МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

В І С Н И К
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Збірник наукових праць

Випуск 37

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.

Черговий випуск збірника присвячений дослідженню теоретико-методологічних аспектів фінансової та соціальної політики держави. Розглядаються проблеми і перспективи здійснення підприємницької діяльності в Україні. Представлені наукові розробки щодо забезпечення конкурентоспроможності економічних систем в умовах світової фінансової кризи. Актуальними, на погляд редакційної колегії, є дискусійні питання щодо вдосконалення ефективності діяльності промислових та торгівельних підприємств.

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, російською та англійською мовами.

Вісник соціально-економічних досліджень. Вип. 37 / 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 – 343 с.

© ОДЕУ, 2009

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ ТА СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

1. **Богданова Т.І.**
ЯКІСТЬ ЖИТТЯ НАСЛЕННЯ – ЯК МЕТА ПОЛІТИКИ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ДЕРЖАВИ 8

2. **Дворжак И.**
БАРЬЕРЫ И ФАКТОРЫ УСПЕШНОСТИ ИННОВАЦИЙ 16

3. **Завізєна Н.С.**
ІНФОРМАЦІЙНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗОВНІШНЬОЇ Й МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ В РЕГІОНІ 20

4. **Завірюха А.В., Решетнікова О.О.**
СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНОВИЩА ДОМОГОСПОДАРСТВ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ 24

5. **Івашко Л.М.**
ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ 29

6. **Kisiel R., Lizińska W., Marks-Bielska R.**
INTERNATIONAL IMAGE OF POLAND AS THE PLACE FOR FDI 35

7. **Князєва О.А., Шеряко Д.І.**
ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗВ’ЯЗКУ 38

8. **Коваленко С.І.**
ТАНСФОРМАЦІЯ СТРУКТУРНИХ ПРІОРИТЕТІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 46

9. **Костюкова О.В.**
ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ У ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА 52

10. **Крупіна Н.А.**
ЕВОЛЮЦІЯ ІНСТИТУТУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ 58

11. **Кублікова Т.Б.**
НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ 65

12. **Кузнєцова Л.В.**
РОЛЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ 70

13. **Куліков Ю.М., Шикіна Н.А., Артеменко Н.Г.**
СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ 77

14. **Лайко О.І., Лисюк В.М.**
РЕГУЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ НА ТОВАРНИХ РИНКАХ 88

15. **Лебедєв І.В.**
СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ 95

16. **Літвінов О.С.**
ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ СУТНОСТІ СТИМУЛІВ В ЕКОНОМІЦІ 101

17. **Матвєєнко В.К.**
ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ 107

18. **Мищенко С.В.**
СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛИЧНОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ 113

19. **Орлова Н.В., Місюра О.О.**
ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ 118

20. **Парсяк В.Н., Драгомирова І.М.**
ЕКОНОМІЧНА МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ОПЕРАТОРІВ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ: СТВОРЕННЯ ПІДҐРУНТЯ 123

21. **Підгорний А.З., Вітковська К.В.**
СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА РІВЕНЬ СМЕРТНОСТІ 129

22. **Пшик-Ковальська О.О.**
РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ЖИТЛА В УКРАЇНІ 134

23. **Русєва О.П., Рябініна Л.М.**
ПРИЧИНИ КРИЗИ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ 139

24. **Ступницький О.І.**
УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ 146

25. **Чучко Н.О.**
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ 154

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

1. **Бабій О.М.**
ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ ШЛЯХОМ ВИХОДУ НА ФОНДОВІ РИНКИ 164

2. **Балашов О.В., Ступак С.М.**
ОРГАНІЗАЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗНАНЬ В КОРПОРАЦІЇ 169

3. **Батанова Т.В.**
МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПЕРЕДУМОВ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ 177

4. **Вержбицький О.А.**
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛІНГУ В УКРАЇНІ 183

5. **Волохова М.П.**
ПАРАМЕТРИ ДИНАМІКИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ 191

6. **Гвазава В.Р.**
РЕГУЛЮВАННЯ ВИТРАТ ПРИ ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ 196

7. **Гоцуляк С.М.**
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ В УМОВАХ КРИЗИ 202

8. **Діоба А.В.**
ОБГРУНТУВАННЯ ВПЛИВУ ТРУДОВИХ ФАКТОРІВ НА ПРОДУКТИВНУ ЗАЙНЯТІСТЬ ПЕРСОНАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ 207

9. **Ковальов А.І., Шумілова А.С.**
КОМПЛЕКСНА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ 216

10. **Криган Р.В.**
МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ 222

11. **Кузьмін О.Є., Комарницька Б.Б.**
МОТИВАЦІЙНІ ЧИННИКИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СИСТЕМІ «ПОСТАЧАННЯ-ВИРОБНИЦТВО-ЗБУТ» 228

12. **Лівшиц В.Я.**
СИСТЕМА ВЗАЄМОВІДНОСИН УЧАСНИКІВ РИНКУ ПРОФЕСІЙНОЇ ОФІСНОЇ НЕРУХОМОСТІ У ПЕРІОД ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ 234

13. **Малюкіна Н.В.**
ПРОБЛЕМИ СИРОВИННОЇ ЗОНИ ВИНОГРАДО-ВИНОРОБНОГО ПІДКОМПЛЕКСУ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ 241

14. **Михайлюк О.Л., Стеценко С.В., Сухіна Л.В.**
ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ 247

15. **Ольвінська Ю.О., Самотоєнкова О.В.**
РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ 254

16. **Павлова Т.В.**
ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ У МАЛОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ 259

17. **Погожа Н.В.**
ПОШУК ШЛЯХІВ ПОЛІПШЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 267

18. **Сабадирьова А.Л.**
ОСНОВНІ МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ СТАНОВЛЕННЯ ТЕОРІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 274

19. **Семенова В.Г.**
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СКЛАДОВИХ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ 281

20. **Тенюх З.І.**
СТРАТЕГІЧНІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ТРУДНОЩІВ УКРАЇНИ 286

21. **Цепенюк Н.М., Федишин Б.П.**
МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ НА ОСНОВІ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО ПІДХОДУ 293

22. **Чернишова О.Б.**
ПРОЦЕДУРА КІЛЬКІСНОЇ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 299

23. **Швець В.Є.**
ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ АНАЛІТИЧНИХ І ОБЛІКОВИХ МЕТОДІВ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ ТОРГІВЛІ ЗЕРНОМ В ОДЕСІ (XIX СТ.) 306

24. **Шкурупська І.О.**
МОДЕЛЮВАННЯ РИНКУ ГЕЛІОЕНЕРГЕТИЧНОГО ОБЛАДНАННЯ 312

25. **Шумілова А.С.**
ИССЛЕДОВАНИЕ ПРИЧИН КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ 321

26. **Юр'єва Г.В.**
РОЗПІЗНАВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ 326

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

Звєряков М.І.
ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТА КРИЗИ ЕКОНОМІКИ 333

АВТОРИ СТАТЕЙ 339

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ ТА СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

УДК 331.484

Богданова Т.І.

ЯКІСТЬ ЖИТТЯ НАСЛЕННЯ – ЯК МЕТА ПОЛІТИКИ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ ДЕРЖАВИ

У статті розглянуто трансформаційні процеси, що відбуваються в інституті соціальної політики в Україні під час розбудови ринкових механізмів функціонування економіки та їхній вплив на формування якості життя населення. Висвітлено умови за яких стає можливим економічне зростання та підвищення якості життя населення.

In the article the transformation processes which take a place in the institute of social policy in Ukraine, during alteration of market mechanisms of functioning of economy and their influence on forming the quality of life of population, are considered. The terms which the economy growing and upgrading life of population is possible for are reflected.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Забезпечення гідної якості життя людей є найважливішою метою діяльності урядів усіх країн світу, важливим програмним завданням соціальної політики сучасної держави. Значущість проблеми забезпечення високої якості життя населення зростає з огляду на те, що людський ресурс в умовах сьогоднішньої кризи економічної, соціальної, демографічної є найдефіцитнішим ресурсом. Падіння рівня життя може призвести до втрати частини цього ресурсу. Тому перед науковцями та фахівцями стоїть завдання визначення пріоритетів збереження людських ресурсів на основі забезпечення постійного підвищення якості життя населення та забезпечення умов їх розвитку.

У розвинених країнах підвищення рівня та якості життя населення є пріоритетним напрямом економічного розвитку. Ця мета реалізується на національному рівні в таких країнах, як Німеччина, Швеція, Японія, США у межах концепції соціально-орієнтованої держави. Підвищення якості життя населення стає особливо актуальним в сучасних умовах і в Україні. Проблема полягає у тому, що на сьогодні, ані рівень життя людей, ні соціальні стандарти якості життя не орієнтовані на європейські та світові стандарти. Між тим, європейська інтеграція України залежить насамперед від прискореного подолання розриву в рівнях та якості життя в Україні та країнах-членах ЄС, що насамперед залежить від можливості соціально-економічної політики держави вирішити ці завдання.

Аналіз досліджень та публікацій останніх років. За останні роки науковцями багато уваги приділялось розробці концептуальних засад забезпечення якості життя людей, визначенню факторів, що впливають на її рівень, розробці системи показників визначення рівня життя людей, трансформації соціальної політики на засадах сучасних поглядів на забезпечення якості життя людей з урахуванням закордонного досвіду. Дослідженням цих питань багато уваги приділяють такі вчені як Д.П. Богиня, О.А. Грішнова, А.М. Колот, В.М. Шамота, В.О. Мандибура, І.Ф. Ломанов, М.В. Семікіна, С. Мельнік та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим, питання удосконалення механізмів забезпечення високої якості життя населення в умовах розбудови ринкової економіки залишаються недостатньо дослідженими. Відсутній системний погляд на умови, що мають забезпечити покращення життя населення в Україні.

Метою статті є аналіз складових якості життя населення у сучасних умовах розвитку України та визначення пріоритетів соціальної політики щодо забезпечення його гідного рівня.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якість життя людини характеризується ступенем задоволення потреб людини, що визначається відповідно до існуючих норм,

звичаїв, традицій, а також відносно до рівня власних зазіхань. Якість життя вміщує оцінку рівня життя, а також якісну (не вимірювану) характеристику умов життя: якісну сторону харчування (смак, відповідність індивідуальному здоров'ю та ін.), помешкання (зручність його спланованості, благоустрій населених пунктів), культурного рівня населення (якість навчання, ступінь оволодіння науковими знаннями, мистецький та моральний рівень засобів культури та ін.), умови праці (відповідність їх особистісним нахилам та індивідуальним здібностям людей, творчий характер праці, моральна задоволеність, трудовий мікроклімат тощо), умови відпочинку (самопочуття в процесі відпочинку та після нього), соціально-побутового середовища (впевненість у завтрашньому дні, комплекс прав та свобод людини та ін.).

У сферу якості життя включаються родинні, професійні, суспільно-політичні відносини, які не розглядаються під час характеристики рівня життя. Крім того, якість життя вміщує самооцінку людьми умов їх життя, яка не завжди співпадає з вимірюваними показниками їх життя.

Досягнення високої якості життя людей та забезпечення прав та гарантій своїм громадянам в усіх сферах життєдіяльності основною метою політики соціальних держав. Саме держава через мережу соціальних інститутів на засадах вироблених механізмів розподілу доходів та створення умов економічної самостійності та зайнятості населення, системи соціального захисту та соціального забезпечення має забезпечити досягнення гідної якості життя.

Соціальна держава як політична система, в якій кожному громадянину гарантовано гідний рівень життя й широкий набір соціальних благ: зайнятість, житло, медична допомога, освіта, пенсія і т.д. – це головне положення політичних програм соціал-демократів. Вперше ідеї держави добробуту з'явилися в суспільно-політичній думці Німеччини в 80-ті рр. XIX століття. З метою послаблення впливу соціал-демократичної партії на настрої народу, уряд О. фон Бісмарка прийняв низку законів щодо страхування робітників промислових підприємств. Як указувалося в урядовій заяві з цього приводу, лікування соціальних недугів потребує застосування не тільки репресивних заходів проти соціал-демократії, але й піклування про «добробут робітників». Таким чином соціальна політика отримала ранг офіційної доктрини Німеччини і була закріплена у Веймарській конституції 1919 р., завдяки чому громадяни отримали соціальні права на об'єднання у профспілки, захист від безробіття, охорону здоров'я та працездатності.

Окремі заходи у сфері соціальної політики стали приймати й інші країни, але розвиток цього руху було перервано економічною кризою 30-тих років. Процеси формування ідеології суспільного добробуту поновилися після другої світової війни. У 40-50 рр. під політикою соціального добробуту розуміли програми, які спрямовані на досягнення високого життєвого рівня населення шляхом створення державних систем освіти, охорони здоров'я, підтримки житлового будівництва, а також надання допомоги громадянам, які не можуть власними силами забезпечити собі мінімум доходів. Подальший розвиток соціальних програм забезпечувався заходами демографічної політики держави, завданнями щодо охорони довкілля, захисту національної культури та ін.

Сьогодні існує декілька моделей соціальної держави, а тому має місце і багатоваріантність механізмів забезпечення якості життя людей. У табл.1 відображено критерії позиціонування моделей соціальної політики [1,с.30].

Слід відмітити, що механізми реалізації цих моделей у сучасних умовах потребують значних змін через такі світові процеси, як глобалізація економіки, її інтеграція та зростання відкритості, лібералізація економічних відносин, змін в демоекономічних параметрах світової спільноти.

Мова йде не тільки про підходи щодо розв'язання соціальних проблем, а й про тенденцію до уніфікації форм та напрямів, поширення більш тотожного розуміння ролі, місця соціальної політики, а також зростання розмаїття національних особливостей механізмів розв'язання конкретних соціальних проблем. Тобто, у світі відбувається

взаємопроникнення моделей соціальної політики, зростає рівень її регіоналізації.

Таблиця 1

Моделі соціальної держави

Критерії позиціювання	Скандинавська модель	Англосаксонська модель (модель Беверіджа)	Континентальна модель (модель Бісмарка)	Південно-європейська модель (рудиментарна)
Основна відповідальність	Держава	Держава	Ринок праці	Родина та церков
Вид солідарності	Суспільна	Переважно індивідуальна	Економічна	Родинна
Рівень перерозподілу доходів	Високий	Середній	Обмежений	Обмежена
Рівень наданих соціальних послуг	Середній/ високий	Середній / високий	Диференційований	Низький
Рівень охвату населення соціальними послугами	Усі громадяни країни	Усі громадяни країни	Усі зайняті	Переважно бідні
Джерела фінансування	Податки	Податки	Страхові внески	Страхові внески та інші джерела
Управління	Держава/ профспілки	Держава	Страхові самокеровані організації	Страхові самокеровані організації

Між тим, в кожній країні в змісті соціальної політики проявляються певні національні особливості. В Німеччині має місце повне невтручання держави у переговорний процес між профспілками та роботодавцями. В Великобританії уряд проводить жорстку політику відносно профспілок, у Франції значна ступінь втручання держави в процес соціального діалогу з акцентом на інтереси найманих працівників. Навіть така держава як США, за умов мінімального втручання у регулювання ринку праці, спрямовує значні витрати на соціальні програми щодо соціального захисту населення та забезпечення належного рівня життя.

На європейському форумі із соціальної політики, який відбувся у Брюсселі наприкінці 1990-х років були сформульовані такі дилеми, проблемні підходи, які потребують переосмислення, а саме: соціальна солідарність або індивідуальна соціальна відповідальність; задоволення соціальних потреб колективно або індивідуально; доступ до суспільних соціальних фондів для всіх громадян чи для окремих категорій.

Українську модель соціальної держави не можна, на наш погляд, у чистому вигляді віднести до однієї з цих моделей. Але простежується певна її схожість із континентальною моделлю, яка має ринкову спрямованість, тобто із німецькою моделлю. Крім того мають місце і певні риси ліберальної моделі, яка притаманна США щодо обмеженості втручання держави у вирішення питань зайнятості та ринку праці, переговорного процесу між суб’єктами господарювання.

Соціальна політика в Україні сьогодні поєднує три різні підходи до соціальної сфери: тенденція до селективної підтримки населення (ліберальний підхід); має місце центристський підхід до надання державних послуг та схильність до соціального планування шляхом впровадження програмно-цільового методу формування консолідованого бюджету (консервативна модель); орієнтованість на соціальну інтеграцію й високий рівень відносин перерозподілу доходів (соціально-демократична модель).

Розглядаючи шляхи модернізації інституту соціальної політики в Україні, слід відмітити, що це завдання дуже складне. Так, незважаючи на значні досягнення ЕС у розв’язанні завдання соціального розвитку та забезпечення високої якості життя населення,

навіть у межах цього міжнародного об'єднання, існують різні погляди у концептуальних підходах щодо вирішення соціальної проблематики.

Шляхи вирішення цих питань в XXI ст. залежать від складних глобалізаційних процесів, що відбуваються в світовій економіці. До сучасних світових особливостей, тенденцій змін інституту соціальної політики відносяться: розширення її суб'єктності; диверсифікація джерел фінансування соціальних програм; децентралізація регулювання соціально-трудових відносин; зростання нерівності в розподілі доходів за рахунок послаблення внутрішнього регулювання та зовнішньої лібералізації їх формування та розподілу; трансформація культури солідарності поколінь в напрямку її індивідуалізації, зниження схильності людей щодо виконання зобов'язань стосовно системи державного соціального страхування; зростання витрат соціального характеру як протидія держави на негативний вплив процесів глобалізації та лібералізації економічних відносин між партнерами господарювання [2,с.10].

Розглянемо основні індикатори якості життя, що розроблені організацією економічного співробітництва й розвитку (табл.2).

Таблиця 2

Список соціальних індикаторів ОЕСР

Соціальна проблема	Показник
1	2
ЗДОРОВ'Я Тривалість життя Стан здоров'я	- Тривалість майбутнього життя - Рівень материнської смертності - Тимчасова непрацездатність - Тривала непрацездатність
ОСВІТА І НАВЧАННЯ Використання можливостей системи освіти Навчання	- Безперервна освіта - Навчання дорослих - Рівень письменності
ЗАЙНЯТІСТЬ І ЯКІСТЬ ТРУДОВОГО ЖИТТЯ Доступність зайнятості Якість трудового життя	- Рівень безробіття - Вимушена неповна зайнятість - Питома вага тих, що зневірилися знайти роботу - Середня тривалість робочого часу - Час на дорогу на роботу - Оплачувана щорічна відпустка - Гнучкий робочий графік - Розподіл заробітків - Смертність на робочому місці - Порушення нормальних умов праці
ВІДПОЧИНОК І ВИКОРИСТАННЯ РОБОЧОГО ЧАСУ	- Вільний час (об'єм) - Використання вільного часу (структура)
СТАН СПОЖИВЧОГО РИНКУ ТОВАРІВ І ПОСЛУГ Доступність товарів і послуг Дохід Багатство	- Доступність певних видів товарів і послуг - Розподіл доходу - Низький дохід - Матеріальна незабезпеченість - Розподіл багатства

1	2
СТАН НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА Житлові умови Порушення в навколишньому середовищі	- Внутрішня житлова площа - Володіння навколишньою територією - Основні зручності - Вплив забруднення атмосфери - Дія шуму на людину
ОСОБИСТА БЕЗПЕКА І ПРАВОВИЙ ЗАХИСТ	- Рівень самогубств - Смертельні випадки - Серйозні травми - Страх за особисту безпеку
СОЦІАЛЬНІ МОЖЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНА АКТИВНІСТЬ	- Ступінь соціальної нерівності - Ступінь участі в суспільному житті, в суспільних інститутах, в ухваленні рішень.

Як видно з наведених у табл. 2 даних, усі індикатори, що характеризують якість життя людей, віддзеркалюють стан усіх складових соціальної політики держави: політики в сфері праці та соціально трудових відносин, політики доходів населення, політики зайнятості та регулювання ринку праці; політики в соціальній сфері: житло, освіта, культура; демографічної політики, екологічної політики та ін.

Таким чином – головне, що має очікувати суспільство від реалізації соціальної політики – досягнення соціальних стандартів людського розвитку через освіту, охорону здоров'я, культуру, доходи, забезпеченість житлом тощо. Тому під соціальною політикою розуміють стратегічний соціально-економічний напрямок, який вибрано урядом країни для забезпечення всебічного розвитку громадян і гідного рівня та умов життя та праці, їх соціальної захищеності.

Зауважимо, що для підвищення рівня життя населення необхідною є розбудова держави за сучасними світовими соціальними стандартами, які закріплено в конвенціях МОП, Європейській соціальній хартії, Європейському кодексі соціального забезпечення. Це дозволить відійти від формування соціальних гарантій на найнижчому рівні, тобто, на рівні прожиткового мінімуму й наблизитися до цивілізованих стандартів. Зараз більшість виплат у системі соціального забезпечення в Україні прив'язані до прожитковому мінімуму. Європейські ж соціальні стандарти із соціального забезпечення ґрунтуються на попередньому заробітку типового одержувача допомоги, яким вважається чоловік із дружиною та двома дітьми.

Реальне життя свідчить, що розмір прожиткового мінімуму, який відповідав би фактичному рівню вартості життя, повинен бути збільшеним принаймні у два рази. Наприклад, вартість прожиткового мінімуму для людей працездатного віку в Одесі у лютому склала приблизно 1225 грн, для непрацездатного віку – 905 грн. При цьому величина офіційно затвердженого прожиткового мінімуму на одного середньостатистичного громадянина складала – 626 грн на місяць, працездатної людини – 669 грн., непрацездатного – 498 грн. Тобто, на затверджену величину прожиткового мінімуму в Одесі можна було придбати лише половину товарів та послуг затвердженого споживчого кошика.

В Європі прожитковий рівень як межу бідності встановлюють виходячи з половини медіанного доходу населення країни, практично половині середньодушового доходу населення. Люди, що мають дохід нижче половині медіанного, визнаються неімущими й підпадають під відповідну систему захисту. В США розмір прожиткового мінімуму визначають множення вартості продуктового набору на три.

В Україні потребує перегляду не тільки розмір, але і структура прожиткового мінімуму. Відповідно до закону України, структура прожиткового мінімуму повинна

переглядатися один раз на п’ять років. Між тим, останній перегляд відбувався у 2000 році. Не сприяє зростанню рівня життя населення те, що прожитковий рівень не включає витрати на будівництво, купівлю, оренду житла; витрати на освіту, оздоровлення, утримання дітей у дошкільних закладах, платні медичні послуги, мобільний зв'язок тощо. У США, наприклад, в прожитковому мінімумі передбачають можливість придбати один раз на 5 років вже не новий автомобіль.

Для підняття рівня життя та забезпечення відтворення робочої сили слід переглянути й енергетичну складову харчування. Так за нормами харчування Всесвітньої організації здоров’я працюючому працівнику на добу необхідно 2800 ккал, а споживчий кошик в Україні розраховано на 2564 ккал. Таким чином, за мінімальними стандартами в Україні людина не добирає фізіологічну норму й поступово втрачає продуктивність і здоров’я. Більш того, в структурі споживчого кошика переважають продукти вуглеводистого типу (хліб, картопля, крупи), що негативно впливає на здоров’я українців. Для співставлення відмітимо, що енергетична цінність за раціональними нормами харчування за розрахунками вчених Українського науково-дослідного інституту харчування – 2928 ккал. У докризовий період (до 1990-го року) ми мали – 3450 ккал, а в країнах «сімки» у 1992-1994 – ці норми складали – 3369 ккал. В Болгарії споживчий кошик включає 552 позиції на родину з 2-х осіб, і 652 позиції на родину з 4-х осіб. Продуктова частина складається з 149 позицій (у нас – 35 позицій), що складає 23-27 % від структури споживчого кошика.

На початок 2008 року вартість продуктів харчування в структурі прожиткового мінімуму в Україні складала 54%. За світовими стандартами, якщо витрати на харчування складають більше 30%, то таке населення вважається бідним.

Потребують удосконалення і питання індексації розміру прожиткового мінімуму через зростання цін на споживчі товари і послуги. В Україні порогом індексації прийнято 1% приросту споживчих цін. Але слід відмітити, що статистика визначає фактично середні величини індексів цін за укрупненими групами товарів і послуг. У результаті середні значення розміру індексації вартості споживчого кошика значно нижче від реального зростання цін та ті товари, що включено в споживчий кошик. Тому нині актуальною проблемою стає встановлення реальних індексів цін на окремі товари, особливо соціально значущі споживчі товари та послуги, що наповнюють споживчий кошик: на м'ясо, цукор, олію, картоплю та ін. Приборкання інфляції та зниження її впливу на рівень життя людини потребує, на наш погляд, й удосконалення механізму індексації доходів.

Криза призвела до зниження купівельної спроможності населення. Так, в березні 2009 року на 16,9% відбулось падіння роздрібного товарообороту порівняно з березнем 2008 р., тоді як у лютому цей показник склав 14,1, а в січні – 7,8%.

Про низьку якість життя населення свідчать незадовільні умови проживання громадян. Низькі стандарти забезпечення сімей житлом за показниками житлової площі і кількості кімнат на одну особу посилюється не менш серйозною проблемою його якості. Сьогодні 66,4% міських жителів не має в своїх квартирах базових зручностей – гарячого водопостачання, ванни або душу, домашнього телефону. У сільській місцевості 84,7% населення мешкає у будинках, не обладнаних елементарними зручностями: централізованим газопостачанням, водопроводом та каналізацією. Відсутність таких складових комфортності житла, можна класифікувати як позбавлення нормальних умов життя та порушенням принципів соціальної справедливості.

Крім того, про якість життя населення свідчить і відсутність у більшості сімей основних товарів тривалого використання. До мінімального майнового набору слід віднести холодильник, кольоровий телевізор та пральну машину. У середньому в Україні у 2005 році було позбавлено цього мінімального набору предметів повсякденного життя 30,5% домогосподарств, або 25% усього населення країни. Покращення цього показника йде дуже низькими темпами, так за 6 років з 2000 до 2005 рр. рівень забезпечення цими товарами тривалого використання зріс усього на 10 відсоткових пунктів.

Специфічною ознакою української ситуації стала бідність працюючого населення

внаслідок низької оплати праці. Попри позитивні тенденції зростання заробітної плати з 2000 р., близько 78% бідних у 2006 р становили домогосподарства, в яких є хоча б одна працююча особа. За євро стандартами середня заробітна плата повинна дорівнювати 1800-2000 євро, за курсом валют комерційних банків на березень 2009 року в Україні вона становила приблизно 180 євро, тобто, у десять разів менше. Рівень мінімальної заробітної плати із квітня 2009 року – 625 грн, а в євро – 62,5. Частка мінімальної заробітної плати в середній за міжнародними стандартами повинна становити 68%, в Україні це співвідношення складає 34,7%. Рівень бідності в Україні за останні роки практично не змінювався і становив в середньому 28%, а за євро стандартами від повинен бути від 10 до 15%.

Одним з найважливіших індикаторів якості життя населення є демографічна ситуація в країні. Країна з 1990 року втратила біля 6 мільйонів населення. Сьогоднішня демографічна криза має і історичні коріння. Перша і Друга світові війни, три голодомори (1921, 1932-1933, 1947), індустріалізація, колективізація, репресії, чорнобильська катастрофа істотно вплинули на процеси демографічного розвитку. Соціальні катаклізми у XX ст. передчасно звели у могилу близько 16 млн. українців, що становить понад 85% загального приросту населення України за період 1901-2000 рр. Причиною демографічної кризи з 1990 років є і глибока економічна криза, в якій опинилась наша країна і, не вийшовши з якої, ми потрапляємо у нову, початок якої настав у середині 2008 року. За даними Госкомстату з 1 лютого по 1 березня 2009 року чисельність населення зменшилась на 14,17 тис. осіб і становила за розрахунком – 46,1 млн. осіб. Рівень смертності населення більш, ніж у два рази перевищує рівень народжуваності. В ООН не можуть зрозуміти парадокс – чому в Україні зростає рівень смертності, якщо за останні 6 років державне фінансування медицини збільшилось майже у 4 рази, а споживання ліків – у три рази. Середня тривалість життя залишається нижчою, ніж у розвинених країнах. Нині вона становить для чоловіків – 62,2, для жінок – 74,1 років.

Найбільш вагомою загрозою рівня життя в сучасних умовах в Україні є втрата робочого місця, і як наслідок втрата найважливішого джерела доходу найманих працівників – заробітної плати. Внаслідок сучасної кризи рівень безробіття зростає. Якщо станом на 1 січня 2008 року на одне вільне місце претендували 4 особи, то на 1 січня 2009 року – вже 10 громадян. За деякими прогнозами у 2009 р рівень безробіття зросте за методикою МОП до 8,5 – 9,0% економічно активного населення при чисельності безробітних у 3,5 млн. осіб. [4,с.8]. За оцінками спеціалістів в країні у квітні 2009 року вже налічується біля 6 млн. безробітних, а восени 2009 року очікується нова хвиля вивільнення робітників. Тому фактор безробіття буде найбільш вагомим у зниженні рівня життя населення.

Основою рівня життя населення є доходи. На сьогодні в Україні розшарування населення за рівнем доходів стрімко зростає. Але оподаткування цих доходів викликає сумніви у його справедливості для різних верств населення. Наприклад, доходи усіх депутатів та інших олігархів оподатковуються в стандартному режимі лише з перших 10 тис.грн в місяць [4,с.8]. З залишку відраховується лише податок на фізичну особу – 15% як і усім, тобто немає відрахувань у фонди пенсійний, безробіття, тимчасової непрацездатності, та інші страхові фонди. Тому необхідно вжити заходи з вдосконалення системи оподаткування фізичних осіб: змінити ставки податків, заохочувати підприємницьку діяльність. Як наслідок відбудеться зменшення тіньового сектору, зростуть доходи населення, підвищиться рівень його життя. У процесі оподаткування доходів слід привести у відповідність неоподаткований мінімум доходів, прожитковий мінімум і мінімальну заробітну плату, що сприятиме зростанню добробуту найменш заможних і найбільш вразливих верств населення. Система диференційованих фіскальних пільг має сприяти покращенню демографічної ситуації, розвитку освіти та духовному розвитку суспільства. Європейський досвід свідчить, що сплата податків має проводитися з тієї частини доходів платників, яка залишається після забезпечення основних життєвих потреб особи та сім'ї.

Цікавими є дані соціологічного дослідження життєвих настанов населення Тернопільської області, які дозволяють оцінити якість життя населення. За даними

цього опитування до середнього класу відносять себе практично 65% респондентів. Між тим, лише близько половини опитуваних здатна задовольняти свої потреби у продуктах харчування та предметах щоденного споживання. Більш ніж 57% респондентів не вважають для себе можливим отримувати високоякісне медичне обслуговування (через його вартість), а 56% респондентів не можуть роботи заощадження [5,с.33]. Звідси, на нашу думку, принаймні лише 10% тих, хто відносить себе до середнього класу, володіє достатнім рівнем доходів для такої стратифікації. Основними критеріями, за якими визначається приналежність середнього класу є володіння майном, яке у вартісному виразі є еквівалентним 20-100 середнім річним доходам працівника в економічно максимально активному віці (30-55 років), наявність стабільного щомісячного доходу в розмірі 2-10 прожиткових мінімумів та ін. Тобто, представники середнього класу мають бути заможними людьми, яким під силу отримати високоякісне платне медичне обслуговування, зробити заощадження та таке інше. На нашу думку, одним з пояснень таких відповідей респондентів є пристосування людей до проживання в умовах соціального дискомфорту, внаслідок чого є зниження рівня життєвих домагань, поступова примітивізація стилю й способу життя.

Висновки і перспективи подальших розробок. Підвищення рівня та якості життя населення є головною метою будь якого прогресивного суспільства. Держава повинна створювати сприятливі умови для довгого, безпечного, здорового й благополучного життя людей, забезпечуючи економічне зростання й соціальну стабільність в суспільстві. Підвищення якості життя населення в Україні потребує безумовно у першу чергу економічного зростання та зростання на цій основі доходів населення, що може відбуватися за умов:

- виходу з політичної кризи, подолання корупції;
- проведення урядом України соціально відповідальної політики;
- спрямованості зусиль держави й олігархів на пожвавлення економіки за рахунок інвестицій в реальний сектор виробництва;
- формування соціальних державних гарантій на засадах європейських підходів, наприклад на основі медіанного доходу населення;
- закріплення наявності у заробітній платі, прожитковому мінімуму, інших соціальних гарантіях обґрунтованої частини для утримання та гідного виховання здорових поколінь, тобто, забезпечення належного рівня життя не тільки самого працюючого, але й його родини (для простоти розрахунків у міжнародній практиці приймають коефіцієнт збільшення цих показників 1,25 – 1,3);
- забезпечення узгодження вартості робочої сили, її ціни та розміру заробітної плати;
- удосконалення податкової політики, та передбачення диференційованої ставки податків на заробітну плату і на нерухомість, що дозволить наповнити державну казну та підвищити справедливість розподілу доходів;
- підвищити соціальну відповідальність бізнесу.

Література

1. Сочнева Е. Государственное управление социальной сферой / Е. Сочнева // Проблемы теории и практики управления. – 2008. – № 10. – С. 28 – 32.
2. Колот А. Генезис соціальної політики під впливом глобалізації та лібералізації економічних відносин / А. Колот // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 1. – С. 3 – 11.
3. Брич В. Соціально-економічна структура населення Тернопільської області як чинник зовнішньої трудової міграції / В. Брич, П. Шушпанов // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 1. – С. 33 – 37.
4. Папієв М. Соціальний захист населення в умовах фінансово-економічної кризи / М. Папієв // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 2. – С. 7 –13.
5. Кирш А. Кажется нашлась дубина / А. Кирш // Зеркало недели. – 2009. – № 14 (742). – С. 8.

УДК 330.341

Дворжак И.

БАРЬЕРЫ И ФАКТОРЫ УСПЕШНОСТИ ИННОВАЦИЙ

В статье определена необходимость дифференцированного подхода к инновациям. Изучены и обоснованы барьеры на пути к инновациям, а также исследованы факторы успешности инноваций. Рассмотрена сущность инновационных компетенций. Даны рекомендации по определению эффективности инноваций.

In article necessity of the differentiated approach to innovations is defined. Barriers on a way to innovations are studied and proved, and also factors of success of innovations are investigated. It is considered essence of innovative competences. Recommendations concerning definition of innovations efficiency are made.

Постановка проблемы в общем виде. Нарастающая важность инноваций приводит к потребности рассмотрения эффективности их применения. Основой оценки инноваций должен стать анализ разряда инноваций. Для обычного возрастания инноваций можно обойтись традиционными методами их анализа, а вот значительные инновации требуют определенных подходов. Для таких инноваций является существенным рассмотрение их стадий, распределение затрат и эффектов, изучение существующих барьеров на пути инноваций и факторов их производительности. В начальной фазе применения инноваций особое значение получают технические критерии и их оценка. Во время процесса оценки инноваций необходимо использовать метод контрольного списка и поиск компетентностей инноваций.

Тогда можно ожидать, что производство того продукта, который найдёт полезное применение на рынке и изготавливается достаточно экономно, будет эффективным. Аналогично самим инновациям, у процесса оценки инноваций должен быть индивидуальный и творческий характер.

Анализ исследований и публикаций последних лет. Проблемные вопросы, связанные с внедрением инноваций, исследовали Й. Гаусшилдт, Й. Литкеман, Р.Г. Купер. Традиционный подход к изучению инноваций рассматривается в работах В. Тромсдорффа, Ф. Стейнхоффа. Факторы успешности инноваций изучали Й. Шумпетер, Д. Вагс, Р. Бурместер, Й. Гаусшилдт, Л. Турек.

Достаточно интересными являются научные разработки Дж. Балахандра, Дж.Х. Фриар, Д.Х. Генарда, Д.М. Сзыманского, А. Герыбадзе, Гинце, Шредера и др.

Выделение нерешённых ранее частей общей проблемы. Чрезвычайно трудной задачей является отнесение расходов и эффектов к конкретному инновационному проекту. Бухгалтерские системы, как правило, не в состоянии эту задачу достоверно выполнить. Прежде всего, в начале инновационного процесса не всегда удается отделять расходы на конкретную инновацию от других расходов.

Гаусшилдт указывает, что это выделение расходов на стадии подбора идей не удаётся при ¾ случаев [1,с.521].

Аналогично Литкеман [2,с.108-124] докладывает, что d 25% случаев нельзя точно определить расходы, связанные с определенной инновацией.

Цель статьи. Целью статьи является исследование барьеров на пути к инновациям и выявление факторов успешного применения инноваций, а также определение их эффективности.

Изложение основного материала исследования. Большие суммы, которые расходуются на инновационные процессы на уровне предприятий и народного хозяйства, формируют вопрос об эффективности и целесообразности их расходования. В Чехии на

исследования и разработки (GERD) израсходовалось в 2000 г. 1,21 % ВВП и в 2007 г. 1,53 %. В развитых странах ЕС, США и Японии этот процент превышал 2,5 % ВВП. Несмотря на эти возрастающие тренды, анализы инновационного процесса в отдельных странах ЕС указывают на существование значительных резервов как с точки зрения количества реализованных нововведений, так и с точки их эффективности.

Существуют неодинаковые возможности для определения эффективности отдельных инноваций.

Если к инновациям, которые направлены на повышение интенсивности, реорганизацию и небольшие изменения качественных характеристик (инкрементальные инновации) можно подходить традиционными методами [3,с.34-47] и их эффективность можно измерить при помощи таких традиционных показателелей, как ROA, ROE, ROI, ROCE, то для более высоких инноваций (новые поколения изделий и радикальние инновации), этот подход неудовлетворительный. Реализация таких инноваций, как правило, связана с расходованием больших средств, имеет поэтапный характер и связана с определенной мерой риска и неопределенности, которая нарастает в прямой зависимости от порядка инноваций.

Прежде всего, у инновационных проектов, основанных на исследованиях и разработках на начальных стадиях не всегда ясно, какими путями будет приниматься решение, если не будет иметь место приостановление проекта. Одной из самых проблематичных стадий инновационного процесса является внедрение инновации на рынок. Учёный Купер считает [4,с.14-30], что лишь одна половина проектов, ориентированных на новые изделия, успешна на рынке. Отметим, что 46% расходов уходит на убыточные проекты.

Следующим существенным признаком радикальных инноваций является их поэтапность, начиная с подбора идей, их оценки, исследований, разработок и внедрения на рынок.

На каждом из этих этапов должен подниматься вопрос о целесообразности продолжения работ не только с технической стороны дела, но также с точки маркетингового подхода, если у изделия имеются шансы найти сбыт.

В литературе упоминают о преградах, через которые проходит принимание решений относительно новых изделиях. Первые преграды появляются после окончания подбора и оценки предложений по созданию инноваций. В этот момент уже израсходовано, как правило, 15-20% расходов на инновацию. Следующие преграды находятся в заключительной части разработок, когда изделие уже выступает как прототип. Изделия, которые успешно прошли данный этап, впоследствии ждет внедрение на рынок. Некоторые авторы говорят о существовании большего количества преград, например, Купер – о пяти [5,с.16].

Опыт показывает, что на первых стадиях инновационного процесса преобладают оценочные факторы технического характера и, что лишь постепенно повышается значение экономических факторов.

Учитывая эти обстоятельства, существует несколько возможностей, как подходить к определению эффективности инновационных проектов.

Первая заключается в определении наличия барьеров инновационного проекта, которые могут существенно редуцировать или совсем элиминировать его успешность. Проекты без существенных барьеров имеют шанс быть эффективными.

В этом случае имеет смысл попытаться идентифицировать отдельные факторы успешности инновации.

Другой подход состоит в попытке оценить (эвалуировать) отдельные этапы инновационного процесса и в случае, что на конкретном этапе достигнуты намеченные задачи, принять решение о продолжении проекта.

Рассмотрим барьеры и факторы успешности инноваций, а также исследуем инновационные компетенции. Шумпетер [6,с.118] отмечает, что существует опасность

противодействия, которую должен учитывать каждый, кто старается внедрять инновации (Шумпетер в этой работе вместо инноваций говорит о так называемых «новых комбинациях»). «Психически трудно реализовать что-нибудь, чем никто до сих пор не занимался». Таким образом, уже с тех пор барьеры инновационных процессов являются предметом интенсивных исследований.

Вагс и Бурместер [7,с.20-44] говорят про экзогенные и эндогенные тормоза инноваций. В первую группу включают, например, риск, связанный с рынком, государственным регулированием или неясными политическими преференциями относительно инноваций. Среди эндогенных факторов авторы выделяют финансовые ограничения, некомпетентный менеджмент, а также отсутствующую инновационную культуру.

Гаусшилдт [8,с.60-78] различает технологические, экономические и экологические барьеры и причины такого порядка, как недостаток знаний или отсутствие желания внедрять инновации.

В качестве преград инноваций в Германии приводится в пример банковская система, когда банки в качестве собственников предприятий проявляют недоверие к инновациям из-за их рискованного характера и в связи с этим лишь весьма неохотно финансируют нововведения, в особенности более высоких порядков.

В чешских условиях занимался вопросами инновационных барьеров Турек [9,с.37-64]. В качестве важнейшей барьеры он приводит отсутсвие собственного капитала (50% предприятий), недостаток квалифицированных работников в области исследований и разработок (34,6%), недостаточную прибыльность инноваций и значительную продолжительность лага, пока инновация станет приносить прибыль.

Если существующие барьеры заранее не исключат надежду инновации быть эффективной, можно приступить к идентификации факторов успешности инноваций.

Балахандра и Фриар [10,с.13-38] на основе 18 эмпирических исследований разделили факторы успешности на три категории: рыночные, технологические и организационные. Для рыночных факторов важнейшее значение имеет маркетинг и способность создавать рынок, для технологических – реальность технологического успеха и равновесие между технологической и коммерческой стратегией.

Среди факторов организационного характера важнейшее значение занимала коммуникация между сотрудниками, надлежащая планировка проекта и поддержка со стороны топ менеджмента.

В публикации Генарда и Сзыманского [11,с.50-74], которая основывается на 60 исследованиях, в качестве самых значительных факторов успешности указываются свойства изделий (и среди них преимущества по сравнению с конкуренцией, порядок инновации, наличие производственных мощностей и источников), стратегические факторы (технологический потенциал и синергия в области маркетинга), ориентировка на рынок и на заказчика, а также характеристики рынка. Обе работы можно обобщить тем, что для успешного инновационного процесса необходимо располагать технически совершенным конкурентоспособным изделием с наличием созданного соответствующего рынка, на который на основании маркетингового подхода это изделие в надлежащее время будет внедрено.

Подробный перечень факторов (всего 36), которые следует учитывать в связи с оценкой способности предприятия внедрить определенное изделие, находим у Гинце и Шредера [12,с.17-37]. Они характеризуют семь групп факторов (внутрифирменные, технологические, продуктовые, конкурентные, рыночные, ориентированные на спрос и юридическо-политические), которые оказывают на этот процесс влияние.

Герыбадзе [13,с.60-68] говорит в этом контексте о компетенциях в области исследований и разработок, наличия источников, в технологической области и сравнения с конкурентами.

Вагс и Бурместер [7,с.392] предлагают обсуждать инновации на основе перечня

вопросов (checklisten), который содержит определённые вопросы. Например, если у предприятия есть достаточные средства для настоящих и будущих инновационных проектов и существует внутрифирменная система критериев, которые направлены на выявление причин успеха или провала инноваций, каким образом фирма использует знания и опыт своих заказчиков, поставщиков, конкурентов и т.д.

Выводы и перспективы дальнейших разработок. Основываясь на рассмотренных подходах, отметим, что стремление оценки предпосылок инноваций на предмет их эффективности возникают непосредственно на стадии подготовки и принятия решений об их реализации.

Таким образом, проблема измерения эффективности инноваций фактически трансформируется на выявление предпосылок достижения этой эффективности или минимализацию факторов, которые снижают эффективность или её исключают. Конкретное содержание системы показателей требует дальнейшего исследования.

Отдельные системы и подходы к оценке инноваций необходимо дифференцировать с учетом характера изделия, технологий, окружающей среды и т.п.

Если инновационный процесс носит новаторский характер, то измерение его эффективности не может представлять рутинную процедуру, состоящую из применения заранее разработанных схем.

Литература

1. Hauschildt J. Innovationsmanagement / J. Hauschildt. – München: Verlag Vahlen, 2004. – 682 s.
2. Littkemann J. Innovationen und Rechnungswesen / J. Littkemann. – Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag, 1997. – 320 s.
3. Trommsdorff V. Marketing inovací / V. Trommsdorff, F. Steinhoff. – Praha: C.H.Beck, 2009. – 204 č.
4. Cooper R. G. Performance Typologie of New Product Projects / R. G. Cooper, E. J. Kleinschdmidt. – 2001. – 150 p.
5. Cooper R. G. From Experience: The invisible Succes Factors Product Innovation / R. G. Cooper. – J.: Prod. Innov. Manag., 1999. – 230 p.
6. Schumpeter J. Theorie der wirtschaftlichen / J. Schumpeter. – Leipzig: Entwicklung, 1912. – 371 s.
7. Vahs D. Innovationsmanagement / D Vahs, R. Burmester. – Stuttgart: Schäffer-Poeschel Verlag, 2005. – 428 s.
8. Hauschildt J. Innovationsmanagement / J. Hauschildt. – München: Verlag Vahlen, 2003. – 340 s.
9. Turek L. Inovační chování podniků v podmínkách vstupu do EU / L. Turek. – Praha: VŠE, 2003. – 185 č.
10. Balachandra J. Factors for Success in R&D Projects and New Product Innovation / J. Balachandra, J. H. Friar. – 1997. – 194 p.
11. Henard D. H. Why some New Products are more successful than Others / D. H. Henard, D. M. Szymanski. – 2001. – 215 p.
12. Hinze. Die Bewertung von Pionierstrategien / Hinze, Schroeder. – Erfurt: TIM , 2005. – 150 s.
13. Gerybadze A. Technologie- und Innovationsmanagement / A. Gerybadze. –München: Verlag Vahlen, 2004. – 346 s.

УДК 332.1

Завізєна Н.С.

ІНФОРМАЦІЙНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗОВНІШНЬОЇ Й МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ В РЕГІОНІ

У даній статті визначено місце і роль інформації в системі зовнішньоекономічних зв'язків, проведена оцінка інформаційної складової економічної безпеки в розвитку міжнародної та міжрегіональної торгівлі. З метою інтеграції та удосконалення інформаційного простору регіональної торгівлі запропанованно створення Центру інформаційного супроводу ринку товарів і послуг у форматі економічної безпеки.

The information place and role in the external economic connection system was defined in this article, informative constituent of economic security in international and inter-regional trade was estimated. The information Providing Centre of commodities and services market in the economic security format is offered to crate with the purpose of regional trade information space improvement and integration.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розширення інформаційного простору, прискорення процесів інформатизації суспільного розвитку зумовлюють об'єктивну необхідність неупередженого формування сучасних адекватних баз даних, які в контексті хаотичності та ентропійності зовнішніх умов господарювання дають можливість узагальнити та систематизувати найбільш релевантну інформацію. Поглиблення процесів глобалізації і регіоналізації вимагають створення власних баз даних, що дасть можливість їх систематизації з метою удосконалення взаємовідносин суб'єктів ринку на основі узгодження їх інтересів та прискорення процесів проходження комунікацій.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідження особливостей розвитку та розширення інформаційного простору України знайшло відображення в численних працях провідних науковців-сучасників, серед яких варто виділити роботи В.О. Аннікової, О.Г. Кісільова, С.В. Коновченко, Н.Н. Константинова, Е.В. Петрової, Н.В. Татаренко, Б.А. Кормич, В.В. Остроухова, А.А. Стрельцова, С.П. Расторгуєва та інших вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак ряд аспектів вивчення даної проблеми залишається недостатньо проробленим, зокрема, вимагає уточнення та детальнішого вивчення проблема інформаційного забезпечення міжнародної та міжрегіональної торгівлі.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є визначення місця інформації в системі зовнішньоекономічних зв'язків та оцінка інформаційної складової економічної безпеки в розвитку міжнародної та міжрегіональної торгівлі.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою задоволення інформаційних потреб учасників ринку формуються Інститути ринкової інфраструктури й інститути державного (регіонального) управління [1,с.192]. Нині винятково важливого значення набуває розвиток міжнародної та міжрегіональної торгівлі, які в контексті загальносвітових процесів глобалізації та регіоналізації набуває виняткового значення. У зв'язку із цим пропонується створення регіонах України Центру інформаційного супроводу ринку товарів і послуг у форматі економічної безпеки.

Для ефективної роботи Центра необхідна статистична інформація, отже, необхідне співробітництво з регіональними комітетами державної статистики, що забезпечують надання необхідної статистичної інформації про підприємства й організації, які діють на території регіону.

При створенні Центру необхідне створення правової бази для поширення документів

в електронній цифровій формі, зниження адміністративних бар'єрів і обмежень, що перешкоджають виходу регіону на ринки інформаційно-комунікативних технологій, забезпечення рівних прав на одержання інформації із всіх загальнодоступних інформаційних систем. Одночасно повинні вирішуватися проблеми ліквідації регіональних і відомчих бар'єрів щодо поширення інформації, вільного одержання кожним користувачем загальнодоступної інформації, створення рівних умов і усунення монополізму в сфері інформаційно-комунікативних технологій.

Для інформаційного супроводу товарів і послуг регіону при міжнародній і міжрегіональній торгівлі у форматі економічної безпеки особливе значення має те, що повинні створюватися системи електронного документообігу не лише локальних, але й міжвідомчих інформаційних мереж, що значно скоротить час обробки документів, а виходить, і надходження інформації для ринкового використання прискориться [2,с.180].

Доцільно використовувати алгоритми й програми для ЕОМ, тексти яких відкриті й загальнодоступні, що позитивно позначиться на прийнятті управлінських регіональних рішень, на підвищенні якості консультування учасників ринку, підвищенні їх кваліфікації [3,с.32]. При цьому будуть вирішуватися проблеми сумісності стандартів обміну інформацією, документообігу, принципів захисту інформації, використання електронного цифрового підпису.

Розвиток телекомунікаційної інфраструктури являє собою найважливіший напрямок забезпечення інформаційним супроводом ринків товарів і послуг міжнародної й міжрегіональної торгівлі в умовах економічної безпеки [4,с.128-129]. Одним із завдань такого супроводу ринків регіону є зниження витрат на одержання, зберігання, передачі й використання інформації суб'єктами регіонального ринку. Є ще один наслідок розвитку інформаційного супроводу ринків продукції міжнародної й міжрегіональної торгівлі в умовах економічної безпеки – це стимулювання господарюючих суб'єктів до підвищення відкритості їх діяльності, усунення невиправданого приховування інформації від співучасників ринкових відносин.

Отже, необхідне ведення єдиної картографічної бази даних, а також створення єдиної системи класифікації кодування, що дозволить уніфікувати склад і структуру використовуваних класифікаторів в інших регіонах України, скоротити дублювання ряду показників, які використовуються в різних кадастрових системах, підсилити ефективність системи реалізації запитів користувачів навіть у тих випадках, коли запити надходять по декількох базах одночасно [5,с.4].

Для реалізації названих завдань можуть використовуватися такі інформаційні інститути, як електронна пошта, мережні новини, термінальний доступ та ін. Використання набору територіальних стандартів на взаємодію юридичних осіб, регламентоване забезпечення їх первинною інформацією дозволить значно підсилити ефективність функціонування Центра інформаційного супроводу ринків товарів і послуг міжнародної й міжрегіональної торгівлі регіону.

Інформаційний супровід продукції здійснюється як подача сигналу до дії учасникам ринкових відносин. При цьому цей сигнал є товаром, що купується учасниками ринку, але в ряді випадків дана інформація на ринках поширюється безкоштовно.

Таким чином, одним із завдань інформаційного супроводу товарів і послуг ринків регіону є впорядкування співвідношення платної й безкоштовної ринкової інформації, необхідної суб'єктам ринку. Якщо фірми, що працюють на ринку, самостійно збирають і обробляють інформацію, то це формує значні витрати, а наявність же Центра дозволить знижувати сукупні витрати.

На рис. 1 перераховані напрямки, за якими регіональний інформаційний супровід впливає на економічну поведінку суб'єктів ринків міжнародної й міжрегіональної торгівлі, при цьому саме регіональний Центр дозволяє підсилити реалізацію всіх цих напрямів.

Рис. 1. Вплив інформаційного супроводу на діяльність суб'єктів ринку регіону

Одночасно велике значення мають масштаби охоплення цим Центром необхідної інформації, часові характеристики цієї інформації, ступінь оновлюваності інформації, можливості її зберігання, оскільки не лише найсучасніша інформація важлива, але й інформація, що характеризує минулі параметри досліджуваного ринкового явища, інформація про можливі майбутні дії суб'єктів, розвитку таких явищ. Але саме тут виникає протиріччя в тому, що кожний учасник ринку зацікавлений у максимальній доступності інформації й постійному її відновленні й одночасно ці ж учасники ринку не зацікавлені у вседоступності для всіх цієї ж інформації.

Тому в системі динаміки інформаційного супроводу ринків регіону виникає помилкова, перекручена, асиметрична інформація. Це протиріччя проявляється й у тому, що учасники ринку користуються дорогими системами зв'язку, ціна яких зростає. У довгостроковому періоді виникає певна економічна небезпека певної консервації таких дорогих засобів зв'язку, оскільки їх відновлення вимагає додаткових грошових коштів. Тому нерідко обслуговування інформаційного супроводу регіональних ринків товарів і послуг міжнародної й міжрегіональної торгівлі в умовах економічної безпеки повинне орієнтуватися на порівняно прості, але не застарілі засоби зв'язку. Справа в тому, що моральне старіння засобів зв'язку може стати навіть причиною банкрутства Центра, витоку інформації, джерелом даних для економічного шпигунства конкурентів, тобто необхідно убезпечити інформацію.

При утворенні Центру необхідне створення єдиної системи інформаційного супроводу регіональних ринків товарів і послуг міжнародної й міжрегіональної торгівлі, що вимагає сегментування за спеціальною інформацією і єдності інформаційного доступу до загальної інформації.

З вищесказаного слідує, що динаміка інформаційного супроводу ринків продукції регіону міжнародної й міжрегіональної торгівлі базується на неодмінному отриманні інформаційної безпеки, а також оперативності формування й передачі інформації, тобто необхідна робота в режимі реального часу – on-line.

Таким чином, у сучасному діловому світі сформувалось чітка думка про те, що

інформація є одним із самих дорогих ресурсів, наявних у будь-якого підприємства або організації, яка підкоряється законам товарно-грошових відносин. При цьому цінність інформації прямо пов'язана з її недоступністю конкурентам, тому властиво вона й має потребу в захисті від несанкціонованого доступу й витоку.

Говорячи про роль Центру інформаційного супроводу, відзначимо, що розвиток інформаційного супроводу ринків здійснюється через інституціоналізацію й формування його інфраструктури. Дані інфраструктурні елементи забезпечують погодженість дій учасників ринку, усувають втрати, обумовлені слабкою інформаційною забезпеченістю прийняття управлінських рішень.

Висновки і перспективи подальших розробок. Узагальнивши все вищесказане, можна зробити висновок, що Центр інформаційного супроводу ринків продукції регіону міжнародної й міжрегіональної торгівлі в умовах економічної безпеки дозволить: одержувати як продавцям, так і покупцям достовірну й оперативну інформацію про продукцію й товари, вироблені на території регіону; знижувати витрати на сировину, що ввозиться з інших регіонів; розробити систему граничних значень при міжрегіональному ввозі й вивозі, що допоможе оптимізувати обсяги продукції, що поставляється; розширювати масштаби міжнародної й міжрегіональної торгівлі і укладати договори про подальше співробітництво; займатися питаннями врегулювання правової й нормативної баз всіх ринкових відносин; займатися оптимізаційними питаннями цінової політики на регіональному рівні.

Отже, для ефективного розвитку економіки регіону Центр інформаційного супроводу товарів і послуг міжнародної й міжрегіональної торгівлі регіону повинен пов'язати воєдино всі основні сфери й галузі господарської діяльності регіону, що дозволить централізувати дії учасників ринку, забезпечити гнучкість таких дій, їх координацію й вирівнювання на різних ринках, знизити трансакційні витрати учасників ринку.

Регіональний Центр інформаційного супроводу ринків об'єднує в собі інформаційне агентство, маркетингову службу, місцеві нормативні акти, систему стільникового зв'язку в регіоні, місцеві традиції, звички, норми, нормативи й т.д., діяльність якого спрямована на скорочення асиметрії інформаційного забезпечення регіонального розвитку в рамках ринкової економіки.

Література

1. Матвєєв Є.Е. Інформаційна інтеграція суб'єктів господарювання / Є.Е. Матвєєв // Обліково-аналітичні системи суб'єктів господарської діяльності в Україні: зб. наук. пр. / під ред. В.Є. Швеця. – Львів: Інтереко, 2005. – Ч. 2. – С. 191-196.
2. Древицкая И.Ю. Региональная система научно-технической информации в современных условиях / И.Ю. Древицкая // Социальный менеджмент и управление информационными ресурсами: сб. науч. тр. – Донецк: ДонГАУ, 2000. – С. 179-184. – (серия "Государственное управление")
3. Cleveland. The knowledge executive. Leadership in an information society. – New York: Truman Telley books, 1989. – P. 32.
4. Бондаренко В.О. Інформаційна безпека сучасної держави: концептуальні роздуми / В.О. Бондаренко, О.В. Литвиненко // Стратег. панорама. – 1999. – № 1-2. – С. 127-133.
5. Шерстюк В.П. Информационная безопасность в системе обеспечения национальной безопасности России: федеральный и региональный аспекты обеспечения информационной безопасности / В.П. Шерстюк // Информационное общество. – 1999. – № 5. – С. 3-5.

УДК 330.507.28

Завірюха А.В., Решетнікова О.О.

СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНОВИЩА ДОМОГОСПОДАРСТВ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Статтю присвячено дослідженню соціально-економічного становища домогосподарств. Наводяться показники диференціації домогосподарств за рівнем матеріального добробуту. Простежено основні соціальні проблеми домогосподарств. Розглянуто питання рівня задоволеності потреб домогосподарств. Обґрунтовано доцільність та надано пропозиції щодо комплексного підходу до розробки системи соціальних нормативів та гарантій.

The article is devoted to the study of socioeconomic situation of households. Leading indicators for differentiation of households by level of material welfare. Traced the main social problems of households. The question of the level of the satisfaction of households' needs is considered. Grounded the feasibility and provided suggestions for an integrated approach to the development of the system of social standards and guarantees.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Рівень життя населення – це складна й багатовимірна соціально-економічна категорія, що виражає ступінь задоволення матеріальних і духовних потреб населення і є основним показником соціально-економічного розвитку будь-якої країни.

Становлення України як самостійної європейської держави передбачає розв'язання кола гострих проблем соціально-трудової сфери, головним серед яких є зростання масштабів і глибини бідності значної частини населення, що є серйозною перешкодою реалізації плану дій щодо прийняття асоційованого членства в Євросоюзі. А це вимагає підвищення соціально-економічних стандартів до рівня розвинутих держав.

Одним із найвагоміших елементів системи соціального захисту доходів населення є підтримка їх на рівні, не нижчому за межу малозабезпеченості.

Основною інформаційною базою для оцінки бідності в Україні є обстеження умов життя домогосподарств, що проводиться Держкомстатом України і яке базується на загальноприйнятих міжнародних стандартах і відповідає сучасній соціально-демографічній та економічній ситуації в Україні. Це комплексне дослідження, яке об'єктивно відбиває вплив на життєвий рівень домогосподарств основних процесів соціально-економічного розвитку України.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Важливі аспекти проблем соціально-економічного становища домогосподарств знайшли висвітлення та набули розвитку у роботах багатьох вітчизняних учених: А. Базилюк, Д. Богиня, І. Гнибіденко, О. Грішнова, А. Колот, Е. Лібанова, О. Новикова та інш. Дослідження згаданих учених переважно стосуються аналіза впливу економічних факторів на рівень життя населення і підтверджують необхідність подальшого дослідження цієї проблеми.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Підвищення життєвого рівня населення й побудова в Україні соціально орієнтованої держави нині потребує подальшого інформаційного забезпечення. Успіхи в економічних перетвореннях, якість державного та регіонального управління залежать від інформаційного забезпечення. Тому подальшим кроком у розвитку статистичних інструментів вимірювання життєвого рівня населення є визначення показників економічної та соціальної безпеки особи та спроба їх інтегрального вимірювання. На нашу думку, виникає потреба у більш детальнішому вивченні цієї самостійної проблеми. У публікаціях вищезазначених авторів відсутні пропозиції щодо використання широких можливостей статистичних показників, які публікує

Держкомстат, для розробки інтегральних показників оцінювання рівня життя домогосподарств. Отже, дослідження питань соціально-економічного становища домогосподарств в сучасних умовах потребує дедалі більшої уваги, необхідності розробки принципово іншого підходу до цієї проблеми.

Мета статті полягає у дослідженні та оцінки соціально-економічних чинників, які впливають на рівень життя домогосподарств, визначенні основних напрямів подальшого дослідження цієї проблеми, розробці пропозицій щодо оцінювання соціально-економічного становища домогосподарств за допомогою інтегрального показника.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою дослідження рівня життя різних соціальних груп населення Держкомстатом України у 2007 р. проведено обстеження 10,6 тис. домогосподарств, з них – 404 домогосподарств в Одеській області.

Аналіз розподілу домогосподарств за кількістю їх членів і наявністю дітей виявив продовження негативної тенденції щодо скорочення кількості домогосподарств з дітьми у міських поселеннях з 35,3% у 2006 р. до 34,5% у 2007 р. У сільській місцевості цей показник зменшився відповідно з 49,1% до 48,5%. Питома вага домогосподарств, у складі яких є троє і більше дітей, у 2007 р. склала 1,4%.

Зменшилася частка домогосподарств, у складі яких є працюючі особи, з 68,2% у 2006 р. до 66,1% у 2007 р. Коефіцієнт економічного навантаження на працюючого члена домогосподарств склав 2,42.

Доходи населення Одеської області у 2007 р. склали 28891 млн. грн., що становило 4,7% від доходів населення по Україні в цілому, вони розподілились таким чином (див. табл.1).

Таблиця 1

Розподіл доходів домогосподарств Одеської області у 2007 році

	Млн. грн.
Доходи – всього	28891
Заробітна плата	12486
Прибуток та змішаний доход	4313
Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	11125
з них	
соціальні допомоги	5585
Інші	967

Першоосновою добробуту, одним із джерел доходів, основним для групи людей працездатного віку, є заробітна плата. Заробітна плата працівників в Одеській області зросла впродовж 2007 р. на 31,1%. У структурі доходів населення заробітна плата склала 43,2%.

За даними статистики праці, номінальна середньомісячна заробітна плата одного середньооблікового штатного працівника за 2007 р. становила 1225,7 грн., що на 26,9% більше, ніж за 2006 р. та у 2,2 рази перевищила прожитковий мінімум для працездатного особи.

У рейтингу регіонів України за розміром цього показника Одеська область займає 9 місце по Україні (90,7% від середнього рівня заробітної плати по країні).

За даними Головного управління економіки Одеської обласної державної адміністрації для вирішення проблем малозабезпечених верств населення тривала робота з надання адресної соціальної допомоги.

Середньомісячні загальні доходи одного домогосподарства у 2007 р. склали 1875,4 грн. Міське домогосподарство отримувало в середньому за місяць 1983,6 грн., сільське – 1649, 6 грн. У середньому на одного члена домогосподарства загальні доходи становили 707,7 грн. на місяць, у міських домогосподарствах – 771,8 грн., у сільських –

585 грн. Рівень середньомісячних загальних доходів однієї особи в 1,3 рази перевищив рівень встановленого у 2007 р. прожиткового мінімуму (532,0 грн.).

Розподіл населення Одеської області за рівнем середньодушових місячних загальних доходів свідчить про зменшення порівняно з 2006 р. частки населення у групі із загальними доходами до 540 грн. в місяць і збільшення – в усіх інших групах.

Частка населення із середньодушовими загальними доходами у місяць нижче прожиткового мінімуму склала 31,9% (у 2006 р. – 55,0%). Більш суттєво зменшилася ця частка серед сільських жителів (з 71,7% до 43,1%) проти міських (з 46,2% до 26,1%). Частка домогосподарств цієї групи серед домогосподарств з дітьми зменшилася з 63,4% до 42,3%.

У концепції демографічного розвитку України на 2005-2015 роки визначається завдання, що «зміст реального виходу з демографічної кризи полягає… у підвищенні якості життя населення, збереженні та відтворенні його життєвого і трудового потенціалу» [1,с.5]. Виконання зазначеного завдання можливе за умови великомасштабних змін у рівнях, структурі та диференціації доходів населення.

В Одеської області проблемою залишається значний розрив між доходами найбагатших і найбідніших верств населення.

Співвідношення загальних доходів 10% найбільш та найменш забезпеченого населення становило 5,1 рази, серед міського населення – 4,5 рази, сільського – також 4,5 рази (у 2006 р. ці показники становили відповідно 6,2; 5,9 та 6,2 рази).

Найголовнішим показником розвиненості системи соціального забезпечення, який віддзеркалює рівень «соціалізації» розподільчих відносин, є соціальні витрати, тобто частка заробітної плати у ВВП. В період 2001-2007 рр. в Україні частка заробітної плати у ВВП мала тенденцію до підвищення (табл.2).

Таблиця 2

Динаміка частки заробітної плати у ВВП України [2]

	РОКИ				
	2001	2003	2005	2006	2007
Частка заробітної плати у ВВП	42,3	45,7	47,0	49,4	49,8

Всупереч позитивній динаміці доходів від трудової діяльності, не відбувається скорочення диференціації населення за рівнем добробуту, що характеризує коефіцієнт (індекс Джині), який у 2007 р. становив 0,265 проти 0,310 у 2006 р.

Незмінність і незворотність зовнішньо-політичного курсу України на інтеграцію у Європейський Союз визначає першочерговість реалізації завдань економічного та соціального розвитку, метою яких є досягнення високої якості життя громадян. А це, в свою чергу, вимагає запровадження в державі високих європейських стандартів і нормативів ефективного соціального захисту населення.

Діючі в Україні нормативи та соціальні гарантії свідчать про те, що мінімальна заробітна плата завжди «відстає» від прожиткового мінімуму (табл.3).

А.М. Колот [4,с.11] відмічає, що «Головне, на що суспільство має чекати від реалізації соціальної політики – це досягнення соціальних стандартів людського розвитку через освіту, охорону здоров'я, культуру та інші складові соціально-трудової сфери».

Спеціалістами ПРООН мінімальне і максимальне значення доходу (скоригованого за паритетом купівельної спроможності реального ВВП на душу населення) встановлено від 100 до 400 тис. доларів на рік на одну особу [4,с.105].

За розрахунками, здійсненими Інститутом демографії та соціальних досліджень Національної академії наук України на основі матеріалів Держкомстату, рівень бідності в Україні у 2007 р. порівняно з 2006 р. знизився на 0,8 в.п. і становив 27,3%. Межа бідності досягла 526 грн. у середньому на одну особу на місяць і збільшилася порівняно з попереднім роком на 22%. У стані бідності перебувало близько 12,3 млн. осіб (4,7 млн. домогосподарств), що відповідно на 3% та 4% менше, ніж у 2006 р.

Бідними були 38% сільських домогосподарств, 22% – міських, кожне третє домогосподарство з дітьми (у т.ч. кожне четверте домогосподарство з дітьми, де всі дорослі працюють), кожне третє домогосподарство без дітей, у складі якого був хоча б один безробітний, кожне п'яте домогосподарство, яке складається лише з осіб пенсійного віку, кожне сьоме домогосподарство лише з осіб працездатного віку.

Таблиця 3

Динаміка базових соціальних гарантій
у сфері доходів на кінець відповідного року [3]

Рік	Мінімальна заробітна плата		Прожитковий мінімум для працездатної особи	
	абсолютне значення, грн.	відносний приріст, %	абсолютне значення, грн.	відносний приріст, %
2000	118,0	X	287,63	X
2001	118,0	X	331,05	15,1
2002	165,0	39,8	365,0	10,3
2003	205,0	24,2	365,0	X
2004	237,0	15,6	386,73	63,2
2005	332,0	40,1	453,0	17,1
2006	400,0	20,5	505,0	11,5
2007	460,0	15,0	568,0	12,5
2008	605,0	31,5	626,0	10,2

В Одеській області показник рівня бідності у 2007 р. порівняно з 2006 р. знизився на 0,3 в.п. і становив 34,6% але залишився значно вищим за середній по Україні (27,3). За цим показником область знаходиться лише на 20 місці серед інших регіонів України [5,с.12].

Глибина бідності в регіоні склала 24,3% проти 23,1% по Україні. Це дев'ятнадцятий результат по країні [6,с.284].

Середньомісячні сукупні витрати одного домогосподарства у 2007 р. склали 1609,4 грн., що на 21,0% більше, ніж у 2006 р. Міське домогосподарство витрачало в середньому за місяць 1726,5 грн., сільське – 1361,8 грн. У середньому на одного члена домогосподарства сукупні витрати становили 606,9 грн., в міських домогосподарствах – 671,8 грн., в сільських – 482,9 грн. У 2007 р. рівень середньомісячних сукупних витрат однієї особи перевищив рівень прожиткового мінімуму (532,0 грн.) на 14,1% (у 2006 р. – на 5,9%). Серед усіх сукупних витрат домогосподарств 94,4% направлялося на споживчі цілі. Індекс споживчих цін по області в 2007 р. становив 119,2%, що на 9,2 в.п. більше попереднього року (по Україні відповідні показники становили 116,6% та 5,0 в.п.).

Найбільш вагомою статтею (59,0%) усіх сукупних витрат домогосподарств продовжують залишатися витрати на харчування (включаючи харчування поза домом). Це найвищий показник серед всіх регіонів і вищий середнього по Україні (51,4%.) У порівняні з 2006 р. частка цих витрат зменшилася на 3,4 в.п. Приріст споживчих цін на продукти харчування та безалкогольні напої у 2007 р. становив 30,2%, проти 2,0% у 2006 р. [5,с.10].

Домогосподарства з середньодушовими загальними доходами нижче прожиткового мінімуму (532,0 грн. на одну особу на місяць) витрачали на харчування дві третини усіх сукупних витрат. Вартість та калорійність добового раціону однієї особи цієї групи склали відповідно 8,2 грн. та 2822 ккал (у 2006 р. – 7,0 грн. та 2766 ккал).

Найнижчими серед усіх груп були енергетична цінність та вміст поживних речовин у раціоні харчування домогосподарств з розміром середньодушових загальних доходів у місяць до 300 грн. Калорійність харчування та вміст поживних речовин у спожитих продуктах харчування однією особою цієї групи за добу були нижчими норм, встановлених прожитковими мінімумами для працездатного населення [7,с.571]. Згідно Постанови Кабінету Міністрів України від 14.04.2000 р. № 656 «Про затвердження наборів продуктів

харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» передбачені норми для працездатних осіб у спожитих продуктах харчування: енергетичної цінності – 2790,8 ккал, білків – 87,1 г, жирів – 98,4 г, вуглеводів – 388, 1 г; для непрацездатних осіб: енергетичної цінності – 2008,9 ккал, білків – 58,6 г, жирів – 65,7 г, вуглеводів – 295,8 г.

Незважаючи на певні позитивні зрушення щодо споживчих можливостей населення, у 2007 р. залишалася актуальною проблема недоступності для суттєвої частини домогосподарств послуг охорони здоров'я та придбання лікарських препаратів. За результатами опитування домогосподарств у жовтні 2007 р. кожне восьме домогосподарство повідомило про випадки неможливості задовольнити потреби в отриманні медичної допомоги, в основному, через високу вартість ліків, медичних товарів та послуг охорони здоров'я.

Висновки і перспективи подальших розробок. Підсумовуючі результати проведеного дослідження, можна зробити висновок, що рівень життя населення є основним показником соціально-економічного розвитку будь-якої країни. Зв'язок між якістю життя та рівнем розвитку країни очевидний: брак коштів у населення не дозволяє купувати більше товарів, тобто зменшується сукупний попит на продукцію, що, у свою чергу, призводить до зменшення пропозиції на ринку.

Соціальна політика в державі сприяла зростанню рівня доходів населення України, позитивні тенденції зміцнення матеріального добробуту продовжує мати місце. Доходи населення є головним джерелом формування купівельної спроможності, забезпечення матеріальних та нематеріальних потреб для розвитку особистості.

Але зростання показників доходів та витрат стримує низка негативних явищ. Тому державне регулювання як передумова зростання суспільного добробуту полягає у гарантованому високому мінімумі заробітної плати, дотриманні норм диференціації в оплаті праці, трансфертів, яка б забезпечила реалізацію політики добробуту.

Подальшого дослідження потребують також питання якості інформації та удосконалення програми спостереження, яке проводить Держкомстат України.

Вирішення вказаних питань створить підґрунтя для підвищення якості результатів шляхом удосконалення інформаційного забезпечення моніторингу соціальних процесів в Україні.

Література

1. Концепція демографічного розвитку України на 2005-2015 рр. // Демографія та соціальна економіка. – 2005. – № 1. – С. 5-6.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики [Електронний варіант]. – Режим доступу: http:// www.ukrstat.gov.ua.
3. Таблиці зі статичною інформацією [Електронний варіант]. – Режим доступу: http://www.ilo.org.
4. Україна. Національний звіт з людського розвитку 2001. Сила суспільної взаємодії / ПРООН, К., 2001. – 114 с.
5. Соціально-економічне становище домогосподарств Одещини у 2007 році. Економічна доповідь. Державний комітет статистики України. ГУС в Одеській області. – Одеса, 2009. – 13 с.
6. Спостереження та вимірювання соціальної захищеності населення України: проблеми становлення [монографія] / [О.Г. Осауленко, О.Ф. Новикова, О.І. Амоша, Н.С. Власенко та ін.]. – Донецьк: Київ, 2003. – 440 с.
7. Інформаційне забезпечення державного та регіонального соціального управління [монографія] / [О.Г. Осауленко, О.Ф. Новикова, Н.С. Власенко, І.В. Калачова та ін.]. – Київ; Донецьк, 2004. – 656 с.

УДК 330.341.1:378.1 **Івашко Л.М.**

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ

У статті розглянуто інноваційні підходи, використання яких буде сприяти суттєвому підвищенню якості підготовки фахівців у вищих навчальних закладах країни. Приділено увагу чинникам організаційного, методичного та інформаційного характеру.

In this article some innovation approaches are considered the use of which will help to improve essentially the quality of preparation of specialists in higher educational establishments of the country. Much attention is paid to the factors of organizational, methodological and informational character.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасна система освіти в Україні знаходиться під тиском зростаючого обсягу вимог з боку держави та суспільства, європейської спільноти вищих навчальних закладів, до якої прямує наша країна, відносно кількості, інтенсивності та якості підготовки фахівців різних професій та рівнів кваліфікації. Ефективний навчальний процес на сьогодні вже неможливо уявити без використання інформаційних технологій, що базуються на сучасних технічних засобах. З їх допомогою ми отримуємо можливість повніше та глибше засвоювати як базові, так і професійні знання за рахунок імітації реальних умов. Мета застосування комп'ютерних навчальних систем – розв'язати протиріччя між зростаючим обсягом навчальної інформації та обмеженим строком навчання, між масовістю та індивідуальністю, а також створити умови для якісної фундаментальної підготовки фахівців. Тому в українській освітній сфері, особливо у вищих навчальних закладах, спостерігається зацікавленість до використання новацій у навчальному процесі. Але разом з цим недостатність фінансування реформ системи освіти призвела до істотного відставання української вищої школи від західних вишів у сфері інформатизації освіти. Для нашої системи освіти важливо використати принцип розумної обережності при проведенні реформ у цій сфері. Його використання не дозволить вищій школі переорієнтуватися на методи та форми навчання, що приносять значний прибуток за рахунок збільшення кількості студентів, але не забезпечують якість навчального процесу. Вочевидь, значну частину знань і досвіду можна здобути виключно на основі вербальних контактів студентів і викладачів. Крім того, деякі українські виші витрачають фінансові ресурси на впровадження новацій, не враховуючи реальну економічну вигоду від таких вкладень. У більшості випадків даний факт є наслідком відсутності системи управлінням елементами інноваційної освітньої системи та без урахування комплексності навчальної програми, єдності інформаційного простору вищого навчального закладу. Між тим, управління та координація дій між елементами інноваційної освітньої системи є одним з найважливіших аспектів процесів впровадження нових технологій та інформатизації діяльності вищого навчального закладу.

ВУЗ – це провідник нововведень, який повинен забезпечити комплексний і випереджуючий розвиток новацій, оскільки він не тільки розповсюджує та використовує знання, але й створює та збільшує їх. ВНЗ, який не використовує новітні технології у своїй діяльності, не може бути конкурентоспроможним. Адже кожна з новацій потребує специфічних знань і вмінь, інвестиційної підтримки. Немає ізольованих інновацій, тому ефективність їхнього впровадження визначається тим, що вони використовуються комплексно, у системі.

Дослідження інноваційних процесів у системі освіти актуальне, тому що інновації не тільки підвищують якість підготовки конкурентоспроможного на ринку праці випускника, але й формують креативний стиль діяльності майбутнього фахівця.

З переходом до економіки знань, розвитком інформаційних технологій особливого значення набувають творчі здібності людини, що задіяна у виробничій діяльності. Зараз переваги високорозвиненої країни визначаються станом інформаційних ресурсів і системи освіти. Тому на сьогодні джерело забезпечення стійкого економічного зростання країни – реформування системи вищої освіти, підвищення її якості, впровадження нових технологій в освітянській сфері.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Методологічні аспекти управління інноваціями в системі вищої освіти досліджувалися такими відомими вченими, як: О.О. Воронін, Т.В. Габай, В.В. Глухов, О.П. Єфремов, Л.Г. Єфремов, В.М. Зуєв, В.Г. Кінельов, Є.Б. Куркін, О.П. Лунєв, А.Я. Савельєв, В.А. Садовничий, А.Н. Тіхонов, В.М. Філіппов, О.І. Амоша, Ю.Г. Лисенко.

Особливості та проблеми управління інноваціями в системі вищої освіти, пов'язані з результатами науково-технічного прогресу та виявлені науковими попередниками, можна стисло сформулювати таким чином:

- колосальна, постійно зростаюча номенклатура нових видів і стандартів освітніх послуг;
- постійне зростання ролі інформаційних та інтелектуальних ресурсів (програм та навчальних планів), що супроводжують освітні послуги та мають самостійне інноваційне значення;
- постійне підвищення стандартів якості при підготовці фахівців і відборі професорсько-викладацького складу;
- поява нових видів інноваційних методів, форм і систем управління ВНЗ, які сприяють посиленню його конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг;
- зміна фізичних меж економічних систем освіти, глобалізація та міжнародна стандартизація програм вищої професійної освіти (ВПО), міжвузівський обмін досвідом, студентами та викладачами.

У наукових і прикладних працях досліджено багато аспектів управління інноваціями в системі ВПО. Досліджуються питання інноваційних змін навчального плану та впровадження нових технологій управління навчальним процесом, що розкривають особливості обліку навантажень і відповідальності, як у роботі кафедр і професорсько-викладацького складу, так і в залученні слухачів, їхньої інтеграції в процес навчання. Окремим блоком впровадження інноваційних технологій і методів управління як в системі ВПО, так і в окремих ВНЗ є питання глобалізації інформації та формування єдиної бази даних, заснованої на інформаційних та інтернет-технологіях.

Дослідження ресурсних потоків ВПО і ВНЗ, визначення можливого контингенту слухачів, термінів їхньої підготовки, затребуваності даної спеціальності та можливості працевлаштування – це організаційні завдання, що сприяють становленню системи управління якістю освітніх послуг з урахуванням їхньої ринкової потреби.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим, питання формування системи управління інноваціями та узгодження дій між елементами інноваційної освітньої системи, орієнтованої на структуру економіки та ринкові методи господарювання, що склалися на сьогодні, недостатньо розроблені.

Формулювання цілей статті. Дане дослідження є спробою показати перспективність та проблеми щодо формування системи управління інноваціями у вищій школі; показати, що саме скоординоване управління елементами сучасної інноваційної освітньої системи (економічні, технологічні, організаційні та педагогічні інновації) сприятиме підвищенню якості освітніх послуг; виявити пріоритети сучасної інноваційної освітньої системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Доцільність переходу до стратегії інноваційного розвитку є загальносвітовою проблемою, яка пов’язана з висуненням науково-

технічної інформації в низку провідних чинників та найважливіших господарських ресурсів, від ефективного використання яких цілковито залежить роль країни у всесвітньо-господарському розподілі праці.

На наш погляд, основними складовими сучасної інноваційної освітньої системи можна назвати:

1) економічні інновації:

- диверсифікація джерел фінансування освіти;
- податкове стимулювання інвестицій в освіту;
- нові механізми оплати праці у сфері освіти;
- механізм економії від масштабів освітньої діяльності.

2) організаційні інновації:

- нові організаційні структури та інституційні форми (відкриті, віртуальні університети, інститути дистанційного навчання і т.д.) у сфері освіти;
- нові механізми організації навчального процесу.

3) педагогічні інновації:

- нові педагогічні методи і прийоми;
- нове освітнє середовище;
- структурні зміни в педагогічній системі;
- новий стиль роботи викладачів.

4) технологічні інновації:

- нові освітні технології на основі використання комп'ютерних і телекомунікаційних систем – мультимедіа, гіпертекстові, інтерактивні технології, кейс-технології і так далі;
- нові інформаційно-аналітичні технології з навчальними програмами,

Володіючи унікальним інноваційним потенціалом, вища школа повинна стати рушійною силою переходу країни на інноваційний шлях розвитку та формування інноваційної культури. У зв'язку з цим необхідно забезпечити відповідність завдань, що вирішуються різними компонентами інноваційної освітньої системи, скоординувати спільну діяльність для вирішення всього комплексу завдань, а також провести оцінку освітніх потреб студентів і зорієнтувати весь навчальний процес на якнайповніше задоволення цих потреб. Сутність інноваційної освіти можна визначити фразою: «Не наздоганяти минуле, а створювати майбутнє».

У кращих своїх зразках інноваційна освіта орієнтується не стільки на передачу знань, які постійно застарівають, скільки на оволодіння базовими компетенціями, що дозволяють потім, в міру необхідності, набувати нових знань і вмінь. Освіта стає максимально відкритою для кожної людини, спираючись на її реальні потреби та здібності в навчанні. Відбувається зміна методів навчання. Все частіше першочергова роль в організації навчального процесу передається від планово-управлінського до ринкового способу, що визначається потребами замовника-студента.

У нашій державі інноваційна активність у більшості сфер діяльності протягом тривалого часу залишається на досить низькому рівні. На таке становище звертають увагу численні фахівці, вчені, державні діячі [1,с.9]. Не в кращому стані, з точки зору формування стратегії підготовки кадрів, яка б повною мірою відповідала моделі економічного розвитку з новими якостями інноваційного процесу, знаходиться і вища школа. Прикладом такого положення може, зокрема, служити невиконання затвердженого у 2007 році спеціального плану дій щодо визначення принципів і завдань Болонського процесу в Україні. Безліч дат і термінів, зазначених у цьому плані, „попливли”. За даними Лондонської інвентаризації, яка проводиться раз на два роки, за виконанням вимог Болонського процесу Україна в 2007 році посідала 35 місце серед 48 його країн-учасниць [2,с.3]. Так, наприклад, залишається відкритим питання оптимізації кількості вищих навчальних закладів, підпорядкування всієї мережі ВНЗ одному органу державного управління, яким є Міністерство освіти і науки України.

Інноваційним підходом в удосконаленні організаційних форм підготовки фахівців можна вважати напрямок, який започаткували окремі вищі заклади Російської Федерації, зокрема, у Ростові-на-Дону [3]. Між іншим, в Російській Федерації, активно ведеться пошук нових організаційних форм підготовки фахівців. Зокрема, інноваційним можна вважати створення на вимогу Міністерства освіти в Ростовській області Південного федерального університету. До його складу ввійшли чотири різних державних ВНЗ. Започатковуються й інші напрямки інтеграції вищих навчальних закладів. Так, на Півдні Росії в один холдинг з особистої ініціативи об'єднались ВНЗ п'яти суб'єктів Півдня Росії. Кожен з них зберігає повну юридичну самостійність. Спілкування між ВНЗ – членами холдингу – відбувається на ресурсному рівні. Зокрема, створюється спільний освітянський, інформаційний простір ВНЗ Півдня Росії. При цьому об'єднуються ресурси як на просування інноваційних ідей і впровадження нових методик освіти, так і на проведення солідних наукових та студентських конференцій, видання спільного наукового журналу, в якому друкуються вчені всіх п'яти ВНЗ, створення електронної бібліотеки [4,с.11].

Ефективність навчання на базі нових технологій, коли воно здійснюється окремими викладачами в деяких навчальних програмах в рамках організаційної системи, характерної для традиційної освіти, як показує досвід, виявляється низькою. Адже таке навчання вимагає великих додаткових витрат на створення нової технологічної основи навчального процесу. Для того щоб ці витрати були виправдані та призвели до кількісного та якісного зростання результату, необхідно розробляти й поширювати організаційні новації у сфері освіти. Якщо нові технології застосовуються в старих організаційних структурах, то цей процес зустрічається з великими перешкодами і складнощами, до яких можна віднести такі:

- нестача часу у викладачів для розробки курсів на базі нових технологій;
- нестача навчально-допоміжного персоналу;
- нестача часу для оцінки можливостей нових технологій у навчанні й переробки навчальних курсів;
- нестача готових навчальних матеріалів на базі нових технологій;
- нестача персоналу для здійснення допомоги студентам для роботи з комп'ютерами;
- нестача відповідним чином обладнаних комп'ютерних аудиторій;
- недостатньо налагоджено навчання викладачів з використання інновацій у навчальному процесі;
- недоопрцьована організація заохочення роботи викладачів щодо впровадження нових технологій у навчальний процес і визнання, вираженого в просуванні по службі.

Інертність організації навчання, слабке засвоєння та розповсюдження організаційних інновацій у сфері освіти – основна перешкода застосування нових технологій у навчальному процесі. Розробка організованих інновацій та їхня активна реалізація, проведення політики в області застосування нових технологій в освіті – основний шлях підвищення ефективності навчання.

Одним з негативних явищ у житті ВНЗ стало різке зниження рівня доступності навчально-методичної та наукової літератури для студентів та викладачів. В умовах становлення ринкових відносин повністю змінилась структура літератури, що видається, на фоні колосального зростання цін на книги. Якщо раніше придбання книги з будь-якої наукової області не складало проблеми, то зараз лише ряд галузей науки знаходять шлях до видання. Особливо це стосується фундаментальних галузей науки (підручники, наукові праці). Це явище негативно вплинуло на формування бібліотечного фонду. І ВНЗ, добре усвідомлюючи значення бібліотек у системі ВО, змушені були шукати альтернативні способи забезпечення студентів літературою. На сьогодні питання забезпечення студентів сучасними підручниками з дисциплін, що вивчаються, залишається невирішеним. Тому ВНЗ працюють над створенням електронних бібліотек, а також нових технологій навчання, метою впровадження яких є лише доповнення отриманих знань матеріалами книг.

У результаті різкого скорочення наукових робіт, що проводяться на кафедрах, значно зменшилося залучення до наукової та практичної роботи студентів. Якщо формально кількість робіт незначно зменшилося, то середній рівень якості проведення досліджень помітно знизився, що впливає на якість підготовки фахівців. Хоча ці проблеми вуз може вирішити самостійно, використовуючи систему грантів та інших механізмів стимулювання інноваційних науково-дослідних робіт.

Частково втрачені традиції в підготовці елітарної частини студентів, зорієнтованої на продовження роботи у ВНЗ і науково-дослідних інститутах. Для таких студентів часто використовувався індивідуальний підхід у навчанні, причому відбір молоді, здібної до творчої діяльності проводився вже навіть на молодших курсах.

Розширення можливостей розвитку системи ВПО дозволило ВНЗ налагоджувати зв'язки зі своїми зарубіжними колегами. Більшість ВНЗ активно використовує ці можливості. По-перше, з метою вивчення досвіду роботи ВНЗ в умовах ринкових відносин; по-друге, з метою налагодження таких зв’язків, які б у перспективі допомогли здійснити інтеграцію української системи вищої освіти в світову освітянську сферу. Варто наголосити, що навіть просте ознайомлення та обмін фахівцями мають велике значення та сприяють взаємозбагаченню та розвитку не тільки ВНЗ цих країн, але й всієї системи вищої освіти.

Західний підхід до організації навчально-освітнього процесу значно відрізняється від вітчизняного. Не тільки співробітники допоміжних підрозділів розуміють, що вони виконують допоміжні функції, але і викладач постійно дбає про те, яка думка про нього складається у студентів, яким він викладає, адже саме вони оцінюють якість його праці. При цьому організація праці викладача та весь навчальний процес налагоджені, чітко визначені обов'язки кожного і відповідальність за їх виконання. Так, при наймі на роботу професора та укладенні контракту до нього висувають дуже високі вимоги. Насамперед, професор зобов'язаний довести, що він спроможний забезпечити належний рівень якості та володіє всім необхідним методичним матеріалом. В українських ВНЗ подібна система тільки налагоджується.

На жаль, досить часто організаційна структура та політика в традиційних університетах є перешкодою на шляху розповсюдження організаційних інновацій. Негнучкість організації освіти в традиційних університетах призводить до того, що інформаційні технології використовуються в навчанні дуже слабо. Це не дозволяє викладачам оцінити ані переваги, ані проблеми комп'ютерного навчання. Опитування викладачів показує, що ті, хто відчуває найбільші переваги нових технологій навчання, ті й стикаються з проблемами їхнього впровадження; і навпаки, ті, хто не відчув переваг нових форм освіти, не відчувають і їхніх труднощів. Відсутність у вищих навчальних закладах відповідної організаційної політики, направленої на підтримку введення в освітній процес нових інформаційних технологій, призводить до того, що культура використання комп'ютерних і комунікаційних технологій у таких закладах дуже низька. У таких випадках викладачі часто стверджують, що їхні курси не можуть бути вдосконалені за допомогою комп'ютерних технологій. Досить часто викладачеві, що наважився використовувати комп'ютер у навчальному процесі, доводиться діяти без будь-якої підтримки. Викладач повинен цілком самостійно вибрати інструментальний засіб, розробити навчальну програму [5,с.43].

Держава сприяє ВНЗ у впровадженні нових інформаційних технологій. Відставання українських ВНЗ в галузі інформаційних технологій, безперечно, вимагає першочергового вирішення даної проблеми, керуючись принципом розумної обережності.

У сучасних умовах розвитку науково-технічного прогресу для світової спільноти найбільш актуальними є процеси глобалізації, що зумовили перехід на нові технології та методики навчання. Інтеграція економік вимагає мобільності кадрів і формування спільного освітнього простору. Проте формування ринку освітніх послуг ще не завершилось. Іншими словами, існують ще країни, які не можуть забезпечити свої потреби в освіті за допомогою власної системи вищої освіти. Наявність ніші на світовому ринку освітніх послуг є

додатковою причиною, що сприяє розвитку вітчизняної освітньої системи і можливостей її інтеграції в світовий ринок освіти.

Висновки. На думку фахівців, міжвузівське об'єднання розширює межі (особливо для невеликого ВНЗ) спілкування сучасного студента, що сприяє підвищенню якості підготовки фахівців. Насправді, критерій якості освіти – це рівень нашої економіки. Отже, за критичний стан економіки, що склався на сьогоднішній день в Україні, зокрема несуть відповідальність і ВНЗ, тому, що основою будь-якої економіки є людські ресурси. Ми повністю поділяємо точку зору д.е.н. Р.М.Нижегородського в тому, що наука і освіта є найважливішими чинниками тривалого та стабільного економічного зростання [4,с.17].

Нові механізми управління та координація елементів сучасної інноваційної діяльності в освіті направлені на те, щоб використання комп'ютерних і телекомунікаційних технологій у освітянській сфері, освоєння технологічних інновацій сприяло, в першу чергу, підвищенню якості освіти, а не лише різкому зростанню кількості споживачів освітніх продуктів і послуг, а також збільшенню пропозиції продуктів і послуг у сфері освіти внаслідок розвитку нових форм і методів навчання, неформальної освіти. Процес інноваційних перетворень у вищій школі підняв статус вищих навчальних закладів, створив нову культуру професійної освіти, яка пропонує сучасні форми навчання, засновані на застосуванні інформаційних технологій.

Перспективи подальших розробок. Зараз, коли вже накопичений деякий досвід роботи в сучасних умовах, настав час узагальнити отриманий досвід і розробити нову концепцію щодо управління елементами сучасної інноваційної освітньої системи. Перші спроби в цьому напрямку вже робляться. На наш погляд, можна виділити такі пріоритети освітньої політики України:

– забезпечення системи вищої освіти висококваліфікованими кадрами, їхня підтримка державою та суспільством;

– створення умов для підвищення рівня кваліфікації викладачів;

– створення умов для підвищення якості загальної та професійної освіти;

– забезпечення державних гарантій доступності якісної освіти;

– управління розвитком освіти на основі розподілу відповідальності між суб'єктами освітньої політики;

– формування ефективних економічних відносин в освіті.

Отже, необхідно скоординувати сумісну діяльність усіх учасників навчального процесу для розв'язання виділеного комплексу завдань. Також необхідно стимулювати, в першу чергу, ті форми інноваційної діяльності, які в найближчій перспективі забезпечать студентам умови для ранньої орієнтації на конкретну висококваліфіковану професійну діяльність, відсутність тривалої стадії післявузівської адаптації, а також гарантований високий матеріальний рівень і чіткі перспективи професійного зростання для найбільш талановитих і професійно мотивованих випускників ВНЗ.

Знання, інформація і технології – це фундамент, на якому створюють свій потенціал конкурентоспроможні ВНЗ.

Література

1. Загорский В.С. Особенности применения инструментов льготного налогообложения для стимулирования инноваций / В.С. Загорский, Ю.Б. Иванов, А.С. Иванченко // Финансы Украины. – 2008. – №3. – С. 9-12.
2. Болонський процес загальмував. Коментарі. – 10 (164) 20 березня 2009. – 29 с.
3. Российская газета. №60 (4884) 8 апреля 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rg.ru.
4. Нижегороцев Р.М. Национальная инновационная стратегия: мировой опыт и наши проблемы / Р.М. Нижегороцев // Інновації: проблеми науки та практики. – 2007. – С. 11-17.
5. Преподавание в сети Интернет: [учеб. пособ.]. – М.: Высшая школа, 2003. – 792 с.

УДК 621.317

Kisiel R., Lizińska W., Marks-Bielska R.

INTERNATIONAL IMAGE OF POLAND AS THE PLACE FOR FDI

У статті приділено увагу міжнародному іміджу Польщі, а також розглянуто перспективи залучення прямих інвестицій до країни. Визначено наявний інвестиційний потенціал на основі вже застосованих інвестиційних проектів. Надано рекомендації щодо вдосконалення процесу залучення іноземних інвестицій.

In the article is spared attention to the international image of Poland, the prospects of bringing in the direct investments to the country are considered. The existing investment potential is determined. Recommendations concerning the perfection of process of bringing the foreign investments are given.

Formulation of the problem in general. The transition from socialism to capitalism in Central and Eastern Europe is both a political and economic process.

Economic integration is an extremely important aspect of economic transformation. In this regard foreign direct investments (FDI) play a crucial role, in term of fostering accelerated growth, technical innovation and enterprise restructuring [1,p.15-17].

Foreign capital flowing into Polish economy plays a very important role in the process of its privatization and restructuring. The majority if foreign investments in Poland represent the most welcome form – the so-called direct investments. Those investments represent organization of new companies from the beginning or acquisition of entire enterprises already operating in the domestic market. Before 1989, foreign companies (with the exception of the Poles being at the same time foreign citizens) did not exist.

In the last years was observed a rise of investing foreign capital in countries of Middle and Eastern Europe.

The foreign investors more and more appreciate the investment attractiveness of those countries. Poland is a leader in recruiting of foreign investments for the last years [2,p.225-236].

Analysis of the researches and publications of the last years. The analyses based on:

- Polish Information and Foreign Investment Agency;
- the Ernst&Young ,,Investment attractiveness of Europe" report data;
- AT Kearney report data.

Allocation unresolved before shared problem parts. The influence of activities of the international enterprises on the economy of the receiving country is the subject of extensive theoretical and empirical studies in the international economies as it may be accompanied by both positive and negative effects. The foreign direct investments may be the source of new technologies, capital or knowledge but at the same time their may have negative influences on the domestic enterprises [3,p.19-27; 4; 5,p.64-73].

Countries of Central and Eastern Europe termed the developing countries are characterized by shortage of domestic capital that could be used for investment purposes. The investments are the engine of the economy of the country contributing to creation of new jobs and increasing the GDP. As a consequence, it is in the best interest of every country, not just the developing ones, to attract funds allowing implementation of the investment projects. Countries can obtain capital in many different ways one of which is the foreign direct investments [6,p.95-102].

The aim of the article. The aim of the discussion presented in the paper was to indicate the perception of Poland among foreign investors from the perspective of investment projects already implemented and those potential ones.

Presentation of the main material. In the face of globalization and changes in the sphere of relations between countries and the global economy, the phenomenon of international

competitiveness is growing.

The growth of a country's position on the global scene and improvement of its attractiveness is connected with an inflow of foreign investments and taking the most of their benefits from the presence on the national market. The largest owners of the capital are TNCs (transnational corporations).

Poland is an attractive country for foreign investors because of the competitive labor costs, market size, and diversity of industry and possibility of development of new business entities. An important role in showing the potential investor the location for the investment project is played by collaboration of many institutions. In Poland a special place in that area is taken by the Polish Information and Foreign Investment Agency (PAIiIZ). The main goals of that institution include actions aimed at increasing the inflow of foreign investments into Poland and wide promotion of the image of the country and individual regions abroad. Increasingly frequently the investors comment very positively on the effects of the information activities of PAIiIZ, concerning both Poland as such and individual sectors of economy as well as the assistance in going through administrative procedures.

The relatively low level of the Central and Eastern European countries' competitiveness on the global scene (under 30th position) does not mean that they are not attractive for the prospective investors to establish their businesses there (3rd location). The reason for such a situation might be the result of the entrepreneurs' motivations and the type of their business they run in making decisions concerning the direction of foreign expansion.

According to the data by PAIiIZ, Poland has a positive potential for investments characterized, inter alia, by GDP increase twice higher than that in Western Europe, 2nd place in the ranking of planned investments in Europe (E&Y report), 2nd place in Europe as concerns confidence of investors (AT Kearney report) 7th place in the world in the ranking of best locations for direct investments (E&Y report).

The growth of Polish GDP was 6,2% in 2006, 6,7% in 2007 and 4,8% in 2008. Polish economy develops much faster than the economy in the euro one and is faster than in all the 27 European Union countries (2,7%).

The increase of Polish GDP results mainly from the increase in exports, industrial production and investments. Poland is ahead of the countries of the region in GDP growth per capita. Increasing the level of wages, improving labor market and low interest rates will also contribute to increase of consumption and investments in consecutive years.

Poland is seen as an excellent location for potential investment projects or expansion projects in Europe. According to the Ernst & Young ,,Investment attractiveness of Europe" report data, Poland is among the leaders thanks to excellent productivity indicators and flexible employment regulations (fig. 1). Source: ,,Investment attractiveness of Europe", Ernst&Young in 2007 year.

The report by AT Kearney consulting company of 2006 expresses a very positive opinion about Poland as a dynamic environment for foreign direct investments. As indicated by the data of that report, one out of four investors expresses increasingly positive opinions about the Polish market.

One out of ten global investors indicated Poland as the location for future investment projects. Representative of international telecommunication companies ranked Poland first among locations attractive for foreign direct investments in the world. The prospects for development of the market of services and new technologies are also optimistic. AT Kearney report projects that soon we will observe an immense inflow of telecommunication investments into Poland. Poland was ranked second among the preferred locations for investments in energy and gas sectors, third in agriculture, forestry and fisheries.

The report highlighted the increasing potential of Poland as the location for service centers such as financial centers or call-centers.

According to Ernst&Young report (2007) presidents of the largest corporations ranked Poland seventh in the world among the best countries for investment.

Fig. 1. Considered locations for new investments or expansion projects in Europe (% of indications of each country) [7]

Conclusions and prospects for the further researches. Countries striving for attracting investments compete among themselves proposing to the investors' different types of incentives and undertaking actions aiming at increasing their attractiveness. Poland has a favorable potential for investment; it is seen as an excellent location for potential investment projects or for expansion of projects in Europe. It is also positive that according to the Ernst&Young report (2007) presidents of the largest corporations ranked Poland seventh in the world among the best countries for investments un the region.

Literary sources

1. Bevan A. A. The determinants of foreign direct investments in transition economies / A. A. Bevan, S. Estrin // Working Paper. – London: William Davidson Institute. – 2000. – № 342. – P. 15-17.
2. Lizińska W. Proces integracji europejskij a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski / W. Lizińska, R. Kisiel // Wybrane problemy integracji europejskiej. – 2009. – Uniwersytet Gdański, Sopot. – S. 225-236.
3. CIEŚLIK A. Geografia inwestycji zagranicznych. Przyczyny i skutki lokalizacji spółek z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce. Badania ekonomiczne / A. CIEŚLIK. – Warszawa: Wyd. Uniwersytetu Warszawskiego, 2005. – 120 s.
4. FDI in developing countries and economies in transition: opportunities dangers, and the new challenges. – Institute for International Economics, 1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iie.com.
5. KARASZEWSKI W. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata / W. KARASZEWSKI. – Toruń: TNOiK, 2004. – 175 s.
6. Lizińska W. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na obszarach wiejskich woj. warmińsko-mazurskiego/ W. Lizińska, R. Kisiel // Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w podnoszeniu konkurencyjności polskiej gospodarki. – Toruń: UMK, 2005. – S. 95-102.
7. European Attractiveness Survey – Ernst&Young, 2007.

УДК 338.47

Князєва О.А., Шеряко Д.І.

ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМИ РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЗВ'ЯЗКУ

У статті досліджено системи рейтингової оцінки діяльності підприємств, що застосуються у світовій практиці. Удосконалено існуючу систему рейтингової оцінки для підприємств поштового зв'язку. Доведено необхідність впровадьження та розроблено рейтингову систему оцінки економічної ефективності діяльності філій телекомунікаційних підприємств.

The systems of rating estimation of activity of enterprises which will be used in world practice are explored in the article. The existent system of rating estimation is improved for the enterprises of postal services. The necessity of introduction is proved and the rating system of estimation of economic efficiency of activity of branches of telecommunications enterprises is developed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Галузь зв'язку на сьогоднішній день є однієї з найбільш стабільних та розвинених сфер економічної діяльності. Ринок послуг зв'язку характеризується високими темпами розвитку, підприємства зв'язку розширюють сферу своєї діяльності, удосконалюють техніку і технологію надання послуг. Одночасно підприємства зв'язку виступають вагомим джерелом наповнення бюджету, відрахувань на соціальні заходи. Важливість і значущість галузі зв'язку для подальшого розвитку економіки країни обумовлює актуальність проведення детального аналізу економічної результативності діяльності підприємств зв'язку та їхніх структурних підрозділів.

Сфера зв'язку відрізняється від інших сфер діяльності за рядом ознак, серед яких – розгалужена по всій країні філіальна мережа найбільших державних підприємств зв'язку (Українського державного підприємства поштового зв'язку „Укрпошта" та Відкритого акціонерного товариства „Укртелеком"). Це сприяє виникненню низки проблем, зокрема, проблеми порівняльної оцінки результативності фінансово-економічної діяльності структурних підрозділів цих підприємств.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням аналізу й оцінки фінансово-економічної діяльності підприємств присвячені роботи вітчизняних і закордонних науковців: М.І Баканова, Г.П. Герасименко, Д.І. Олійник, О.С. Редькіна, Г.В. Савіцької, Р.С. Сайфуліна, С.Я. Саліги, Н.А. Хрущ, А.Д. Шеремет та ін. У роботах цих науковців розглянута теорія фінансового аналізу, наведені методики по зміцненню фінансового стану та удосконаленню фінансових важелів розвитку підприємств [1,с.175-180; 2,с.329].

Виділення невирішених раніш частин загальної проблеми. У той же час, не повною мірою вирішеної залишається проблема використання системи рейтингової оцінки в діяльності підприємств зв'язку, особливо в сфері телекомунікації.

Постановка завдання. Ціллю статті є визначення шляхів застосування системи рейтингової оцінки в діяльність підприємств зв'язку, що дозволить удосконалити фінансово-економічну діяльність підприємств та їх структурних підрозділів.

Викладення основного матеріалу дослідження. У ході аналізу фінансово-економічної діяльності підприємств постає питання щодо порівнянності результатів діяльності різних економічних одиниць. Це питання може мати два аспекти.

Перший з них пов'язаний з порівнянням декількох підприємств або різних підрозділів одного підприємства шляхом порівняння деяких об'єктивних показників, обраних з розумінь важливості останніх для комплексної оцінки діяльності суб'єкту економічної діяльності. Таке порівняння можна назвати зовнішнім.

Другий аспект стосується проблеми відповідності досягнутих підприємством результатів деякому еталонові, з яким результати порівнюються. В якості еталона можуть виступати, наприклад, бюджетне або планове завдання, яке підприємство повинне було виконати протягом аналізованого періоду часу, результати базового періоду або просте теоретичне уявлення про „ідеальне" підприємство. Для вирішення цих питань використовуються різні системи рейтингових оцінок.

Будь-яка система рейтингового оцінювання заснована на урахуванні оцінок, що накопичуються за найбільш значущими аспекти діяльності підприємства або його структурних підрозділів. На відміну від традиційного економічного, фінансового або іншого аналізу, рейтингова система оцінки припускає послідовне сумування оцінок за кожним з аспектів діяльності протягом деякого періоду часу. Головними задачами рейтингового оцінювання є:

– поточний контроль за діяльністю підприємства за найбільш значущими аспектами;
– визначення і корегування ієрархії підприємств або їхніх структурних підрозділів;
– підвищення рівня мотивації підприємницької діяльності тощо.

Найбільш розповсюдженими рейтинговими системи є такі, що ранжують підприємства за узагальненими показниками, які місяться в бухгалтерській, статистичній чи іншій звітності. Ранжирування може проводитися як на основі абсолютних значень економічного аналізу, так і на основі відносних величин фінансового аналізу [1,с.176].

В якості абсолютних показників зазвичай використовуються такі: обсяг продажів (доходи), чистий прибуток, рівень витрат тощо. В якості відносних величини використовуються більш інформативні показники, засновані на даних бухгалтерської звітності: рентабельність, ліквідність, оборотність активів, ділова активність тощо.

Аналізуючи системи рейтингових оцінок, що застосовуються у світовій практиці, можна відзначити, що найбільш розповсюдженої ця система є сфері кредитно-фінансової діяльності. Так, у банківській сфері багатьох країни використовується методика рейтингової оцінки, що спрямована на визначення поточної кредитоспроможності підприємства (банку) і заснована на таких показниках [3]: рентабельність; коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт термінової ліквідності; коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт співвідношення власних і позикових коштів.

Рейтингова система оцінки діяльності не фінансових установ та підприємств, яка широко використовується в Росії, базується на розрахунку та аналізі п'яти фінансових показників: рентабельності власного капіталу, рівня власного капіталу, коефіцієнта покриття необоротних активів власним капіталом, тривалості обігу кредиторської заборгованості і тривалості обігу чистого виробничого обігового капіталу [4]. За цими показниками виставляються оцінки у відповідності до ціни кожного з інтервалів оцінювання та визначається сумарна оцінка. В залежності від отриманої сумарної оцінки, підприємства чи їх структурні підрозділи розподіляються на такі групи фінансово-економічного становища (табл. 1):

Група А (сума цін інтервалів становить 21÷25). Підприємство має високу рентабельність, воно є фінансово стійким. Його платоспроможність не викликає сумнівів, якість фінансового та виробничого менеджменту висока. Підприємство має відмінні шанси для подальшого розвитку.

Група В (сума цін інтервалів − 11÷20). Підприємство має задовільний рівень рентабельності. Воно в цілому платоспроможне і фінансово стійке, але окремі показники нижче бажаних, тому підприємство недостатнє стійке до коливань ринкового попиту на та інших ринкових факторів.

Група С (сума цін інтервалів − 4÷10). Підприємство фінансово хитливе, воно має низьку рентабельність для підтримки платоспроможності на прийнятному рівні. Як правило, таке підприємство має прострочену заборгованість. Воно знаходиться на грані втрати фінансової стійкості, тому інвестиції в підприємство пов'язані з підвищеним ризиком. Для

виведення підприємства з кризи необхідні значні зміни в його фінансово-господарській діяльності.

Група D (сума цін інтервалів менше 4). Підприємство знаходиться в глибокій фінансовій кризі. Розмір кредиторської заборгованості великий, воно не в змозі розплатитися за своїми обов'язками. Фінансова стійкість підприємства практично цілком утрачена. Значення показника рентабельності власного капіталу не дозволяє сподіватися на поліпшення. Ступінь кризи підприємства настільки глибока, що імовірність поліпшення ситуації навіть у випадку корінної зміни фінансово-господарської діяльності невисока.

Таблиця 1

Система показників рейтингової оцінки підприємств за фінансово-економічним становищем

Показник	Значення інтервалу			
Рентабельність власного капіталу	> 1/3 ставки Центробанку Росії	1/3÷1/4 ставки Центробанку Росії	>1/4 ставки Центробанку Росії	< 0
Рівень власного капіталу, %	> 70	60÷ 69	50÷ 59	< 50
Коефіцієнт покриття необоротних активів власним капіталом	> 1,1	>1,0	1,0÷ 0,8	< 0,8
Тривалість обігу кредиторської заборгованості, днів	< 60	61÷ 90	91÷ 180	> 180
Тривалість обігу чистого виробничого обігового капіталу, днів	1÷ 30	30÷40	40 ÷ 60	> 60
Ціна інтервалу	5	3	1	0

Українськими економістами запропонована загальнотеоретична система показників системи рейтингової оцінки підприємства [5,с.37-39]. В основу цієї системи покладені такі групи показників:

– показники, що характеризують рентабельність (прибутковість) виробничо-комерційної діяльності підприємства;

– показники, що характеризують структуру засобів підприємства, а, отже, його фінансову стійкість і незалежність;

– показники платоспроможності (ліквідності) підприємства.

Можна стверджувати, що як у теоретичному, так і в практичному плані, першочерговими і найважливішими показниками при проведенні рейтингової оцінки є показники рентабельності та ліквідності.

Якщо аналізувати систему рейтингової оцінки, що застосовується в галузі зв'язку України, можна відзначити, що дана система використовується тільки в діяльності підприємства „Укрпошта”, яке є найбільшим підприємством поштового зв’язку, що діє на території України, охоплюючи більш 90% ринку традиційних послуг поштового зв’язку. До складу підприємства входить 29 структурних підрозділів (філій), по кожному з яких щорічно на підставі звітів про фінансові результати виставляється рейтингова оцінка філії. При цьому показники, що використовуються для цього, наводяться у такій послідовності [6,с.2-5]:

1. Рівень середньої заробітної плати одного штатного працівника.
2. Рівень продуктивності праці.
3. Споживання послуг на одного жителя.
4. Якість поштового зв’язку.
5. Дебіторська заборгованість
6. Оборотність запасів.

7. Рентабельність діяльності.

8. Коефіцієнт керованості системи охорони праці.

9. Коефіцієнт забезпечення власними засобами.

Як видно з наведеного переліку, найважливіший показник ефективності діяльності підприємства – показник рентабельності – знаходиться на одному з останніх місць, у той час, як перші позиції посідають показники ефективності використання трудових ресурсів. З практичної точки зору це пояснюється значною кількістю трудових ресурсів підприємства, що обумовлено особливостями технологічних процесів, які вимагають істотних витрат живої праці. Але з науково-методичної точки зору першочерговим показником, що інтегрує в собі ефективність використання всіх ресурсів підприємства, у тому числі і трудових, є саме рентабельність.

Окрім того, аналіз діяльності підприємства за останні роки показав, що мають місце деякі тенденції у фінансової діяльності філій, які негативно впливають на фінансово-економічну результативність діяльності усього підприємства, а саме [7]:

– невиконання деякими філіями планових показників щодо доходів та прибутку, що розбалансує результати діяльності усього підприємства;

– зростання дебіторської заборгованості по деяких філіях, в тому числі простроченої, що збільшує ризики підприємства в частині потенційних збитків;

– необґрунтоване перевищення бюджету витрат деякими філіями, що негативно впливає на результати діяльності підприємства та призводить до значних коливань фактичних економічних показників.

Існуюча система рейтингової оцінки не повною мірою дозволяє прослідити за ефективністю роботи філії підприємства та визначити слабкі та сильні сторони саме фінансової діяльності кожної філії. Окрім того, система використовується тільки для управлінського обліку та констатує існуюче становище філій, не вдаючись до подальшого використання отриманих результатів. Тому можна стверджувати, що існуюча система рейтингової оцінки потребує свого удосконалення, а також розробки напрямків практичного використання результатів оцінювання.

На нашу думку, доцільно удосконалити систему рейтингової оцінки діяльності філій „Укрпошта” шляхом впровадження оновленого переліку показників, при цьому для кожного з показників визначено його значущості: найбільш вагомий показник має значущість 10 балів, найменш вагомому привласнено значущість 5 балів.

Удосконалений перелік показників має такий вигляд [8,с.33]:

1. Рентабельність діяльності (чистий прибуток / загальні витрати). Значущість цього показника становить 10 балів.

2. Рівень продуктивності праці (чисті доходи операційної діяльності без купівельної вартості з урахуванням доходів від об'єктів соціально-культурного призначення до середньооблікової чисельністї працівників еквіваленті повної зайнятості). Значущість показника становить 9 балів.

3. Якість поштового зв'язку. В основу розрахунку береться не фактично досягнутий відсоток якості, а встановлений норматив якості пересилання письмової кореспонденції за наступною градацією:

– при повному невиконанні встановленого нормативу якості – 0 балів;
– при виконанні встановленого нормативу до 84% – 5 балів;
– при виконанні встановленого нормативу від 85% до 89% – 6 балів;
– при виконанні встановленого нормативу від 90% до 94% – 7 балів;
– при виконанні встановленого нормативу більше 95% – 8 балів.

4. Дебіторська заборгованість. Даний показник оцінюється по строку погашення дебіторської заборгованості, його значущість становить 7 балів.

5. Оборотність запасів. Даний показник оцінюється по строку оборотності запасів. Значущість показника дорівнює 6 балів.

6. Споживання послуг на одного жителя. Цей показник визначає, скільки доходів від надання універсальних та інших традиційних послуг поштового зв'язку припадає на одного жителя даного регіону. Для показника „Споживання послуг на одного жителя" значущість становить 5 балів.

Для кожної філії розраховується загальна сума балів, яку вона отримала за всіма показниками. Філія, що отримала найвищу рейтингову оцінку, посідає перше місце, а найменша рейтингова оцінка відповідає останньому місцю. При цьому доцільно вдаватися до групування філії за критерієм фінансово-економічного становища, спираючись на систему, наведену у табл. 1. На нашу думку, можна запропонувати таке угрупування філій (табл. 2).

Таблиця 2

Групування філій підприємства поштового зв'язку за результатами рейтингового оцінювання

Показник	Значення інтервалу			
Рентабельність діяльності, %	2÷3	1÷2	0÷1	збиток
Рівень продуктивності праці, грн./чол.	> середній показник по підприємству	≈ середній показник по підприємству	≈ середній показник по підприємству	< середній показник по підприємству
Якість послуг поштового зв'язку	виконання нормативу більше 95%	виконання нормативу від 90% до 94%	виконання нормативу від 85% до 89%	виконання нормативу до 84%
Дебіторська заборгованість, дні	1÷5	5÷7	7÷ 9	> 9
Оборотність запасів, дні	5÷7	7÷10	10÷15	< 15
Споживання послуг на одного жителя регіону*, грн. на 1 ж.	40÷45	35÷40	30÷35	< 35
Група та становище філії	A (40÷45 балів) Філія зі сталим становищем	B (35÷40 балів) Філія із задовільним становищем	C (25÷35 балів) Філія з нестійким становищем	D (10÷25 балів) Філія з кризовим становищем

Значення показників рентабельності та якості поштового зв'язку можуть змінюватися під впливом зміни загального фінансово-економічного становища підприємства.

Така система показників рейтингової оцінки не тільки відповідає особливостям діяльності в сфері надання послуг поштового зв'язку, але й найбільш точно відображує фінансово-економічний стан філій підприємства „Укрпошта" у сучасних умовах. Угрупування філій за результатами рейтингової оцінки дозволяє формувати цілеспрямовані заходи щодо подальшого розвитку філій відповідно до її поточного становища. Окрім того, отримані в ході рейтингової оцінки результати можуть застосовуватися при визначенні багатьох мотиваційних аспектів розвитку філій, наприклад, в ході удосконалення методів матеріальної мотивації персоналу шляхом диференціації розміру преміального фонду кожної філії в залежності від отриманої рейтингової оцінки, що описано у [9,с.883-886].

Відкрите акціонерне товариство „Укртелеком" – сучасне підприємство з розвинутою інфраструктурою, що займає лідируючі позиції на ринку послуг фіксованого телефонного зв'язку України. Підприємство охоплює понад 70% ринку послуг місцевого телефонного зв'язку і 83% ринку послуг міжміського і міжнародного телефонного зв'язку. В „Укртелеком" сформована дворівнева централізована вертикальна система управління, функціонують організаційні спеціалізовані структури по експлуатації первинної мережі

зв'язку, місцевих мереж зв'язку і радіофікації, обслуговування споживачів і продажу послуг. До складу підприємства входить 32 філії.

Але, не дивлячись на таку розгалужену філіальну структуру, рейтингова оцінка діяльності структурних підрозділів не застосовується. Виникає необхідність впровадження в діяльність підприємства системи рейтингової оцінки, що дозволить підвищити ефективність як фінансового аналізу діяльності філій, так і фінансово-економічної діяльності усього підприємства.

Для підприємства „Укртелеком" пропонується система рейтингової оцінки філій, яка складається з шості показників: рентабельність звичайної діяльності, коефіцієнт абсолютної ліквідності, дебіторська заборгованість, якість послуг зв'язку, рівень ділової активності та рівень продуктивності праці.

Методичний підхід до визначення рейтингової оцінки складається з таких послідовних етапів:

1. Здійснюються розрахунки значень усіх *i*-х показників за кожною *j*-ю філією.

2. Для кожної *j*-ї філії отримані оцінки за кожним *i*-м показником (O_i^j) сумуються та визначається питома вага *i*-го показника за кожною *j*-ю філією (K_i^j) шляхом ділення *i*-го показника на загальну суму цих показників усіх філій:

$$K_i^j = \frac{Oi}{\sum_{i=1}^{j} Oi},$$

де *j* – кількість філій.

3. Для кожної *j*-ої філії розраховується оцінка кожного *i*-го показника з урахуванням його значущості (B_i), яка встановлюється експертним шляхом з урахуванням впливу даного показника на загальну економічну результативність діяльності підприємства:

$$Ов_i^j = K_i^j \times B_i$$

4. Визначається сумарна оцінка для кожної *j*-ої філії:

$$Ов^j = \Sigma\, Ов_i^j$$

5. Визначається рейтингова оцінка *j*-ої філії (R^j) шляхом ділення сумарної оцінки ($Ов^j$) на максимально можливу кількість балів (у даному випадку 44).

6. Філія, що має найвищу рейтингову оцінку, посідає перше місце, а найменша рейтингова оцінка відповідає останньому місцю. Загальна сума отриманих оцінок за всіма філіями повинна дорівнювати одиниці.

Пропонується використовувати систему рейтингової оцінки діяльності „Укртелеком" яка складається з таких показників:

1. Рентабельність діяльності (*r*), що визначається відношенням:

$$r = \frac{\text{прибуток}}{\text{загальні витрати}} \times 100.$$

Значущість показника становить 10 балів.

2. Коефіцієнт абсолютної ліквідності ($K_{ал}$), що визначається за формулою:

$$K_{ал} = \frac{\text{грошові кошти} + \text{поточні фінансові інвестиції}}{\text{поточні зобов'язання} + \text{доходи майбутніх періодів}}.$$

Значущість показника - 9 балів.

3. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості ($K_{одз}$), що розраховується за формулою:

$$K_{одз} = \frac{\text{чистий доход}}{\text{середня вартість дебіторської заборгованності}}.$$

Значущість показника складає 8 балів.

4. Якість послуг зв'язку. Для розрахунку якості викорчовується встановлений норматив якості послуг зв'язку (кількість викликів, що закінчилися розмовою, кількість втрачених викликів тощо) з наступною градацією:

– виконання встановленого нормативу якості у менш ніж 80% випадків – 0 балів;
– виконання встановленого нормативу у 80-90% випадків – 5 балів;
– виконання встановленого нормативу у 90% до 95% випадків – 6 балів;
– виконання встановленого нормативу у біль ніж 95% випадків – 7 балів.

5. Ділова активність, яка відбивається коефіцієнтом оборотності активів (K_{oa}) та розраховується за формулою:

$$K_{oa} = \frac{\text{чистий доход}}{\text{середня вартість активів}}.$$

Значущості показника становить 6 балів.

6. Рівень продуктивності праці (B), що визначається за формулою:

$$B = \frac{\text{чистий доход}}{\text{середньоспискова кількість персоналу}}.$$

Значущість показника – 4 бали.

За кожним показником відповідно до запропонованого методу розраховується загальна сума балів, яку отримала філія за всіма показниками. Загальна сума балів може бути зменшена у разі наявності випадків виробничого травматизму із смертельним наслідками, привласнення грошових коштів тощо.

Як і для підприємства поштового зв’язку, можна запропонувати групування філій за отриманими оцінками таким чином (табл. 3).

Таблиця 3

Групування філій телекомунікаційного підприємства за результатами рейтингового оцінювання

Показник	Значення інтервалу			
Рентабельність діяльності, %	7÷10	4÷7	1÷4	0÷1
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	≥ 0,2	≈ 0,2	≤ 0,2	<<0,2
Коефіцієнт оборотності дебіторської за боргованості, дні	3÷5	5÷7	7÷10	>10
Якість телекомунікаційних послуг	виконання нормативу більше 95%	виконання нормативу від 90% до 94%	виконання нормативу від 80% до 89%	Виконання нормативу до 80%
Коефіцієнт оборотності активів	> 3	2,8÷3	2,5÷2,8	2,0÷2,5
Рівень продуктивності праці, грн./чол.	> середній показник по підприємству	≈ середній показник по підприємству	≈ середній показник по підприємству	< середній показник по підприємству
Група та становище філії	A (40÷44 балів) Філія зі сталим становищем	B (30÷40 балів) Філія із задовільним становищем	C (20÷30 балів) Філія з нестійким становищем	D (10÷20 балів) Філія з кризовим становищем

Як і для таблиці 2, значення показників рентабельності та якості телекомунікаційних послуг можуть змінюватися під впливом зміни загального фінансово-економічного становища підприємства.

Запропонована система рейтингової оцінки більшою мірою відповідає загальнотеоретичним положенням та світовому досвіду щодо фінансового аналізу та дозволить більш ефективно здійснювати моніторинг діяльності телекомунікаційного підприємства в цілому та на рівні філій, а також буде сприяти формуванню атмосфери конкуренції між філіями, що призведе до поліпшення фінансово-економічної результативності діяльності всього підприємства.

Висновки. На підставі проведених досліджень можна сказати, що система рейтингового оцінювання, яка дозволяє одержати інформацію про діяльність підприємства та його структурних підрозділів за інтегральними показникам, може використовується на тільки в якості джерела інформації, але ї в змозі стати стимулом для підвищення ефективності діяльності підприємства. та визначення напрямків його подальшого розвитку.

Для підприємств поштового зв'язку „Укрпошта" удосконалено систему рейтингової оцінки, яка найбільш повноцінно відображує фінансово-економічний стан філій підприємства та відповідає науково-методичним вимогам щодо системи рейтингової оцінки. Для телекомунікаційного підприємства „Укртелеком" запропоновано систему рейтингової оцінки філій, яка дозволяє прослідкувати за станом та розвитком структурних підрозділів підприємства з метою покращення їх фінансового становища. Також запропоновано угрупування філій підприємств поштового та телекомунікаційного зв'язку за результатами рейтингового оцінювання.

Наведені системи рейтингової оцінки у значно більшій мірі відповідають загальнотеоретичним положенням та світовому досвіду щодо фінансового аналізу та рейтингового оцінювання.

Перспективи подальших розробок. У подальшій роботі планується розробка заходів щодо використання результатів рейтингового оцінювання шляхом формування основних аспектів політики мотивації та винагороди філій, що отримали найбільшу рейтингову оцінку.

Література

1. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / [С.Я. Салига, Н.В. Дацій, С.О. Корецька, Н.В. Нестеренко, К.С. Салила]. − К.: Центр навчальної літератури, 2006. − 210 с.
2. Редькін О.С., Коваль В.В. Особливості застосування інформаційних технологій в управлінні фінансовою діяльністю у сфері телекомунікацій. матреріали наук.-практ. конф., (Львів, 18-19 жовтня 2007 р.). − ЛДФА. − 2007. − С. 328 − 330.
3. Методика рейтинговой оценки кредитоспособности предприятий-заемщиков в КБ "Сбербанк". [Електронний ресурс]. − Режим доступу: www.raso.samara.ru.
4. Самойлов Л.Л. Система показателей ранжирования предприятий [Електронний ресурс]. − Режим доступу: www.inec.ru.
5. Тевелева О.В. Метод рейтинговой оценки для выбора направления поиска производственных резервов / О.В. Тевелева // Кузнечно-штамповочное производство. − 2006. − №9. − С.36−40.
6. Порядок розрахунку рейтингової оцінки діяльності філіалів. Наказ № 788 від 17.09.2009 р. Київ, "УДППЗ "Укрпошта". − 2009. − 6 с.
7. Офіційний сайт УДППЗ «Укрпошта» [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://www.ukrposhta.com.ua.
8. Князєва О.А Шляхи підвищення економічної результативності в сфері надання послуг поштового зв'язку / О.А. Князєва // Зв'язок. − 2007. − № 1 (69). − С. 31−33.
9. Князева Е.А. Материальное стимулирование как фактор эффективной кадровой политики предприятия почтовой связи / Е.А. Князева, В.О. Коваль // Економіка: проблеми теорії та практики. − 2006. − Т. IV, вип. 213: − С. 879−886.

УДК 339.9(043.3)

Коваленко С.І.

ТАНСФОРМАЦІЯ СТРУКТУРНИХ ПРІОРИТЕТІВ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті розглянуто сукупність завдань, які є концептуальними узагальненнями багатогранної проблеми світових структурних трансформацій з виділенням національної компоненти. Запропоновано рекомендації, що відображають новий вектор світового структурного розвитку в умовах посилення процесів глобалізації з позиції підвищення конкурентоспроможності України.

The number of the tasks reviewed in this article represents both conceptual conclusive stances concerning multi-sided problem of global structural transformation with an emphasis on the national components. The proposed recommendations reflect the new vector of global structural development in condition of process of globalization, which may be perceived in terms of increasing the competitiveness of Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Світовий порядок зображається довкола великих силових полюсів. Європейський Союз з його зростаючою економічною значущістю стає власне таким полюсом. Для України інтеграція у ЄС розглядається поки що як довгострокова мета, для реалізації якої необхідно досягти реальних успіхів у соціально-економічному розвитку та створенні конкурентоздатної економіки. Тому необхідно насамперед трансформувати галузеві структурні пріоритети економіки. В умовах посилення процесів глобалізації Україна, будучи учасницею міжнародного розподілу праці, залучається до галузевих структурно-технологічних зрушень, які відбуваються у світовій економіці. Ідеї «Вашингтонського консенсусу», що визначили якісні трансформації в країнах пострадянського простору, пов'язані з глобалізацією світової економіки, передусім через лібералізацію зовнішньоекономічних зв'язків і посилення процесів «відкритості» економік.

Західні економічні школи розглядають галузеву структуру економіки як «фундамент» розвитку економічної системи, стійкість якого визначається структурними пріоритетами, тобто стратегічними перевагами у розподілі ключових чинників економічного зростання (капіталу, праці, технологій) у певні галузі та сфери діяльності. Структура економіки впливає на обсяг ВВП, а отже, на рівень життя населення, визначає можливості виходу на зовнішні ринки, структуру платіжного балансу і конкурентоспроможність країни. Розглядаючи процес глобалізації як «потік», який розширюється і визначає напрям економічного розвитку країни у межах єдиної планетарної економіки, необхідно акцентувати увагу на проблемі «виживання» національних економік. Отже, проблема вибору структурних пріоритетів в економіці набуває сьогодні особливої актуальності і повинна розглядатися у контексті глобалізації світової економіки.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У світовій літературі зібрано досить обширну теоретичну базу з проблем глобалізації, а також сформовано окремий науковий напрям – глобалістика. Західні вчені Krugman P., Reich R.B., Hirst P., Castells M. Пропонують різні трактування глобалізації як кумулятивного процесу перетворення національних економік у взаємопов'язані сегменти єдиного світового ринку, які структурно розвиваються в одному напрямку. Багато західних учених зазначають «вбудованість» глобалізації у концепцію неолібералізму і технократичний підхід до економічного розвитку. Аналізу структурних пріоритетів економіки приділяється значна увага в науковій літературі. Науковою базою дослідження слугують сучасні концепції світової економіки, обґрунтовані в теоріях неокласичної та еволюційної економіки (Дж.М. Кейнс, Н. Кондратьєв, Й. Шумпетер), а також сучасними економістами (Дж. Стігліц, М. Портер, Р. Фішер, Д. Сакс,

Л. Клайн та ін.). У працях вітчизняних учених В. Геєца [1,с.85], І. Лукінова, А. Гальчинського, процеси глобалізації пов'язані з інформаційною революцією 90-х років, відмінною рисою якої є нові структурні пріоритети, що формують на тлі минулих якісних змін вектор світового структурного розвитку, який розглядається як своєрідний сигнал для економіки України при виборі оптимальної стратегії економічного зростання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У контексті нових викликів глобалізації особливої актуальності для країн, що розвиваються, набуває питання про роль національних держав. У західній літературі зустрічаються прямо протилежні погляди щодо даної проблеми. Так, на думку прихильників теорії неолібералізму, роль держави у регулюванні економіки повинна знижуватися. Теорію занепаду національних держав в умовах глобалізації висуває британський економіст Сара Стрендж. Відповідно до цієї теорії глобалізація підриває владу національних держав і породжує необхідність міжнародного управління. Протилежну думку підтримують точку зору відстоюють Р. Гілпін, Л. Паніч, які вважають, що глобалізація підвищує значення внутрішньої політики: «сьогодні авторами глобалізації є самі держави, і йдеться насамперед про їх реорганізацію, а не витіснення на узбіччя». Залишається відкритим питання щодо зміни ролі національних держав. Наскільки повинні враховуватися їхні національні інтереси на противагу тенденціям світового розвитку? Не можна не погодитися з думкою нобелівського лауреата Amartya Sen, який у своїх працях, присвячених вивченню проблеми голоду в країнах, які розвиваються, показав, що голод пов'язаний зовсім не з браком продуктів харчування, а з поганим управлінням економікою та неефективним розподілом ресурсів. На його погляд, багатство розвинених країн стало заслугою за оптимальну модель управління економікою. Даний висновок підтверджує необхідність розроблення нової структурної політики України, пов'язаної передусім із розподілом ключових ресурсів і вибором структурних пріоритетів [2,с.94].

Мета дослідження полягає в концептуально-практичному дослідженні галузевих структурних пріоритетів у системі світової економіки в умовах глобалізації з виділенням національного компонента, спрямованого на розробку рекомендацій щодо переходу економіки України до інноваційно-орієнтованого структурного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процеси глобалізації світового господарства підсилюють конкуренцію між державами і нерівномірність економічного розвитку. У світовій економічній системі залишаються на одному полюсі багаті й сильні країни, які виконують роль «глобалізаторів», тоді як на іншому концентруються бідні та слабкі країни, що виступають як такі, що «глобалізують». Не спостерігаються тенденції до їх зближення і зменшення розривів у доходах. Навпаки простежується прямо протилежна тенденція до посилення диференціації в доходах багатих і бідних країн [3,с.21].

Розрив у доходах між найбагатшими і найбіднішими країнами визначається співвідношенням 72:1, у той час, коли на початку сімдесятих років двадцятого століття це співвідношення складало 44:1. Унаслідок цього країни з відносно невисоким рівнем економічного розвитку, у тому числі й східноєвропейські, розвиваються за моделлю «модернізації, що наздоганяє». Максимальне включення національних економік у світовий ринок, та їхня максимальна відкритість при мінімальному протекціонізмі національного виробника [4,с.62] розглядаються як чинники, що «наздоганяють».

На наш погляд зміна світових структурних пріоритетів є індикатором спрямованості процесів глобалізації й своєрідним сигналом для національних економік при виборі стратегії соціально-економічного розвитку з погляду його оптимального «виживання».

Проблема оптимального «виживання» для кожної країни і насамперед для тих, що розвиваються, набуває особливої важливості в умовах глобалізації.

Запропонована модель нового структурного розвитку розглядається як:

- концепція «виживання» країн, що розвиваються, в умовах глобалізації;
- універсальна модель, що обґрунтовує можливість переходу до інноваційно-орієнтованої економіки країн, що розвиваються.

Вказана модель включає чотири блоки:

1) виробничо-галузевий;
2) організаційний;
3) регулюючий;
4) блок макроекономічної політики.

Безумовно, що жодна країна, навіть найрозвиненіша, не ставить собі за мету досягти ефективної конкуренції по всьому спектрі продукції, яку вона може потенційно виробляти. Пріоритетними є лише ті сектори економіки, які мають реальні умови для здобуття конкурентних переваг на світовому ринку.

Для України, аби запобігти нераціональному використанню національних ресурсів у процесі структурної перебудови, особливо актуальним є визначення власне таких галузей і створення дієвого механізму підтримання пріоритетних виробників та удосконалення на цій основі структури виробництва.

Відсутність чіткої програми структурної перебудови національної економіки, особливо її матеріального сектора, залишається сьогодні чинником, який постійно провокує кризові явища. Зокрема, не вирішивши стратегічно важливої проблеми зменшення зовнішньої енергетичної залежності країни, ми продовжуємо розпиляти мізерні ресурси на підтримання і збереження енергоємних виробництв. Або, практично не маючи обґрунтування оптимальних для країни обсягів і структури енергоспоживання, ми починаємо вкладати засоби у проекти будівництва терміналів, транспортних магістралей і відповідної інфраструктури.

До речі, переважно інфраструктурна, а не технологічно-інноваційна орієнтація економіки є вкрай небезпечною і з погляду перспектив глобалізації. Стратегічною помилкою є також наше небажання забезпечити реальний пріоритет галузей і виробництв агропромислового комплексу. Ключовим поточним завданням є перевірена часом і галузевими пріоритетами точкова підтримка технологічних та експортоорієнтованних виробництв.

Зарубіжний досвід свідчить, що і в складних економічних умовах сильна держава може здійснювати в певних мінімальних обсягах орієнтовану промислову політику. Йдеться про формування такої ідеології промислової політики, яка була б адекватна умовам ринку, вимогам незалежності держави та її ефективної інтеграції в світову економічну систему. Практичною основою її розробки і реалізації, на нашу думку, повинні стати вирішення таких головних завдань:

1. Оцінка міри конкурентоспроможності національної економіки з визначенням умов і чинників, які можуть сприяти ефективній конкуренції, збільшенню експортного потенціалу держави.
2. Обґрунтування пріоритетних галузей, виробництв і видів продукції, які мають або можуть отримати в коротко- і середньостроковому періоді конкурентні переваги на світовому ринку.
3. Визначення шляхів і заходів державного сприяння щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, зокрема за рахунок цільової підтримки пріоритетних галузей і виробництв.
4. Об'єднання зусиль держави у здійсненні структурної перебудови, інноваційної політики і соціально-економічного розвитку регіонів для підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.
5. Науково-практичне й інституційне забезпечення заходів щодо підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, виходячи з національних умов та особливостей світового ринку.

Налагодження такої роботи вимагає відповідного організаційно-методичного забезпечення, проте ні в Україні, ні в інших пострадянських країнах питання теорії та практики конкуренції раніше майже не розглядалися. Можна, звичайно, скористатися досвідом країн із розвиненою ринковою економікою, але саме він свідчить, що підходи до

визначення напрямів економічного розвитку повинні базуватися на національних особливостях функціонування того чи іншого виробництва. Світовий досвід свідчить, що країни, як правило, експортують ту продукцію, для якої у них є надлишок чинників виробництва і яка має найменшу відносну вартість, а імпортують продукцію, яка вимагає дефіцитних чинників виробництва і підвищених затрат на її виготовлення [5,с.18]. Тому основна увага у практичній роботі з підвищення конкурентоспроможності повинна приділятися забезпеченості чинниками виробництва, які можуть використовуватися для розвитку галузі й створення конкурентних переваг.

Окремі чинники по-різному впливають на створення конкурентних переваг, причому вони можуть відрізнятися за характером дії й джерелами відтворення, які також треба враховувати. Свого часу конкурентоспроможність держави значно залежала від наявності в ній трьох основних чинників виробництва – природних ресурсів, трудових ресурсів і капіталу. Із розвитком виробництва і технічним прогресом конкурентоспроможність стали визначати чинники вищого рівня насамперед інфраструктура країни, її науковий потенціал, рівень освіти населення.

Аналіз рівнів забезпеченості України основними чинниками виробництва й ефективності їх використання у порівнянні з 6-ма економічно найрозвиненішими країнами світу (США, Японія, Німеччина, Франція, Англія, Канада) свідчить, що наша держава має досить високий рейтинг: за забезпеченістю сільгоспугіддями – 3 місце, трудовими ресурсами – 4 місце, науковим потенціалом – 3 місце. Але щодо реалізації цих можливостей, то за ефективністю використання чинників виробництва Україна, як і Росія та інші країни СНД, посягає останні місця, значно поступаючись розвиненим країнам світу. Наприклад, відставання від Франції складає: за використанням сільгоспугідь – у 10-12 разів, трудових ресурсів – у 7-15 разів, основного капіталу – у 2-3 рази, наукового потенціалу – більш, ніж у 20 разів.

Пріоритетними напрямами інноваційної стратегії України є такі:

По-перше, для забезпечення стабільного економічного зростання необхідно розробити соціально орієнтовану інноваційну політику – забезпечити пріоритетне інвестування науково-інноваційних циклів у промисловості й накопичення інтелектуального людського капіталу, передусім шляхом кардинального підвищення оплати праці працівників науково-інноваційної сфери.

Необхідно визначити на тривалу перспективу структурні пріоритети науково-інноваційного розвитку економіки і створити механізми державного стимулювання ефективного вкладення інвестиційних ресурсів розвитку регіональних і галузевих кластерів, у тому числі для "точкового" інвестування венчурних підприємств.

По-друге, потрібна термінова реалізація структурної промислової інноваційної політики. Головна мета промислової інноваційної політики – це пріоритетний розвиток вітчизняної наукоємкої промисловості, здатної забезпечувати випуск конкурентоздатної продукції для реалізації на світовому ринку, а також подолання структурних диспропорцій. Головним чинником розвитку сучасної високотехнологічної та конкурентоздатної промисловості були і залишаються висококваліфіковані кадри, для підготовки яких необхідно відновити загальну середню (середньо-технічну) освіту, а в найближчих 5-10 років перейти на загальну вищу освіту (як це здійснюється в Японії).

Інноваційна політика:

- адаптація зарубіжних технологій;
- розвиток наукоємких галузей у виробничій сфері;
- збільшення частки продукції високотехнологічних галузей в експорті;
- формування регіональних точок зростання: кластерів, технополісів, вільних економічних зон та ін.

Макроекономічна політика України насамперед має бути спрямована на такі пріоритети:

1. Захист вітчизняного виробника і відновлення реального сектора економіки

(протекціоністська політика).

2. Висока частка експорту товарів з високою доданою вартістю.
3. Досягнення позитивного сальдо поточного рахунку платіжного балансу.
4. Стимулювання експорту (податкові пільги, дешеві кредити).

Структурна політика і структурні пріоритети:

- розвиток наукоємких галузей та інновації;
- державне субсидування пріоритетних галузей;
- залучення іноземних інвестицій в інноваційні види діяльності.

Рух національних економік у «руслі» світових структурних процесів є необхідною умовою підвищення національної конкурентоспроможності, зокрема виживання національних економік в умовах глобалізації.

Дослідження функціональних структурних зрушень, які формують структурні пріоритети світового розвитку в умовах глобалізації показали, що це якісні зрушення, пов'язані з оновленням виробництва на якісно новій інноваційній основі. Тобто інноваційна спрямованість характеризує функціональні зрушення всередині галузевих і виробничих структур, які утворилися.

У високорозвинених країнах, що володіють науково-виробничим потенціалом для створення нових інноваційних технологій, функціональні структурні зрушення засновані на власних інноваціях. У країнах, що розвиваються, процеси функціональних структурних зрушень пов'язані, як правило, з адаптацією технологій, продуктів і механізмів інноваційного розвитку, що вже створені у світі, тобто з квазіінноваціями. Імітація технологій, розроблених у розвинених країнах, є одним із найважливіших чинників економічного зростання країн, що розвиваються.

Світова практика свідчить, що виробництво нових знань, створення наукоємких інноваційних технологій – це ті сфери діяльності, у яких створюється найбільша додана вартість і які, за інших однакових умов, забезпечують максимальну норму прибутку. Тому ступінь розвитку науково-технічної сфери визначає межі між багатими і бідними країнами.

Власне через відсутність інноваційної спрямованості в багатьох країнах, що розвиваються, у тому числі й в Україні, відбувається так зване економічне зростання без розвитку. І саме відсутність інноваційної компоненти у структурному розвитку цих країн збільшує ступінь їх відставання від розвинених країн.

Інноваційна економіка характеризується системою показників, серед яких визначними є показники розвитку інтелектуального капіталу тієї чи іншої країни. Це означає, що для будь-якої країни, яка дійсно хоче поліпшити параметри економічного зростання і підвищити конкурентоспроможність на світових ринках, наука повинна стати пріоритетною галуззю у структурі економіки.

Бідна країна, уряду якої вистачить мудрості інвестувати в науку, має шанс стати багатшою. Бідна країна, яка вважає, що вона і так бідна, і їй не до науки, стане врешті ще біднішою.

Об'єктивний характер глобалізації, її протиріччя вимагають нових підходів до управління як на національному, так і наднаціональному рівнях. Управління на вказаних рівнях стає більш скоординованим. Відбувається постійний пошук балансу між національними і наднаціональними інтересами та структурними пріоритетами, носіями яких є, з одного боку, національні уряди, а з іншого, – міжнародні організації: Світова організація торгівлі, Міжнародний валютний фонд, Всесвітній банк та інші.

Цілі наднаціонального регулювання можуть розходитись з національними інтересами та пріоритетами. Особливо це стосується країн, що розвиваються, яким необхідно постійно відстоювати право на ефективну внутрішню структурну політику, і не відмовлятися, наприклад, від захисту національного виробника.

Висновки і перспективи подальших розробок. Для країн, що розвиваються, життєво важливо реалізувати структурні пріоритети, які були б спрямовані на зростання економічного потенціалу і конкурентоспроможності країни. Тобто країни, що підлягають

глобалізації, щоб вижити повинні розробити певну концепцію «виживання» і дотримуватися її. Домінувати у цій концепції повинна, на наш погляд, ідея розвитку в напрямі світової структурної динаміки.

Як показали дослідження, нові орієнтири державного регулювання галузевих структурних пріоритетів в умовах глобалізації мають бути спрямовані на створення умов для переходу економіки на інноваційну базу, що, на наш погляд, передбачає:

- координацію зусиль і забезпечення тісної взаємодії освіти, науки і сфери виробництва для комерціалізації знань, які перетворюються в конкретний продукт або послугу;
- формування нових ринкових споживачів знань, якими можуть бути різноманітні ринкові інноваційно-орієнтовані підприємницькі структури, що відомі у світовій практиці;
- створення сприятливого середовища для залучення інвестицій, у тому числі й іноземних.

Дослідження динаміки структурних пріоритетів світової економіки, засноване на аналізі тенденцій світових структурних трансформацій, дозволило виявити принципову єдину спрямованість галузевих структурних змін, що відбуваються у різних країнах. Світові структурні тенденції, що склалися у процесі еволюції світового господарства, на наш погляд, є своєрідною еталонною траєкторією структурного розвитку для національних економік, по якій повинні рухатися різні країни, корегуючи свій розвиток відповідно до національних умови та особливостей.

Галузева структура економіки відображає якість розвитку тієї чи іншої країни. У процесі суспільного розподілу праці між галузями формуються тісні взаємозв'язки, аналіз яких здійснюється різними методами, що дозволяють визначити мультиплікативні ефекти їх впливу на економіку. Так, наприклад, вплив технологічних галузей оцінюється, так: кожне робоче місце в технологічних галузях здатне створити три додаткових робочих місця в інших галузях економіки. Ці ефекти необхідно враховувати при виборі галузевих структурних пріоритетів.

Структурні пріоритети впливають на рівень економічного розвитку і конкурентоспроможність будь-якої країни.

Правильно вибираючи структурні пріоритети, можна в принципі розширити виробничий потенціал і вийти за межі виробничих можливостей, підвищити конкурентоспроможність економіки, збільшити обсяг експорту, поліпшити структуру поточного рахунку платіжного балансу, обсяг валового національного продукту, підняти індекс людського розвитку і міжнародний рейтинг країни.

Глобалізацію не можна зупинити або «відмінити», бо це об'єктивне і неминуче явище сучасності, імперативна вимога постіндустріального суспільства і науково-технічного прогресу. Іншими словами, не варто намагатися загнати джина глобалізації назад у пляшку. Україні необхідно адекватно реагувати на глобалізаційні процеси, адаптуватися до нових умов і скористатися шансами, які надає сьогодні світова економіка.

Література

1. Геец В.М. Политическая и экономическая реформы: вопросы синхронизации / В.М. Геец // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 2. – С. 85–97.
2. Постиндустриальный мир и процессы глобализации // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 3. – С. 91–102.
3. UNDP Human Development Report [July, 1996]. – New York, 1996. – 380 p.
4. Сорос Дж. О глобализации: монография / Дж. Сорос. – М., 2002. – 402 с.
5. Иванов Н. Глобализация и проблемы оптимальной стратегии развития / Н. Иванов // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 2. – С. 15-26.

УДК 657

Костюкова О.В.

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ У ОРГАНАХ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРА

У статті розглянуто систему внутрішнього контролю та аудиту в органах державного сектора. зосереджено увагу на недоліках системи внутрішнього контролю в органах державного сектора, узагальнено основні характеристики та базові принципи внутрішнього контролю.

In the article internal control and audit system of public sector bodies is examined. Author pays attention to the deficiencies of internal control system in public sector bodies, summarizes basic descriptions and base principles of internal control.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нові форми управління державним сектором, приватизація та нові технології вносять зміни до способу функціонування державного сектора та спричиняють потребу в нових шляхах підзвітності органів державного сектора про свою діяльність. Зростання децентралізації ускладнює забезпечення відповідності цілей державної політики, здійснення контролю за витратами та моніторингу функціонування бюджетних установ. Цілком закономірним є той факт, що однією з основних складових системи державного управління на даний час стала дієва система внутрішнього контролю та аудиту.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Актуальність питання розвитку систем внутрішнього контролю органів державного сектора як складової цілісного державного внутрішнього фінансового контролю підтверджується працями вітчизняних і російських дослідників М.В. Бариніної, В.В. Бурцева, С.В. Степашина, А.В. Мамишева, І.Ю. Чумакової та ін. Особлива увага середовищу та процедурам контролю приділяється у працях таких зарубіжних науковців, як Е.А. Аренс, Дж.К. Лоббек, Ф.Л. Дефліз, Г.Р. Дженік, В.М. О'Рейлі, Дж.К. Робертсон, В.М. Хірш.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на розвиток досліджень у сфері державного фінансового контролю, на даний час особливості розвитку та основні характеристики внутрішнього контролю в органах державного сектора (далі – ОДС) залишаються недостатньо дослідженими.

Метою статті є вивчення досвіду європейських країн з організації системи внутрішнього контролю та аудиту з метою його використання для вітчизняних ОДС, а також аналіз характеристик внутрішнього контролю у ОДС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на відмінності значень окремих термінів ("підзвітність", "контроль" тощо), концепцій і практик, у цілому системи державного внутрішнього фінансового контролю європейських країн функціонують за єдиними організаційними підходами й понятійною базою. Визначена у Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю [1] (далі – Концепція) понятійна база державного внутрішнього фінансового контролю, що застосовується у вітчизняному законодавстві, науковій і практичній діяльності, ґрунтується на вимогах ЄС до управління державними фінансами. Водночас існує така неузгодженість: поняттю "фінансовий контроль" найбільше відповідає широке за змістом "фінансове управління", що застосовується у міжнародній практиці.

За свідченням сучасної міжнародної практики [2,с.57], щоб забезпечити належне (законне, економічне, ефективне, результативне та прозоре) управління державними фінансами, система державного фінансового контролю та аудиту має включати такі взаємопов'язані та взаємодіючі компоненти: внутрішній контроль, внутрішній аудит, зовнішній аудит (рис.1).

Відповідно до рис.1 внутрішній контроль є першим рівнем системи контролю та аудиту в органах державного сектора (далі – ОДС). Існування системи внутрішнього контролю, яка дозволяє максимально зменшити ризик помилок і порушень, визначено стандартами аудиту INTOSAI [3] одним із основних принципів аудиту державних фінансів.

Рис.1. Ефективна система контролю та аудиту в ОДС, що відповідає міжнародній практиці

Концепцією [1] визначено, що внутрішній контроль складається із п'яти взаємопов'язаних компонентів: середовища контролю, оцінки ризиків, контролюючої діяльності, інформації та інформаційного обміну і моніторингу, сутність та недоліки яких розкрито у табл.1.

Аналіз нормативно-правових актів із питань внутрішнього контролю та аудиту та власне бачення сформованого стану проблеми, а також можливостей її вирішення дають підстави стверджувати, що:

- в Україні відсутнє загальне законодавче визначення сутності та процедур внутрішнього контролю та аудиту в діяльності органів державного сектора;
- вітчизняним законодавством визначена частина процедур та компонентів системи внутрішнього контролю, які застосовуються у фінансово-господарській діяльності ОДС. Разом з тим передбачені різними нормативно-правовими актами процедури досить часто на практиці застосовуються формально, не пов'язані між собою та не функціонують у вигляді цілісної системи;
- система державного внутрішнього фінансового контролю, що функціонує на сьогодні в Україні, не відповідає основним принципам аналогічних систем країн ЄС, тому відбувається поступовий перехід до європейської моделі державного внутрішнього фінансового контролю;
- у ОДС функціонують контрольно-ревізійні підрозділи, діяльність яких не може ототожнюватися з проведенням внутрішнього аудиту згідно із нормами і правилами ЄС, проте у пілотних організаціях державного сектора вже запроваджуються європейські стандарти внутрішнього контролю. Зокрема, у рамках проекту Twinning "Допомога ГоловКРУ в запровадженні нової системи ДВФК" пілотні аудити було проведено у Пенсійному фонді, Державному департаменті з питань виконання покарань, Національній академії державного управління при Президентові України, Міністерстві економіки та ГоловКРУ.

Таблиця 1

Структура системи внутрішнього контролю ОДС

№ з/п	Елемент	Опис	Існуючі проблеми
1	Середовище контролю	Стан існуючих у ОДС процесів, які характеризують загальне розуміння та ставлення керівництва і працівників організації до важливості функціонування та розвитку внутрішнього контролю. Складовими середовища контролю є: організаційна структура, кадрова політика, стиль керівництва, етика поведінки керівництва і працівників.	1. Організаційна структура не передбачає обов'язковості функціонування підрозділу внутрішнього аудиту. 2. Розподіл та закріплення обов'язків за кожним працівником у окремих органах державного сектора набули формального характеру. 3. Більшість органів не має власних кодексів етики поведінки або вони затверджені формально, без запровадження механізмів контролю за їх виконанням.
2	Оцінка ризиків	Процес визначення і аналізу ризиків діяльності органу, розробки та запровадження контрольних процедур з метою їх попередження чи обмеження.	У більшості ОДС цей процес не систематизований та не має постійного характеру, використовуються окремі його елементи. Не запроваджено постійний процес визначення (складання переліку) ризиків в діяльності органів та управління ризиками (вжиття заходів для їх недопущення чи обмеження).
3	Контролююча діяльність	Сукупність запроваджених контрольних процедур для управління ризиками, повноти досягнення мети діяльності управління та виконання покладених завдань.	Елемент недостатньо розвинений. У першу чергу він представлений: правом першого та другого підписів на банківських та розрахункових документах; функціонуванням системи погодження та візування документів; запровадженням матеріальної відповідальності за збереження коштів і майна; обмеженням доступу до окремих видів ресурсів та їх обліку.
4	Інформація та інформаційний обмін	Система збору, документування, передачі інформації та користування нею для прийняття рішень. Керівництво та працівники органу для прийняття рішень, належного здійснення операцій та контролю за ними повинні мати повну, своєчасну, достовірну та доступну інформацію фінансового і нефінансового характеру про зовнішні та внутрішні події.	1. Керівники та працівники органу не завжди мають необхідну, повну, своєчасну, достовірну та доступну інформацію фінансового і нефінансового характеру для прийняття рішень, належного проведення операцій та контролю за ними. 2. Існують проблеми забезпечення комунікації між структурними підрозділами органу державного сектора та між керівництвом і працівниками, що спричинені в тому числі відсутністю належних засобів та механізмів обміну інформацією.
5	Моніторинг	Постійний у часі процес проведення оцінки якості функціонування системи внутрішнього контролю, який передбачає здійснення систематичних і окремих оцінок та їх комбінацію.	У системі ОДС відсутній постійний процес проведення оцінки якості функціонування системи внутрішнього контролю. Як наслідок, керівник організації не володіє інформацією про недоліки функціонування внутрішнього контролю, що не дає змогу їх попередити чи усунути.

Запровадження системи внутрішнього контролю пов'язане з побудовою у кожному ОДС системи фінансового управління і контролю (такою є назва внутрішнього контролю за термінологією ЄС) – чіткої системи правил, регламентів і процедур, які закріплені документально й застосування яких є обов'язковим для ефективного виконання програм і адміністративних заходів у відповідності до специфіки діяльності та поставлених завдань органу.

Вивчення досвіду органів державного сектора інших країн з організації системи ДВФК дозволяє навести на рис.2 найсуттєвіші характеристики внутрішнього контролю у ОДС, які не дозволяють ототожнювати його з ревізійною діяльністю контролюючих підрозділів чи відомчих ревізорів.

Рис.2. Характеристики внутрішнього контролю в органах державного сектора

Вважаємо за доцільне зупинится детальніше на таких характеристиках внутрішнього контролю у ОДС:

1. Безперервність та всеохопність процесу контролю. Внутрішній контроль – це безперервний динамічний процес, що постійно адаптується до змін, які відбуваються в органі. Внутрішній контроль не можна розглядати відокремлено від ОДС. У стандарті INTOSAI Guidance for Good Governance (INTOSAI GOV) 9100 [4,с.6] зазначено: внутрішній контроль найбільш ефективний за умови, що він "вбудований" у інфраструктуру органу та є його невід'ємною частиною. Таким чином, у системі внутрішнього контролю повинні бути задіяні всі підрозділи органу з основної функціональної діяльності, бухгалтерські, планові, економічні, фінансові, юридичні та інші служби. Як бачимо, внутрішній контроль – це процес, що постійно здійснюється керівництвом ОДС і майже всіма працівниками (тобто значною мірою залежить від людського фактору), однак відповідальність за його організацію та здійснення покладається виключно на керівника органу.

2. Інструмент управління. Внутрішній контроль – це інструмент, що допомагає керівництву ОДС в управлінні й виконанні завдань органу на постійній основі, а також у перевірці стану їх виконання.

Метою внутрішнього контролю є забезпечення керівництва достатньою інформацією про:

– досягнення належного рівня використання матеріальних, людських та інформаційних ресурсів відповідно до завдань органу;
– якість діяльності інформаційних систем;
– достовірність фінансової, статистичної й управлінської звітності (якість систем

звітності);

– виконання встановлених законодавством та керівництвом вимог, норм і правил;

– збереження активів;

– ідентифікацію та оцінку ризиків, притаманних діяльності органу.

На основі зазначених даних керівник може викладати управлінське судження та виявляти ініціативу з метою підвищення ефективності та результативності діяльності, а також зниження витрат органу.

3. Персональна відповідальність керівника. Керівник відповідає не тільки за фінансові аспекти діяльності конкретного органу, а за всі дії й процеси в органі, до яких входить внутрішній контроль, і за досягнення конкретних результатів діялності. Очолюваний орган повинен працювати законно, прозоро, ефективно, продуктивно (результативно), економічно та раціонально, тобто відповідальність розуміють у позитивному значенні цього слова.

Відповідальність керівника за управління та розвиток органу в цілому перед парламентом та громадськістю вважається основою внутрішнього контролю і важливим елементом системи ДВФК.

Питання персональної відповідальності керівника лише рамково визначено у статті 26 Бюджетного кодексу та статті 8 Закону “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”. У зв’язку з цим керівники усіх рівнів недостатньо розуміють свою персональну відповідальність за діяльність очолюваних ними органів.

У світовій практиці відповідальність сприймається не як синонім покарання за недотримання чи порушення законів, норм і правил, а як особиста характеристика – усвідомлена відповідальність керівника за досягнення мети діяльності, управління і розвиток органу в цілому, всю сукупність дій, операцій і процесів, а не лише за фінансові аспекти діяльності органу. Розширене поняття “відповідальність” включає в себе п’ять складових: морально-етичну, цивільну, політичну, дисциплінарну та кримінальну, причому в розвинених країнах керівники ОДС стережуться громадського осуду не менше, ніж кримінальної відповідальності. Постійно здійснюється оприлюднення та громадські обговорення проблем і недоліків управління державними ресурсами, що знаходяться у розпорядженні конкретного органу державного сектора, публічне викриття непрофесійних, неетичних, упереджених дій посадових осіб органів державного сектора.

Висвітлення зазначених проблем і недоліків регулюється Стандартом державного фінансового контролю за використанням бюджетних коштів, державного і комунального майна – 8 “Оприлюднення результатів державного фінансового контролю” [5].

Відповідно до даного стандарту, до форм висвітлення результатів державного фінансового контролю належать:

– випуск і поширення інформаційних та довідкових збірників, бюлетенів (спеціальних бюлетенів), журналів, оглядів, прес-релізів, експрес-інформації;

– опублікування нормативно-правових актів в офіційних виданнях та базах законодавства;

– проведення прес-конференцій, брифінгів, організація інтерв’ю з керівниками ОДС для вітчизняних і зарубіжних засобів масової інформації;

– публікації виступів керівників або інших відповідальних працівників ОДС у засобах масової інформації;

– проведення тематичних теле- і радіопередач з питань діяльності суб’єктів державного фінансового контролю;

– функціонування власних веб-сторінок в Інтернеті тощо.

Порядок оприлюднення результатів державного фінансового контролю розробляється кожним ОДС самостійно з дотриманням норм стандарту №8 та відповідно до законодавства.

Забезпечення публічності та прозорості діяльності ОДС через зв’язки з громадськістю здійснюється через розгляд звернень громадян (запитів, скарг, заяв) та надання на них письмової або усної інформації за погодженням з ініціаторами контрольних заходів. Така інформація надається у межах, які не суперечать вимогам законодавства щодо збереження

державної таємниці, конфіденційної, таємної, службової інформації та іншої інформації, обмеження щодо розголошення якої установлені органом.

Однак, навіть досконала організація внутрішнього контролю не може забезпечити абсолютну впевненість у досягненні мети органами державного сектора, адже існують чинники, не залежні від керівництва. Зміни законодавства, демографічних чи економічних умов можуть викликати потребу в коригуванні системи контролю або зміні рівня прийнятного ризику.

Ефективна система внутрішнього контролю забезпечує лише достатню гарантію (впевненість в межах розумного) у досягенні мети діяльності ОДС. Без налагодженої системи внутрішнього контролю неможлива повноцінна реалізація наступного рівня системи контролю та аудиту в ОДС – внутрішнього аудиту. Внутрішній аудит визначає, яким чином здійснюється внутрішній контроль, включаючи способи попереднього контролю.

Отже, можна назвати базові принципи системи внутрішнього контролю:

1. Чітке розмежування внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту.
2. Персональна відповідальність керівника за організацію внутрішнього контролю й досягнення мети органу державного сектора.
3. Обмеженість взаємозв'язку між організацією внутрішнього контролю та досягненням мети ОДС.

Висновки та перспективи подальших розробок. Отже, проаналізувавши нормативно-правові акти з питань внутрішнього контролю та аудиту, можна стверджувати, що на сьогодні вітчизняна система державного внутрішнього фінансового контролю не відповідає основним принципам аналогічних систем країн ЄС. Тому на даному етапі відбувається перехід до європейської моделі державного внутрішнього фінансового контролю, цілісність якого забезпечується налагодженням внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту органів державного сектору. Автором було узагальнено найсуттєвіші характеристики внутрішнього контролю у ОДС, які не дозволяють ототожнювати його з ревізійною діяльністю контролюючих підрозділів чи відомчих ревізорів (внутрішній контроль виступає як система, процес та інструмент управління). Базовими принципами внутрішнього контролю є персональна відповідальність керівника органу за його організацію і за діяльність органу в цілому, чітке розмежування внутрішнього контролю й внутрішнього аудиту, а також обмеженість взаємозв'язку між організацією внутрішнього контролю та досягненням мети ОДС.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є відстеження стану впровадження у вітчизняних ОДС європейської моделі системи державного внутрішнього фінансового контролю та розробка пропозицій щодо удосконалення її складових.

Література

1. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю до 2015 року / Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 травня 2005 р. №158-р (в редакції розпорядження Кабінету Міністрів України від 22 жовтня 2008 р. №1347-р).
2. Чумакова І. Аудит ефективності: зарубіжний досвід та українські реалії / І. Чумакова // Бухгалтерський облік і аудит.– 2009. – №1. – С. 55-62.
3. Implementation guidelines for performance auditing. – INTOSAI, 2004. – 142 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://intosai.connexcc-hosting.net/blueline/upload/1implgperfaude.pdf.
4. INTOSAI GOV 9100. Guidelines for Internal Control Standards for the Public Sector / INTOSAI Guidance for Good Governance. – INTOSAI, 2004. – 71 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.issai.org/composite-194.htm.
5. Стандарт державного фінансового контролю за використанням бюджетних коштів, державного і комунального майна – 8 "Оприлюднення результатів державного фінансового контролю". Затверджено Наказом ГоловКРУ України від 09.08.2002 №168.

УДК 352.07

Крупіна Н.А.

ЕВОЛЮЦІЯ ІНСТИТУТУ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

У статті досліджено еволюцію місцевого самоврядування в Європі та Україні. Виявлено особливості виникнення та розвитку самоврядних органів в нашій державі. Запропоновані напрями реформування та розширення фінансової бази органів місцевого самоврядування на основі історичного досвіду.

In the article evolution of local self-government in Europe and Ukraine are investigated. Features of self-government emergence and development are explored in our state. Suggestions are made in directions of the use historical experience for reforming and expansion of the own local self-government financial base.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Еволюцію місцевого самоврядування у XVIII-XIX ст. треба розглядати в контексті розвитку буржуазної держави, який проходив в умовах жорсткої боротьби абсолютизму з народною демократією. Централізована державна влада виявилася неспроможною ефективно здійснювати всі свої завдання (особливо соціального спрямування). Частину з них доцільно було б передати у компетенцію самостійної і незалежної місцевої влади, звичайно, в межах, визначених самою державою, забезпечивши при цьому фінансову базу для виконання цих завдань. Вище названі проблеми постають і сьогодні перед державними діячами та економістами.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Не випадково, що питання організаційного оформлення та фінансової основи місцевого самоврядування досліджувалися багатьма політичними та правовими теоріями й концепціями, до них зверталися відомі політики, вчені минулого такі, як М.С. Грушевський, І.А. Балінов, І.П. Крип'якевич, М.М. Сперанський, В. Твєрдохлєбов, Л.В. Ходський, і досі звертаються вчені сьогодення: О. Василик, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, К. Павлюк, Ю.Панейко та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зміцнення демократичних основ у XVIII-XIX ст. потребувало проведення організаційних реформ органів місцевого самоврядування, завдяки чому уся їхня діяльність стала більш публічною та демократичною, до прийняття рішень почали залучатися широкі верстви громадськості, посилилася роль мерів і місцевих виборних органів, відбувалися зміни в побудові місцевих органів самоврядування, кадровому складі тощо. Але як тоді, так і зараз постає питання недостатності фінансових ресурсів, зокрема власних джерел фінансування, органів місцевого самоврядування для виконання всіх завдань на них покладених.

Постановка завдання. Теоретичні вчення минулого і сьогодення про розвиток місцевого самоврядування мають спільні напрями, їх слід розглядати як спроби вчених того часу дати відповідь на складні питання, що ставило суспільне життя, пояснити причини колізій між центральним урядом і громадянами, обґрунтувати необхідність зміцнення самоврядування. Метою фінансових реформ місцевого самоврядування було і є збільшення обсягів фінансових ресурсів, які центральна влада передає місцевій. Таке завдання вирішувалося за допомогою запровадження фіскальної автономії місцевих органів, надання їм права залучати альтернативні джерела доходів, а також здійснювати субсидування територій з боку держави. Ці питання є актуальними і зараз в умовах ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Еволюція інституту самоврядування нерозривно пов'язане з так званим "магдебурзьким правом", яке було запроваджене у XIII ст. у німецькому місті Магдебург. Джерелами цього права були привілеї, надані міській владі, різноманітні постанови суду. Магдебурзьке право мало універсальний характер і стосувалося

діяльності міської влади, суду, питань земельної власності в межах міст, торгівлі, ремесел, оподаткування тощо. Магдебурзьке право юридично закріпило успіх, одержаний завдяки тривалій боротьбі міст за самостійність, проти феодалів. В результаті містам було надано право на самоуправління, вони звільнялися від значної частини феодальних повинностей.

Поняття "самоврядування", "самоуправління" почали використовуватися у Європі з другої половини XVIII ст. саме щодо місцевого самоврядування. Того часу інститут місцевого самоврядування сформувався у багатьох країнах і передбачав управління усіма господарськими та іншими справами будь-якої адміністративної одиниці не органами центральної влади, а самими жителями. Проте Росія значно відставала від інших країн у процесах становлення і зміцнення місцевого самоврядування.

Політична доктрина великого реформатора М.М. Сперанського (1772-1839 рр.) торкалася зокрема й організації місцевої влади та запровадження колегіального управління зверху донизу за допомогою представницьких інститутів: губернських, повітових і волосних дум, які повинні були обиратися на багатоступеневій основі [1,с.92].Прогресивні проекти М.М. Сперанського щодо реформування російської держави, які зачіпали не лише перебудову державної влади, а й скасування кріпосного права, втілення політичних і громадянських свобод, упорядкування фінансового господарства, наштовхнулися на різкий опір з боку консервативних сил суспільства. Наприкінці XVIII ст. позиції буржуазії у європейських країнах значно зміцнилися в результаті жорсткої боротьби із залишками феодальної держави, з притаманними їй надзвичайним централізмом влади. Найяскравіше протистояння буржуазії та феодальної держави проявилося під час французької революції 1789 р., коли на зміну поліцейській державі прийшла конституційна. Велика Французька революція стала вирішальною подією у становленні інституту самоврядування в Європі.

Вчені багатьох поколінь з часів виникнення перших місцевих союзів знову й знову порушували питання щодо розмежування завдань держави та місцевих властей. Пропонувався поділ усіх потреб місцевих союзів на обов'язкові й необов'язкові (факультативні); завдань – на спільні й особливі. Обов'язковими вважалися потреби, які мали значення для суспільства в цілому і були закріплені за державою. Необов'язковими – потреби громад, які мали локальне значення [2,с.241]. Вперше такий поділ був запроваджений у бельгійському законодавстві у 1831 р. і пізніше поширився в інших країнах. Держава змушувала до обов'язкових витрат і потреб відносити ті, які з точки зору громади не є конче потрібними, але з точки зору держави – доцільними та необхідними (утримання урядових установ, поліції, окремі військові видатки). До необов'язкових завдань належали досить важливі, які торкалися широких верств населення (утримання освітніх, лікувальних і соціальних закладів, благоустрій міст тощо). А свобода, яка надавалася для їх здійснення, пояснювалася впевненістю, що місцеві громади самі зацікавлені в успішному виконанні цих завдань і зроблять це без втручання держави [3,с.173].

Наприкінці XIX ст. у Росії видатки земств поділялися саме на основі принципу обов'язковості. До обов'язкових земських повинностей належали: дорожня;утримання місцевого громадського управління (суми для посилення коштів казначейства, видатки за роз'їздами окремих посадових осіб); повинності в частині військового управління (найм земель під табори для місцевих військ, провіз військових до місця служби); видатки з управління справами органів опіки; утримання арештних домів, етапних в'язниць, перевезення ув'язнених; заходи проти чуми худоби; видатки з пересилання сум земських зборів. До необов'язкових належали видатки земських бюджетів: з утримання земських управ, фінансування народної освіти, медичної частини, видатки з покращення економічного добробуту населення тощо [3,с.210].

Але й така спроба поділити функції і завдання між державою та місцевими органами виявилася неспроможною. Слід зазначити, що серед особливих завдань є такі, що можна з упевненістю віднести до загальнодержавних, наприклад, землевпорядкування. Держава бере участь у їх вирішенні не лише за допомогою адміністрування, а й завдяки спрямуванню належних коштів. Дискусії, які точилися довкола цих питань, засвідчили, що неможливо в

реальному житті виокремити сфери діяльності держави і місцевої влади, встановити абсолютний поділ потреб на загальнодержавні і місцеві. Вивчаючи не питання та спираючись на аналіз історичного досвіду, проф. Л.В. Ходський зазначав, що в кожній країні практичний поділ потреб визначається певною мірою за принципом відносної доцільності, а також згідно з традиціями, які склалися історично.

У 50-х роках XX ст. у багатьох країнах світу і зокрема у Європі почалися складні й багатопланові процеси реформування місцевого самоврядування, основними напрямками яких стало коригування кількості самоврядних одиниць, удосконалення організаційної структури органів самоврядування, фінансові та функціональні реформи. Перетворення у складі одиниць місцевого самоврядування відбувалися, як правило, у напрямку зменшення їхньої кількості. Обґрунтуванням цього стало припущення про те, то саме па території більших адміністративних формувань створюються можливості для ефективнішого та результативнішого надання місцевих послуг. Ускладнення суспільного життя, розширення кола завдань, які покладалися як на державу, так і на місцеве самоврядування, потребували проведення функціональних і процедурних змін, в результаті яких, з одного боку, відбулася децентралізація багатьох державних функцій (особливо пов'язаних із паданням соціальних послуг), з іншого – централізація окремих функцій (як правило регулюючих). Цей процес супроводжувався посиленням контролю з боку державних структур за діяльністю органів місцевого самоврядування.

У жовтні 1985 р. країни-учасниці Ради Європи підписали Європейську хартію місцевого самоврядування, яка узагальнила надбання тривалого етапу становлення та зміцнення місцевого самоврядування в Європі, стала першим багатостороннім правовим актом у цій сфері. Невеликий за обсягом документ (усього 18 статей) вміщує концепцію місцевого самоврядування, засади його функціонування, правове та фінансове підґрунтя.

Зміст цього документа, його провідну ідею багато в чому визначає вихідне положення, вміщене у преамбулі про те, що місцеві власті є однією з головних підвалин будь-якого демократичного режиму, найважливішим принципом якого повинно бути право громадян на участь в управлінні державними справами, а це право безпосередньо може здійснюватися саме на місцевому рівні. Існування місцевих органів влади може забезпечити ефективне й близьке до громадянина управління за умови, що місцеві власті повинні бути наділені реальними та автономними функціями, мати створені на демократичних засадах директивні органи, володіти відповідними ресурсами, необхідними для виконання покладених на них завдань. Важливою вимогою хартії є визнання і закріплення принципу місцевого самоврядування в національному законодавстві і, по можливості, в основному законі країни – конституції.

Отже, визначальними положеннями Європейської хартії місцевого самоврядування, які мають безпосереднє відношення до функціонування місцевих бюджетів, є положення про те що: місцеві органи влади мають право на свої власні фінансові ресурси; обсяг фінансових ресурсів повинен відповідати функціям, які виконують місцеві власті; місцеві органи влади мають право вільно розпоряджатися власними фінансовими ресурсами; частина фінансових ресурсів повинна формуватися за рахунок місцевих податків і зборів; розміри місцевих податків і зборів місцева влада уповноважена встановлювати в межах закону; порядок формування фінансових ресурсів повинен бути гнучким і забезпечувати відповідність наявних ресурсів зростанню вартості виконання завдань місцевої влади; захист слабких у фінансовому розумінні місцевих органів влади проводиться за допомогою процедур усунення фінансових диспропорцій (фінансового вирівнювання); перевага у виборі форм фінансової допомоги надасться дотаціям, які не призначаються для фінансування конкретних проектів і не обмежують свободу місцевих властей [4,с.48].

Нині до Європейської хартії місцевого самоврядування приєдналося понад 30 країн, у 1996 р. – Україна. Закономірно, що формування правової бази місцевого самоврядування в Україні проходило і проходить під впливом цього важливого документа, основних положень якого наша держава повинна дотримуватись.

Якщо ж розглядати розвиток місцевого самоврядування з давніх часів, то необхідно зазирнути у часи, коли існувало козацтво. Первинною формою соціальної організації людей була община, яка сформувалася на основі родинних зв'язків, спільного ведення господарства, землекористування. На початкових етапах суспільного розвитку община набула повсюдного поширення і стала універсальним інститутом, носієм усієї сукупності суспільних функцій, яка визначала різноманітні відносини (виробничі, самоврядні, охоронні, сімейно-побутові, культурні). Серед усіх різновидів спільнот найбільшого поширення набула поземельна община, в Україні вона називалася громадою, а в поселеннях козаків ще й товариством.

До складу громади входили домохазяї, які володіли спільно всіма або лише деякими угіддями. Найважливіші життєві питання громади вирішувалися на загальному зібранні, яке називалося велика громада, копа, купа, круг, віче. З членів громади щорічно вибирався голова – старець, головним завданням якого було збирання податків, він же представляв інтереси волості перед центральним урядом. Громада мала право самообкладання податком для задоволення своїх власних потреб.

Поземельній общині на території Русі як основній формі спільного селянського землекористування були притаманні такі риси, як примусова сівозміна, володіння неподільними лісами і пасовищами, кругова порука, систематичний переділ земельних ділянок, відсутність права відмовитися від землі, неможливість купівлі-продажу землі. Особливо обтяжливою і несправедливою була кругова порука, яка означала примусову колективну відповідальність селян за повне і своєчасне внесення податків і зборів, виконання різноманітних повинностей як на користь держави, так і на користь поміщиків. Общинний устрій був вигідним для царського уряду тому, що сприяв посиленню кріпосницького гноблення та стягнення з селян податків і викупних платежів (при виході їх з кріпосницької залежності).

Розвиток ремесел, поява міст, зміцнення державності спричинили виникнення інших, більш розвинутих форм соціальної організації людей, ніж общини – місцевих спілок. На відміну від поземельної общини, яка була формою лише спільного землекористування, місцеві спілки представляли собою територіальні самоврядні формування, які об'єднували населення певних територій і склалися в результаті тривалого історичного розвитку. В кожній країні вони мали свою національну специфіку: в Англії – це приходи, округи, міста, графства; у Франції – общини, департаменти; в Росії – земства, волості, міста; в Німеччині – провінційні округи; в США – міста, міські округи, графства тощо.

Місцеві спілки мали у своєму розпорядженні певне господарство, складали кошториси на його утримання. Вони були підпорядковані державі й тому складання кошторисів (бюджетів) та порядок їх затвердження значною мірою залежали від державної влади. Ускладнення економічного життя, розвиток суспільних потреб, посилення державно-правового значення місцевих спілок сприяли неухильному розширенню сфери діяльності місцевої влади, що потребувала відповідного фінансового забезпечення.

Становлення інституту місцевого самоврядування в Російській імперії було пов'язано з розвитком земського господарства та земських повинностей. Земством називалося місцеве самоврядування під керівництвом дворянства, яке остаточно організаційно сформувалося в процесі проведення кріпосної реформи. У 1864 р. земства були створені у 34 губерніях Росії.

Земська реформа проводилася під тиском революційного руху в країні. До відання земств у той час належало: справляння земських повинностей і управління майном, яке належало земству. З часом земства, а також міста стали втіленням місцевого господарства в Росії.

У 1864 р. виходить Положення про земські заклади, яке набуло сили закону. В пояснювальній записці до Положення відзначалося, що основною метою реформи, яка розпочиналася в Росії, є якомога повніший та послідовніший розвиток засад місцевого самоуправління. Напередодні жовтневої революції в Росії виникають перші цільові спілки. Так, у 1917 р. рішеннями Тимчасового уряду було дозволено земствам і містам об'єднуватися для вирішення спільних завдань і реалізації певних програм. Були створені

Всеросійський земський союз та Всеросійський союз міст, головними напрямками їхньої діяльності були: допомога пораненим військовим (в тилу), санітарно-технічні та військово-технічні роботи. Прикладом цільової спілки в Росії того часу був Земський страховий союз, створений у травні 1917 р.

Отже, незважаючи на невизначеність багатьох положень земської реформи 1864 р., а також подальшого поступового обмеження прав земств, початок децентралізації державної влади і становлення місцевого самоврядування в Росії був покладений. Як показала практика, діяльність земств наприкінці XIX – початку XX ст. позитивно вплинула на розвиток сільського господарства і промисловості, сприяла поширенню народної освіти, охорони здоров'я, особливо на територіях, віддалених від промислово розвинутого центру.

Незважаючи на загалом позитивну роль земств у суспільно-політичному житті країни, слід сказати, що вони все ж таки були значно обмежені у своїх повноваженнях, мали бюрократичний характер, який став на перешкоді подальшого їх вдосконалення та розвитку. Непереборне прагнення народу до самоврядування деякою мірою втілилося в процесі революцій 1905 і 1917 рр. разом із формуванням рад депутатів представників різних, головним чином, найбідніших верств громадян. Поява цих органів стала новим кроком на шляху розвитку місцевого самоврядування в Росії та Україні.

Протягом усього часу існування соціалістичної держави поняття "місцеве самоврядування" практично не згадувалося, але певний досвід самоуправління та народовладдя все ж таки був нагромаджений. Місцеві Ради народних депутатів не визнавалися органами місцевого самоврядування, а діяли як місцеві органи державної влади та управління, тобто були провідниками політики держави.

Передумови для відродження і розвитку місцевого самоврядування в Україні були закладені ще Законом СРСР "Про загальні засади місцевого самоврядування і місцевого господарства в СРСР" від 9 квітня 1990 р., прийняття якого проходило в умовах послаблення комуністичного впливу, скасування всеохоплюючого державно-партійного керівництва життям країни, зміцнення місцевих Рад народних депутатів, обраних на принципово нових, майже демократичних засадах [5,с.17]. 7 грудня 1990 р. в Україні вперше серед республік колишнього СРСР приймається Закон "Про місцеві Ради народних депутатів Української РСР та місцеве самоврядування". Цей Закон був покликаний створити правову основу для впровадження і розвитку системи місцевого самоврядування. Власне саме цей документ ознаменував відродження інституту місцевого самоврядування в Україні.

Територіальною основою місцевого самоврядування визнавалися сільрада, селище, район, місто, район у місті, область. Поряд із цим вводилося поняття "базовий рівень місцевого самоврядування" до нього відносили сільраду, селище міського типу, місто. Відомо, що реальне здійснення місцевого самоврядування залежить від його матеріального і грошового забезпечення. І тому в законі була визначена фінансово-економічна база місцевого самоврядування, до якої увійшли: природні ресурси, розпорядження якими здійснюється Радами народних депутатів базового рівня; місцеве господарство, комунальна та інша власність, яка слугує джерелом одержання доходів місцевого самоврядування і задоволення соціально-економічних потреб населення; фінансові ресурси (місцеві бюджети, позабюджетні кошти, валютні фонди місцевих Рад кошти територіального громадського самоврядування).

У законі від 7 грудня 1990 р. значна увага приділялася питанням функціонування місцевих бюджетів: була закріплена самостійність місцевих Рад народних депутатів у розробці, затвердженні й виконанні місцевих бюджетів; неприпустимість при цьому втручання вищих органів; вказано, що місцеві бюджети одних адміністративно-територіальних одиниць не включаються до бюджетів інших адміністративно-територіальних одиниць; визначено перелік дохідних джерел та напрямків витрачання коштів місцевих бюджетів, а також основні засади бюджетного регулювання. Ці питання регламентувалися в контексті майже одночасно прийнятого Закону Української РСР "Про бюджетну систему Української РСР" від 5 грудня 1990 р., де вперше була зроблена спроба

чіткого розмежування доходів і видатків між ланками бюджетної системи.

Утворення незалежної Української держави дало новий поштовх до розвитку інституту місцевого самоврядування. Починаючи з 1992 р. були прийняті законодавчі документи і Конституція України, які сприяли становленню місцевого самоврядування, визначили розподіл влади в країні, взаємодію органів місцевого самоврядування з органами державної виконавчої влади. Прийнята 28 червня 1996 р. Конституція України закріпила існування місцевого самоврядування, яке визнається і гарантується державою (ст.7). Принципово по-новому в Конституції реалізований підхід до визначення первинного суб'єкта місцевого самоврядування, яким визнана територіальна громада, а не адміністративні одиниці (як це було встановлено у Законі Української РСР "Про місцеві Ради народних депутатів Української РСР та місцеве самоврядування"). Конституція України (ст. 140): Місцеве самоврядування є правом територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища та міста - самостійно вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України [6,с.46].

Система місцевого самоврядування в Україні включає: територіальну раду; сільську, селищну, міську раду;сільського, селищного, міського голову;виконавчі органи сільської, селищної, міської ради;районні та обласні ради, що представляють спільні інтереси територіальних громад сіл, селищ, міст;органи самоорганізації населення. В Основному законі України знайшли відображення основні фінансові аспекти забезпечення функціонування місцевого самоврядування. Так, ст. 142 вказує, що матеріальною і фінансовою основою місцевого самоврядування є рухоме та нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, інші кошти, земля, природні ресурси, що є у власності територіальних громад сіл, селищ, міст, районів у містах, а також об'єкти їхньої спільної власності, що перебувають в управлінні районних та обласних рад. Конституція надає можливість територіальним громадам об'єднувати на договірних засадах об'єкти комунальної власності, кошти бюджетів для виконання спільних проектів або для спільного фінансування (утримання) комунальних підприємств, організацій і установ. Надзвичайно важливим є положення Основного закону про те, що держава фінансово підтримує місцеве самоврядування, бере участь у формуванні доходів відповідних бюджетів. Крім того, відзначено, що витрати органів місцевого самоврядування, які виникають внаслідок рішень державної влади, компенсуються державою.

В Конституції знайшли відображення основні права органів місцевого самоврядування, повноваження, пов'язані з матеріальною та фінансовою основою їхнього існування, серед них: управління органами місцевого самоврядування майном, що є у комунальній власності; затвердження місцевих бюджетів; контроль за виконанням місцевих бюджетів; встановлення місцевих податків та зборів; утворення, реорганізація та ліквідація комунальних підприємств, установ та організацій, контроль за їхньою діяльністю. У Конституції України вказано, що органам місцевого самоврядування закон може надавати окремі повноваження органів виконавчої влади. Держава фінансує здійснення цих повноважень у повному обсязі за рахунок коштів державного бюджету України або шляхом віднесення до місцевого бюджету у встановленому законом порядку окремих загальнодержавних податків, передає органам місцевого самоврядування відповідні об'єкти державної власності. Звичайно, держава залишає за собою право контролювати здійснення органами місцевого самоврядування повноважень органів виконавчої влади. Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні" (ст.2): Місцеве самоврядування в Україні – це гарантоване державою право та реальна здатність територіальної громади – жителів села чи добровільного об'єднання у сільську громаду жителів кількох сіл, селища, міста – самостійно або під відповідальність органів та посадових осіб місцевого самоврядування вирішувати питання місцевого значення в межах Конституції і законів України. Такий підхід до тлумачення місцевого самоврядування максимально наближає законодавчі норми до вимог Європейської хартії місцевого самоврядування. Якщо у Конституції місцеве самоврядування

представлено як право територіальної громади самостійно вирішувати питання місцевого значення, то у Законі від 21 травня 1997 р. підкреслена гарантія з боку держави цього права. Місцеве самоврядування, згідно з законом, виступає вже не тільки як гарантоване державою право, але й реальна здатність територіальної громади самостійно або під відповідальність органів місцевого самоврядування та їх посадових осіб вирішувати питання місцевого значення.

Висновки та перспективи подальших розробок. На основі вище викладеного дослідження можна зробити такі висновки:

– Вирішальне значення для забезпечення функціонування місцевого самоврядування має матеріально-фінансова основа їхньої діяльності, яка включає: рухоме і нерухоме майно; доходи місцевих бюджетів; позабюджетні цільові (в тому числі валютні) та інші кошти; землю, природні ресурси, що знаходяться у комунальній власності територіальних громад, сіл, селищ, міст, районів у містах, а також об'єкти їхньої спільної власності, що перебувають в управлінні районних і обласних рад.

– Держава повинна здійснювати контроль за діяльністю органів і посадових осіб місцевого самоврядування лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України. Такий контроль не повинен призводити до втручання органів державної влади чи їхніх посадових осіб у здійснення органами місцевого самоврядування наданих їм власних повноважень.

– Світова практика державотворення довела доцільність надання окремих державних повноважень органам місцевого самоврядування, що сприяє успішному вирішенню загальнодержавних завдань. Реалізація цих завдань здійснюється з великою економією фінансових та людських ресурсів. Розподіл завдань місцевої влади на власні й доручені державою вперше одержав юридичне закріплення у французькому законодавстві 1837 р. Зокрема було визначено, що при виконанні доручених завдань мери французьких міст діють під керівництвом адміністрації (органу державної влади), а при виконанні власних завдань – лише під контролем останньої.

– Частина фінансових ресурсів місцевих властей формується на рахунок місцевих податків і зборів, розмір яких вони мають право встановлювати в межах закону. Місцеві податки і збори виникли як плата за певні послуги, що надаються органами влади населенню. Кошти, залучені за допомогою них податків, використовуються для задоволення різних місцевих потреб. А надходження від місцевих податків та зборів повинні поповнювати сукупні фінансові ресурси органів місцевого самоврядування та слугувати їх основним джерелом.

– Тому необхідно реформувати систему місцевого оподаткування у напрямку використання справляння більш ефективних податків, які більше б зацікавили самоврядні органи у контролі за їх справлянням і розширили фінансову базу, таким чином поповнюючи місцеві бюджети. Для цього, перш за все необхідно розробити і прийняти низку законодавчих документів, які б регламентували більш широке коло повноважень органів місцевого самоврядування в цій сфері.

Література

1. Исаев И.А. История политических и правовых учений России XI – XX вв. / И.А. Исаев, Н.М. Золотухина. – М.: Юристъ, 1995. – 203 с.
2. Ходский Л.В. Основы государственного хазяйства / Л.В. Ходский. – Санкт-Петербург: 1913. – 537 с. – (Курс финансовой науки).
3. Твердохлебов В. Местные финансы / В. Твердохлебов. – Одеса, 1919. – 312 с.
4. Європейська хартія місцевого самоврядування. – Видавництво Ради Європи. – 1992. – 59 с.
5. Кириленко О.П. Місцеві фінанси: [Підручник] / О.П. Кириленко. – К.: Знання, 2006. – 677 с.
6. Конституція України. – К.: Вікар, 1996. – 64 с.

УДК 336.717 **Кублікова Т.Б.**

НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті йдеться про те, що в разі створення в Україні умов, сприятливих для індивідуальних інвестицій, можна отримати значні обсяги додаткових ресурсів. Одним із напрямів вирішення завдання є прискорений розвиток ІСІ. Ключовими напрямами розвитку ІСІ є надання фізичним особам можливості безпосередньо інвестувати в цінні папери корпорацій, максимально підвищувати надійність ІСІ.

It is retuned in the article, that in the case of creation in Ukraine of terms, friendly to the individual investments, it is possible to get considerable volumes additional resources. One of directions of decision of task there is speed-up development of MF. The key trends of development of MF is: a grant to the physical persons possibility directly to invest in securities of corporations; maximally to promote reliability of MF.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У працях багатьох дослідників обґрунтована наявність реальної залежності між рівнем економічного розвитку країн і ступенем розвитку фінансових посередників в економіці країн. Деякі дослідники вбачають у них негативні явища, спекулятивну гру, що не створює нової соціальної вартості.

Праці, які присвячені питанням функціонування ринку цінних паперів інститутів спільного інвестування (ІСІ), їх структурі, напрямкам розвитку, практично відсутні. Тим часом від функціонування ринку цінних паперів ІСІ залежить ефективність діяльності інвестиційних фондів, привабливість і доступність їх цінних паперів для широкого кола приватних інвесторів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню проблем становлення інституту фінансового посередництва в Україні присвячена значна кількість праць [1,с.77-82; 2,с.23-26; 3,с.237-301]. До найбільш фундаментальних можна віднести дослідження В.В. Корнєєва [4]. Указані праці в основному присвячені аналізу тенденцій еволюції ринку фінансових послуг, ролі фінансових посередників на цьому ринку, видам та інструментам фінансового посередництва.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поза увагою дослідників залишився аналіз структури притягнених грошових коштів, можливість управління інвесторами своїми інвестиціями, напрями розвитку ІСІ як складового елемента фінансової системи країни. Тому виділення й опис тенденції розвитку ІСІ як складового елемента фондового ринку України має актуальне значення.

Мета статті. Метою даної статті є розкриття проблем сучасного стану ІСІ і визначення основних напрямів розвитку цього сегмента ринку цінних паперів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найбільшим внутрішнім інвестором у нашій країні може стати населення. За даними Національного банку України грошові накопичення населення в комерційних банках мають таку динаміку (рис.1). Аналіз темпів зростання коштів населення на депозитних рахунках банків залежно від виду валюти показує, що, починаючи з 2004 року, громадяни України стали більше довіряти національній валюті.

В умовах, коли Національний банк України підтримував стабільний курс гривні, для населення стало економічно доцільним зберігати свої заощадження в національній валюті. Як показують дослідження, аж до початку жовтня 2008 року довіра населення до банків і національної валюти, поза сумнівом, зростала. За рахунок зростання реальних доходів громадян банківська система достатньо активно залучала внески населення, які стали основним джерелом ресурсів в умовах обмеженої ліквідності світових ринків.

Рис.1. Грошові накопичення населення в комерційних банках [5,с.703-756]

Проте перманентна політична нестабільність у нашій країні, посилена світовою фінансовою кризою, а також необережні заяви політиків спровокували миттєве зростання недовіри до банківської системи, фактично поставивши її перед загрозою розвалу. Громадяни України почали миттєво обмінювати свої заощадження з національної валюти в наявну іноземну. Так, із серпня 2008 року по перший тиждень листопада цього ж року населення України викупило й залишило в себе 2839,9 млн. дол. США. За оцінками експертів на руках у населення знаходиться від 40 до 50 млрд. дол. США. Прицьому на 30 січня 2009 року загальний обсяг вкладів фізичних осіб склав 13 мільярдів доларів США [6].

Виходячи з вищесказаного, можна стверджувати, що населення України володіє значним інвестиційним потенціалом. Завдання залучення засобів населення в інвестиційний оборот частково полегшується тим, що характеризується високою цільовою спрямованістю.

По-перше, вільні інвестиції населення неоднорідні в регіональному відношенні. Наприклад, доходи населення таких міст, як Київ, Дніпропетровськ, Харків, Донецьк, Одеса та ін. складають більше 40% від грошових доходів усього українського населення.

По-друге, вільними грошовими коштами володіє достатньо значний за чисельністю прошарок населення. За даними Державного комітету статистики, 20 % найбільш заможного населення України у 2007 році отримували 36 % від усіх загальних доходів. Для порівняння у 2006 році ці ж 20% отримували 40 % від усіх загальних доходів [7].

Отже, для того щоб переорієнтовувати заощадження населення на реальні інвестиції, потрібні спеціальні заходи державного характеру. Як показує аналіз, певна частина населення України не тільки готова, але й вкладає вільні грошові кошти в цінні папери [6].

Зарубіжні дослідження показують, що в країнах з розвиненою ринковою економікою близько чверті дорослого населення є акціонерами, до 95 % вільних грошових коштів населення зберігається у формі внесків і цінних паперів [4].

Вільні заощадження українського населення – це грошові кошти населення в наявній національній та іноземній валютах, а також у вигляді короткострокових депозитних внесків і внесків до запитання, які потенційно можуть бути направлені на інвестиції в цінні папери. У разі створення в Україні умов, сприятливих для індивідуальних інвестицій, можна отримати обсяг ресурсів, достатній для задоволення потреби економіки в додаткових ресурсах на достатньо тривалий період часу. Згідно з проведеними розрахунками обсяг готівкових грошових коштів, які зберігаються в населення України, складають майже 70 % прогнозованого в 2009 році ВВП.

Зрозуміло, що інвестиції населення повинні надходити в економіку виключно на

поворотній основі і, головним чином, у найбільш ефективні галузі та підприємства. Ці умови можна забезпечити тільки шляхом використання інструментів ринку цінних паперів і лише за наявності строгого державного контролю над використанням мобілізованих на ринку засобів.

Одним із напрямів вирішення завдання є прискорений розвиток інституту сумісних інвестицій. Привабливість цього інституту для населення розглядалася в багатьох іноземних і вітчизняних дослідженнях, тому детально на цьому питанні зупинятися не будемо.

Зазначимо, що Законом України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» від 15.03.01 № 2299-III визначено, що інститут спільного інвестування (далі – ІСІ) – корпоративний інвестиційний фонд або пайовий інвестиційний фонд, проводить діяльність, пов'язану з об'єднанням (залученням) грошових коштів інвесторів, з метою отримання прибутку від вкладення їх у цінні папери інших емітентів, корпоративні права та нерухомість. З початку реєстрації станом на 01.07.2008р. зареєстровано 1102 інститути спільного інвестування, із них: 171 корпоративний інвестиційний фонд та 931 пайовий інвестиційний фонд. Зазначимо декілька важливих для нас моментів.

По-перше, це незначний обсяг залучених вільних грошових ресурсів населення України (табл. 1, 2). З табл. 1 видно, що за один рік їх кількість зросла практично у два рази, а загальна сума активів збільшилася більше, ніж у два рази. Варто зазначити, що до аналізу потрапили лише ті ІСІ, які регулярно надавали звіти про свою діяльність.

Довгий час ринок цінних паперів ІСІ розвивався як переважно первинний позабіржовий ринок. Він забезпечує розміщення і погашення цінних паперів ІСІ. Вторинний ринок цінних паперів інвестиційних фондів мав слабкий вплив на діяльність інвестиційних фондів і з точки зору його обігу поступався масштабам операцій щодо розміщення і погашення цінних паперів ІСІ.

Організація функціонування первинного ринку цінних паперів ІСІ лежить на їх емітентах. ІСІ виступають безпосередньо як емітенти.

Вторинний ринок цінних паперів є сукупністю учасників ринку і стосунків, у процесі яких здійснюється вторинній обіг цінних паперів. На вторинному ринку цінних паперів емітенти не залучають нових капіталів. Головне призначення вторинного ринку – забезпечення ліквідності цінних паперів, що знаходяться в обігу.

Таблиця 1

Обсяг активів ІСІ (крім венчурних фондів), млн. грн.

	Дата, на яку отримано дані		
	31.03.07 р.	31.12.07 р.	30.06.08 р.
Кількість чинних ІСІ, од.	99	136	184
Загальна сума активів	2143,1	3698,6	4457,3
Загальна сума чистих активів	1911,9	3328,6	3845,6

Як видно з таблиці 1, обсяг залучених коштів ІСІ в цілому має тенденцію до постійного зростання. Це підтверджує висловлене раніше припущення, що населення України готове вийти на ринок цінних паперів зі своїми вільними грошовими ресурсами. Йому треба допомогти. Проте якщо порівнювати з внесками населення в комерційні банки (99411,0 млн. грн. у 2007 році), то це виходять зовсім незначні обсяги. Коливання гривні, що почалося навесні 2008 року, політична нестабільність, світова фінансова криза, що розвивається, черговий раз підірвали віру вже в новий фінансовий інститут. Населення України почало масово забирати свої інвестиції ІСІ, причому із значними втратами.

Дані таблиці 2 показують, що тільки трохи більше половини засобів, залучених ІСІ, отримані від населення. Значна частина, що залишилася, є ресурсом юридичних осіб.

Варто звернути увагу ще й на те, що до 2008 року в залучених коштах ІСІ була значна частка іноземного спекулятивного капіталу. Потім цей капітал був успішно виведений за межі України.

По-друге, це колосальна регіональна концентрація ІСІ. Розрахунки показують, що на 30.06.2008 р. 75% ІСІ, які працюють, знаходяться в м. Києві, 13% розташовуються в

Дніпропетровську, а 12 % ІСІ у десяти обласних центрах України. За станом на 30.06.2008 р., проводили свою діяльність у 12 областях України 184 інститути спільного інвестування.

Таблиця 2

Долі розміщених цінних паперів ІСІ, %

Розміщення цінних паперів ІСІ	31.12.06 р.	31.03.07 р.	31.12.07 р.	30.06.08 р.
серед фізичних осіб, у т.ч.:	57,616	45,200	51,090	10,997
- резидентів	57,608	45,010	51,070	10,994
- нерезидентів	0,008	0,190	0,020	0,003
серед юридичних осіб, у т.ч.:	42,384	54,900	48,910	89,003
- резидентів	23,312	43,470	31,130	87,904
- нерезидентів	19,072	11,430	17,780	1,099

Як показує міжнародний досвід, на розвиненому ринку цінних паперів форма сумісних інвестицій через свою демократичність поступово розширює свою нішу. Це відбувається як за рахунок зниження частки ринку, зайнятої індивідуальними інвесторами, так і за рахунок банківських інститутів. При цьому колективні інвестори є посередниками між індивідуальними інвесторами і реальним сектором економіки. За три останніх десятиліття на світовому фондовому ринку сумарні активи інститутів спільного інвестування зросли в тисячі разів, внаслідок чого вони стали основними гравцями, контролюючи разом з іншими інституційними інвесторами до 70 % офіційного обороту.

Інститути сумісного інвестування непрямим чином забезпечують додаткові можливості залучення засобів для підприємств реального сектора економіки. Оскільки вони не є виробниками доданої вартості, то не можуть постійно забезпечувати для своїх клієнтів прибутковість вищу за ринкову. Основні завдання, які вирішуються інститутами спільного інвестування, є:

- накопичення інвестицій з постійним їх реінвестуванням;
- зниження ризику інвестицій з прийнятною для інвестора втратою прибутковості;
- зручність внесення і вилучення інвестицій;
- інформаційне обслуговування і консультування з питань інвестицій.

Незважаючи на очевидні переваги колективних інвестицій на розвинених ринках, український інвестор через накопичений досвід у даний час більше схиляється до прямого інвестування в банківську систему, ніж до інвестування в цінні папери з використанням для цих цілей посередників. Причина цього полягає в слаборозвиненому, неліквідному ринку цінних паперів України, який обділений увагою держави, і фактично знаходиться в тіні банківської системи.

По-перше, будь-який фінансовий посередник в Україні до цих пір не зменшував, а збільшував ризик інвестування. При цьому фінансові втрати їх клієнтам ніколи не компенсувалися. Довіра до фінансових посередників була також сильно підірвана за часів краху «фінансових пірамід». Відновлення цієї довіри йтиме протягом десятиліть одночасно із зростанням капіталізації самих посередників.

По-друге, інфраструктура ринку цінних паперів України ще слабо розвинена. Вітчизняний індивідуальний інвестор не завжди може розраховувати на повернення своїх інвестицій, яке пов'язане з безліччю формальностей.

По-третє, відсутність фондової культури не дозволяє інвесторові - фізичній особі оцінити надійність інститутів спільного інвестування. Низька інформаційна прозорість деяких інститутів спільного інвестування лише посилює дану проблему.

Протягом декількох минулих років середня прибутковість ринку цінних паперів України порівняно з іншими ринками була достатньо висока. Особливо це спостерігалося в 2006-2007 рр. Проте дана ситуація не привела до помітного пожвавлення серед індивідуальних інвесторів. Причини цього мають такий системний характер:

1. Прибутковість забезпечувалася, головним чином, за рахунок зростання курсової вартості, а не за рахунок дивідендних і відсоткових виплат. Таким чином, індивідуальний

інвестор не спостерігав потоку регулярних платежів.

2. Кількість емітентів, що демонстрували високе зростання капіталізації, дуже мала. Тому індивідуальний інвестор не мав фізичної можливості придбати цінні папери таких емітентів.

3. Стандартні розміри торгових лотів у торгових системах такі, що фінансових можливостей індивідуального інвестора зазвичай не вистачало навіть на придбання одного лота.

4. Уся робота професійних учасників ринку цінних паперів була орієнтована на великих вітчизняних та іноземних інституційних інвесторів. Вітчизняні індивідуальні інвестори випадали зі сфери їх уваги.

5. Податкова політика української держави така, що при отриманні інвестиційного доходу на ринку цінних паперів приватний інвестор автоматично потрапляє до розряду приватних підприємців, що спричиняє за собою додаткові фінансові втрати.

Корекція наявної деформації у структурі ринку цінних паперів України повинна здійснюватися, в основному, за рахунок термінових заходів, що стимулюють саме вітчизняні індивідуальні інвестиції в реальний сектор економіки. Тільки населення може інвестувати у вітчизняні підприємства на відносно тривалий термін, не створюючи загрози швидкого відходу вкладених коштів на інші ринки капіталу. Тому на даному етапі розвитку ринку цінних паперів України постає завдання створення дійсно широкого шару індивідуальних інвесторів.

Висновки та перспективи подальших розробок. Тому вихід для сьогоднішньої ситуації полягає у виконанні двох умов:

- надати фізичним особам максимальну можливість безпосередньо інвестувати в цінні папери виробничих корпорацій, розвиваючи для цього відповідну інфраструктуру;
- максимально підвищувати надійність інститутів спільного інвестування (за рахунок стимулювання збільшення їх капіталізації, вдосконалення державного регулювання і нагляду, розвитку системи страхування ризику інвесторів і компенсації їх втрат).

Слід зазначити, що для значного шару індивідуальних інвесторів України певним недоліком інституту спільного інвестування є відсутність можливості самим приймати конкретні рішення щодо структури своїх інвестицій. Існуючі форми інституту спільного інвестування унеможливлюють вплив приватних інвесторів на процес управління портфелем.

Дослідження, які були проведені в кінці 2008 р. і спочатку 2009 р. показують, що українське населення відчуває недовіру до будь-яких фінансових посередників і вітчизняних банків. Виняток становлять комерційні банки з іноземним капіталом. Це підтверджується масовим закриттям депозитних рахунків в українських комерційних банках і продажем цінних паперів відкритих інвестиційних фондів.

Література

1. Арістова А. Аналіз діяльності небанківських фінансових установ / А. Арістова // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 77-82.
2. Брітченко І. Роль комерційних банків у розбудові фондового ринку України / І. Брітченко, Р. Перепелиця // Вісник НБУ. – 2005. – №4. – С. 23-26.
3. Шелудько В. Фінансовий ринок: [навч. посіб.] / В. Шелудько. – К.: Знання –Прес, 2002. – 535 с.
4. Корнєєв В.В Фінансові посередники як інститути розвитку / В. Корнєєв. – К.: Основа, 2007. – 192 с.
5. International Accounting Standard (IAS) 32. Financial Instruments: Disclosure and Presentation // International Accounting Standards. – London: International Accounting Standards Committee, 1999. – P. 703-756.
6. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.
7. Офіційний сайт ДКСУ[Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 336.71

Кузнєцова Л.В.

РОЛЬ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

У статі розглянуто теоретико-методологічні основи розвитку взаємовідносин банків на фінансовому ринку. Визначено домінуючу роль вітчизняних банківських установ серед фінансових корпорацій. Запропоновано поняття фінансового ринку. Надані рекомендації щодо удосконалення організації процесів купівлі-продажу фінансових активів банками.

The theoretical-methodological bases of the development of mutual relations of banks on the financial market are studied in the article. The main role of Ukrainian banks between all the rest financial corporations is designated. The concept of financial market is proposed. The recommendations are given concerning the improvement of organization the process of buying – sale on the banks financial assets.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах розвитку процесів інтеграції та глобалізації економіки сфера діяльності банків на світовому фінансовому ринку розширюється, збільшується їхній капітал та активи, гострішою стає конкуренція. Банки впроваджують та використовують нові технології проведення операцій на ринках позикових капіталів, фондовому ринку, приймають участь у розміщені облігацій, використовують похідні фінансові інструменти, розширюють діяльність на валютному ринку, активно впроваджують операції з дорогоцінними металами. Зазначене свідчить, що сучасні банківські установи займають домінуючі позиції як на національних фінансових ринках, так і на світових.

Діяльність банків на фінансовому ринку визначається ціллю, засобами, результатом та самими бізнес-процесами, за допомогою яких здійснюється основна банківська діяльність. Для подальшого розвитку фінансового ринку та удосконалення методів регулювання процесів купівлі-продажу, у яких банки виступають посередниками, необхідне удосконалення теоретико-методологічних підходів та засад щодо функціонування окремих ланок інфраструктури фінансового ринку, зокрема, банківських установ.

Теоретичні засади розвитку структури та відносин на фінансовому ринку певною мірою визначені у фінансовій літературі. В той же час, в Україні, нажаль, занадто мало досліджень спеціально присвячених проблемам впливу та ролі банків на розвиток інфраструктури фінансового ринку. В працях вітчизняних науковців переважно розглядаються окремі аспекти особливостей фінансових відносин та діяльності банків на фінансовому ринку, хоча стратегічні орієнтири діяльності банків як ланки фінансової системи та домінуючого посередника (суб'єкта) фінансового ринку як у вітчизняній, так і в іноземній науковій літературі досі залишалися невизначеними.

Отже, актуальність вирішення проблем визначення ролі банків у забезпеченні руху фінансових потоків на фінансового ринку зумовила необхідність поглибленого дослідження зазначених процесів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проведене нами дослідження дозволяє зробити висновок, що на сьогодні серед науковців не існує єдиного підходу щодо визначення сутності та структури фінансового ринку. Існує цілий ряд різноманітних розбіжностей як у теоретиків, що опікуються макроекономічними проблемами розвитку фінансових взаємовідносин, так і у фінансистів практиків. У зв'язку з цим у дослідженні проаналізовано основні визначення, що наводяться в навчальній та науковій літературі з даного питання.

Так, на думку Л. Алексеєнко: "Фінансовий ринок – це сукупність економічних відносин, які виникають при формуванні попиту і пропозиції на специфічні фінансові

послуги, пов'язані з купівлею-продажем фінансових активів, що знаходяться у власності економічних суб'єктів" [1,с.392]. З наведеного визначення можна зробити висновок, що на фінансовому ринку не тільки відображаються процеси попиту та пропозиції фінансових активів, але й формуються певні відносини між покупцем та продавцем з приводу придбання фінансових активів. В. Шелудько також вважає, що фінансовий ринок – це "система економічних та правових відносин, пов'язаних із купівлею-продажем або випуском та обігом фінансових активів" [2,с.11].

Ряд авторів (В. Опарін, В. Шелудько, В. Ходаківська, В. Бєляєв) вважають, що фінансовий ринок – це сукупність певних відносин, пов'язаних з купівлею-продажем специфічного товару.

На думку В. Опаріна, "Фінансовий ринок – це сукупність обмінно-перерозподільних відносин, пов'язаних з процесами купівлі-продажу фінансових ресурсів, необхідних для здійснення виробничої та фінансової діяльності" [3,с.38].

В. Ходаківська та В. Бєляєв розглядають фінансовий ринок як "всю систему економічних відносин, що виникають між його прямими учасниками при формуванні попиту і пропозиції на специфічні послуги – фінансові послуги, пов'язані з процесом купівлі-продажу, розподілу та перерозподілу фінансових активів, які знаходяться у власності економічних суб'єктів національної, регіональної та світової економіки" [4,с.22].

На нашу думку, наведені визначення безперечно відображають саме поняття ринку з точки зору сукупності економічних відносин з приводу купівлі-продажу специфічних товарів, але з точки зору самих товарів виникають певні розбіжності. Так у визначенні Л. Алексеєнко та В. Шелудько, товар – це фінансові активи, у В. Опаріна товаром є фінансові ресурси, а у визначенні В. Ходаківської та В. Бєляєва товаром є специфічні послуги, а саме – фінансові.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На наш погляд, теоретико-методологічні проблеми визначення інфраструктури фінансового ринку пов'язані з відсутністю єдиного трактування основоположних фінансових категорій, таких, як фінансова система, фінансовий ринок, фінансові послуги тощо. В економічній літературі відсутня єдина концепція трактування економічної сутності цих понять. Тому нашим завданням, перш за все, є уточнення цих понять для більш чіткого розуміння процесів, що відбуваються на фінансовому ринку.

Постановка завдання. Основною метою статті є визначення ролі банківських установ на фінансовому ринку. Для досягнення мети у статті вирішені наступні завдання: сформульовано поняття фінансового ринку та його інструментів, визначено місце банківських установ в інфраструктурі фінансової системи України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сферою прояву економічних відносин між вартістю і споживчою вартістю тих товарів, що обертаються на фінансовому ринку є фінансові активи. До них відносяться гроші, депозити, цінні папери, зобов'язання та борги, позичковий капітал, дорогоцінні метали і дорогоцінне каміння, об'єкти нерухомості. Стосовно того, що на фінансовому ринку товаром є фінансовий актив, можна погодитись з позиції того, що фінансовий актив розглядається не з точки зору положень (стандартів) бухгалтерського обліку, а з точки зору "Керівництва із статистики державних фінансів" Міжнародного валютного фонду (редакція 2001 року), що максимально гармонізовано із "Системою національних рахунків" (редакція 1993 року).

Отже, основним товаром на фінансовому ринку є фінансові ресурси у грошовій формі, а покупці купують ці ресурси у вигляді різноманітних фінансових послуг (фінансових інструментів), тобто для покупців ці ресурси є активами продавців (фінансових посередників). Проведений нами аналіз дозволяє сформулювати таке визначення фінансового ринку – це сукупність економічних відносин, що полягає у здійсненні процесів купівлі-продажу тимчасово вільних фінансових ресурсів між домогосподарствами, суб'єктами господарювання, державою та іноземними суб'єктами через систему специфічних інструментів (послуг) фінансових посередників на основі взаємодії попиту та пропозиції.

Специфіку взаємовідносин між різними складовими фінансового ринку та фінансової системи відображено на рис.1.

Рис. 1. Сучасна інфраструктура національних фінансових систем (авторська розробка)

Фінансовий ринок виник як наслідок появи потреби в додатковій формі мобілізації коштів для фінансового забезпечення розвитку економіки держави. Досконалий фінансовий ринок – це ринок, який може точно та своєчасно відображати попит і пропозицію фінансових ресурсів і з найменшими затратами звести за допомогою посередників одне з одним постачальників та споживачів грошей або капіталу.

Побудова реального та ефективного фінансового ринку потребує закладення в його основу певних принципів, вимоги яких повинні враховувати у своїй діяльності всі його учасники (суб'єкти). Наприклад, саме такі принципи організації діяльності фінансового ринку, як вільний доступ до ринкової інформації і ринкових інструментів для всіх учасників, прозорість ринку й реальний захист інвесторів, ліквідність фінансових інструментів ринку, конкурентоспроможність та ефективність, відповідність міжнародним стандартам є основними і для банківських установ. Тому, на нашу думку,визначальну роль у формуванні фінансового ринку повинні відігравати саме банківські системи. Як відомо, сутність будь-якої економічної категорії і зокрема фінансового ринку, а також та роль, яку він відіграє в економіці держави, найбільш повно розкривається в його функціях.

Першою функцією фінансів є мобілізація тимчасово вільних фінансових ресурсів населення (домогосподарств), суб'єктів господарювання, державних установ, іноземних інвесторів та їх трансформація у капітал. Ця функція проявляється в тому, що через механізм фінансового ринку окремими його суб'єктами тимчасово вільні фінансові ресурси, що перебувають у формі суспільних заощаджень, тобто грошових та інших фінансових ресурсів домогосподарств, суб'єктів господарювання, державних установ, і не витрачені на споживання і реальне інвестування, залучаються для ефективного використання в економіці країни.

Зазначимо, що велику роль при виконанні саме цієї функції ринком відіграють банки, про що свідчать дані табл.1.

Таблиця 1

Динаміка мобілізації грошових коштів вітчизняними фінансовими посередниками [5]

Період (на кінець року)	Усього депозитів, млрд. грн.	У тому числі, в %		
		Банківські установи	Страхові корпорації та недержавні пенсійні фонди	Інші фінансові посередники
2005	140,9	95,7	2,1	2,2
2006	194,6	95,5	2,1	2,4
2007	299,2	94,8	2,3	2,8
2008	379,0	94,9	2,2	2,3

З наведеної таблиці видно, що в Україні банківські установи є лідерами по операціям мобілізації вільних ресурсів серед посередників на фінансовому ринку.

Банки, що забезпечують рух фінансових потоків, допомагають мобілізувати великий обсяг заощаджень, більш ефективно їх розмістити та знизити ризики, ніж це можуть зробити окремі вкладники. Крім того, діяльність банків сприяє скороченню операційних витрат, об'єднанню та диверсифікації ризиків, розвитку спеціалізованих консультаційних послуг з управління ризику, перспектив інвестицій, оцінки платоспроможності тих, хто їх залучає, задоволенню потреб вкладників у ліквідності та безпечності, задоволенню потреб інвесторів у терміновому вкладенні вільних коштів.

Другою функцією фінансового ринку є забезпечення взаємодії покупців та продавців фінансових ресурсів, результатом якої є встановлення рівноважної ціни попиту та пропозиції. Тобто кожен із суб'єктів фінансового ринку, у тому числі банк, допускаючи певний рівень ризику та розраховуючи на очікувану дохідність, здійснює операції купівлі-продажу цінних паперів, позик, позичок та депозитів, похідних цінних паперів. Таким чином, за умови, що фінансовий ринок працює достатньо ефективно, встановлюється ціна, що задовольняє як емітентів, так і інвесторів різних організаційно-правових форм та різних форм власності. Безумовно, на фінансовому ринку, як і на товарному ринку, діють закони попиту та пропозиції, граничної корисності та конкуренції. Виходячи з попередньої функції, виникає наступна, третя функція, яка полягає у перерозподілі на взаємовигідних умовах тимчасово вільних фінансових ресурсів із метою їх ефективнішого використання. Про роль банків у реалізації зазначеної функції фінансового ринку свідчать дані табл.2.

Таблиця 2

Вимоги банків за кредитами, наданими в економіку України у 2000-2008 рр. [5]

Рік	Всього, млрд. грн.	У тому числі					
		Короткострокові		Довгострокові		В національній валюті	
		млрд. грн.	у % до підсумку	млрд. грн.	у % до підсумку	млрд. грн.	у % до підсумку
2000	19,1	15,7	82,1	3,4	17,9	10,2	53,5
2001	26,4	20,9	79,0	5,5	21,0	14,5	54,8
2002	37,9	27,9	73,6	10,0	26,4	22,0	57,9
2003	67,8	37,3	55,0	30,5	45,0	39,6	58,3
2004	88,6	40,6	45,8	48,0	54,2	51,2	57,8
2005	143,4	54,8	38,2	88,6	61,8	81,3	56,7
2006	245,2	86,2	35,1	159,0	64,9	123,8	50,5
2007	426,9	131,5	30,8	295,4	69,2	213,8	50,1
2008	734,0	222,0	30,2	512,0	69,8	300,2	40,9

З даних наведеної таблиці видно, що за вісім років позички банківської системи у реальний сектор збільшились майже в 40 разів (з 19,1 до 734 млрд. грн.). Переважання до 2006 року питомої ваги позичок у національній валюті засвідчує поступовий розвиток саме внутрішнього фінансового ринку; разом з тим, починаючи з 2003 року очевидною стає тенденція до скорочення питомої ваги кредитування у гривні, яка на кінець 2008 року склала 40,9 %.

Четвертою функцією фінансового ринку є створення умов для формування такого механізму функціонування, який би забезпечив виявлення обсягу і структури попиту на окремі фінансові активи та своєчасне його задоволення в межах всіх категорій споживачів, які тимчасово мають потребу в залученні капіталу із зовнішніх джерел. Зазначимо, що банківські установи з 1990 року по сьогодення значно збільшили кількість послуг: якщо на першому етапі широко використовувались лише касово-розрахункове обслуговування, кредитні та депозитні операції для юридичних осіб, то в сучасних умовах банки здійснюють депозитні операції для юридичних та фізичних осіб, операції з цінними паперами, міжбанківське, овердрафтне, іпотечне та споживче кредитування, операції з пластиковими картками та банківськими металами, лізингові, факторингові, довірчі, консультаційні операції та ін.

Найбільш важливим, на наш погляд, для посилення ролі банків на фінансовому ринку є сучасний етап розвитку банківських послуг, на якому реалізується стратегія пропозиції клієнтам комплексного обслуговування [6,с.201], так як саме при формуванні пакетів фінансових послуг створюються умови для розвитку інтеграційних процесів у діяльності фінансових посередників.

П’ятою функцією фінансового ринку є створення умов для підвищення ліквідності фінансових активів, що перебувають в обігу, оскільки ймовірність перетворення активу у грошові кошти повинна бути високою. Це може відбуватись за умови високоефективної діяльності фінансових посередників, що працюють на даному ринку.

Зазначимо, що при виконані цієї функції значну роль відіграють банки. Якщо операції купівлі-продажу здійснюються банком на ринку постійно, то це призводить до підвищення ліквідності об’єкта купівлі-продажу, а також до стабілізації ринку в цілому. Зазначимо, що це сприяє формуванню певних механізмів, що протидіють різким коливанням у ціноутворенні на фінансовому ринку, які не обумовлені реальними змінами як у діяльності безпосередньо самого емітента, так і в макро- та мікроекономічному середовищі країни в цілому. При зменшенні ліквідності банків або її втрати порушується стійкість процесів на фінансовому ринку, що підтверджується сучасними проблемами вітчизняного фінансового ринку в умовах впливу світової кризи.

Шостою є організаційна функція фінансового ринку, що полягає в організації процесу доведення фінансових активів до споживача. Дія цієї функції виявляється через створення мережі різноманітних інститутів з реалізації фінансових активів (банків, бірж, брокерських контор, інвестиційних фондів, фондових магазинів, страхових компаній тощо). Її завдання полягає у створенні нормальних умов для реалізації тимчасово вільних фінансових ресурсів в обмін на фінансові активи, що їх цікавлять. Фінансові посередники добре обізнані зі станом поточної кон’юнктури фінансового ринку, умовами здійснення угод з різними фінансовими інструментами та в найкоротші терміни можуть забезпечити зв’язок продавців і покупців.

Особливо велику роль відіграють банки та їх основна діяльність в країнах, які формують та розвивають фінансові ринки. Співвідношення банківських позичок і цінних паперів як інструментів фінансового ринку значно впливає на процеси формування інфраструктури ринку та помітно відрізняється в розвинутих країнах.

В залежності від того, в якій мірі вони використовують те чи інше джерело фінансових ресурсів, фінансові системи в економічній літературі поділяються на «засновані на банках» і «засновані на ринку цінних паперів». До перших із найбільших країн традиційно відносять Німеччину, Японію, Італію. До других – США, Великобританію і всі

англосаксонські країни.

Слід звернути увагу на те, що при визначенні особливостей фінансової системи мова йде лише про відносну роль двох джерел фінансування.

Рівень розвитку банківського сектору в країнах з фінансовою системою «заснованою на ринку цінних паперів» не менш високий, ніж в країнах з фінансовою системою «заснованою на банках».

Становлення фінансового ринку України характеризується тим, що поряд з банківською системою створюється і парабанківська система, яка включає різноманітні спеціалізовані кредитно-фінансові установи: кредитні спілки, страхові компанії, інвестиційні фонди і компанії, пенсійні фонди тощо.

Як засвідчують статистичні дані та матеріали економічних досліджень, сектор небанківських фінансових установ України дуже малий, а участь небанківських фінансових установ у наданні фінансових посередницьких послуг є майже непомітною (табл.3).

Таблиця 3

Показники діяльності установ – учасників фінансового ринку України за 2007-2008 рр. [5]

Учасники фінансового ринку та показники їх діяльності	Кількість діючих установ, одиниць		Питома вага активів, %	
	На початок року:		На початок року:	
	2007	2008	2007	2008
Банки	170	175	91,9	93,3
Страхові компанії	411	446	6,1	4,8
Фінансові компанії	116	170	1,0	1,0
Кредитні спілки	764	834	0,8	0,8
Ломбарди	315	309	0,15	0,06
Недержавні пенсійні фонди	79	96	0,03	0,04

Дані таблиці свідчать, що найвищу активність на фінансовому ринку країни демонструють банківські установи. Рівень їх активності на фінансовому ринку України у 2007р. склав 91,9%, а у 2008р. він збільшився до 93,3%. Водночас рівень активності страхових компаній становив 6,1%, кредитних спілок – 0,8% у 2007 р., а у 2008р. відбулося зменшення у страхових компаній на 1,3 в.п., а по кредитним спілкам суттєвих змін не відбулося.

Нерозвиненість небанківського фінансового сектора в Україні не розкриває їх потенційних можливостей щодо інвестування процесів розвитку реального сектора економіки, а у зв’язку з недостатністю ресурсів недепозитні фінансові корпорації теж використовують позички банків, що підтверджує домінуючу роль банківських установ (табл.4).

Таблиця 4

Позички, що надані банками України недепозитним фінансовим корпораціям [5]

Період (на кінець року)	Усього позичок, млрд. грн.	У тому числі			
		Страхові корпорації та недержавні пенсійні фонди		Інші фінансові посередники	
		всього, млрд. грн.	до 1 року, %	усього, млрд. грн.	до 1 року, %
2005	1,6	н/д	н/д	н/д	н/д
2006	2,7	0,3	66,7	2,4	45,8
2007	5,9	0,6	50,0	5,3	47,2
2008	9,8	0,7	57,1	9,1	38,5

Дані наведеної таблиці дозволяють дійти висновку, що з 2005 по 2008 рр. надані позички банками недепозитним фінансовим корпораціям збільшились більш ніж у 6 разів і

склали на 01.01.2009 р. – 9,8 млрд. грн.; значну питому вагу, особливо у страхових корпораціях, займають поточні позички.

Зазначимо, що фінансові посередники є необхідною умовою функціонування фінансового ринку за умови, якщо ринок не працює за схемою капітального фінансування, оскільки вони забезпечують інвесторам оперативне розміщення їх тимчасово вільних коштів у фінансові активи та, відповідно, і вилучення коштів із процесу інвестування.

Слід відмітити, що і на ринку залучення фінансових ресурсів України теж домінують банки.

Висновки та перспективи подальших розробок. Отже, узагальнюючи вищезазначене можна стверджувати, що фінансовий ринок є важливою складовою ринкової економіки, оскільки саме з його допомогою відбувається перерозподіл тимчасово вільних фінансових ресурсів між основними секторами економіки країни. Необхідно зазначити, що в країнах із транзитивною економікою фінансові ринки є досить слабко розвинутими через цілий ряд причин, а саме: у цих країнах невелика частка ВВП у розрахунку на душу населення, слабкий приватний сектор, недостатньо розвинута інфраструктура фінансового ринку, недостатні обсяги фінансових ресурсів, залежність від іноземного капіталу. Ці особливості притаманні фінансовому ринку України.

Проведений аналіз дозволяє дійти висновку, що в такій ситуації вітчизняні банки не мають відповідних конкурентів на фінансовому ринку і є фактично монополістами на ринку фінансових послуг, що, на наш погляд, негативно впливає на розвиток фінансового ринку України і недостатньо забезпечує фінансовими ресурсами реальний сектор економіки та населення країни.

Питання достатності фінансових ресурсів насамперед стосується впливу банківського сектора на стан розрахунків на фінансовому ринку та дотримання суб'єктами ринку платіжної дисципліни.

Водночас слід зазначити, що зростання ролі банківської системи в соціально-економічних процесах в Україні, нові умови функціонування фінансового ринку, поява на кредитному ринку нових кредитних інструментів та технологій зумовлюють необхідність дослідження низки проблемних питань теоретичного та практичного характеру, що супроводжують банківську діяльність на фінансовому ринку.

Для удосконалення інфраструктури фінансового ринку необхідно розвивати теоретико-методологічні основи взаємовідносин між ланками фінансової системи та впроваджувати сучасні методи та інструменти регулювання фінансових потоків на макро- і мікрорівні, використання яких буде сприяти розвитку системи фінансових посередників та створювати умови для їх ефективної діяльності.

Для більш глибокого вивчення результатів впливу фінансової глобалізації на розвиток національних фінансових ринків необхідні теоретичні обґрунтування та методологічні розробки щодо аналізу взаємозв’язків і своєчасного регулювання на виявлені загальні та локальні тенденції.

Література

1. Юрій С.І. Фінанси: [підручник] / С.І. Юрій, В.М. Федосов. – К.: Знання, 2008. – 611 с.
2. Шелудько В.М. Фінансовий ринок: [навч. посіб.] / В.М. Шелудько – К.: Знання-Прес, 2003. – 535 с.
3. Опарін В. Фінанси (Загальна теорія): [навч. посіб.]. – КНЕУ, 2008. – 240 с.
4. Ходаківська В.П. Ринок фінансових послуг: теорія і практика: [навч. посіб.] / В.П. Ходаківська, В.В. Бєляєв. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 616 с.
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.
6. Окландер М.А. Маркетинг у секторах національної економіки: [монографія] / М.А. Окландер. – Одеса: Астропринт, 2004. – 408 с.

УДК 336.748.12

Куліков Ю.М., Шикіна Н.А., Артеменко Н.Г.

СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ В УМОВАХ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

У статті розглядається необхідність підвищення соціального захисту населення в умовах посилення інфляційних процесів. Особливої актуальності ця проблема набуває сьогодні, в часи фінансової кизи. Авторами пропонуються сучасні механізми подолання фінансово-економічної кризи в Україні. Головні акценти зроблені на монетарну та цінову поітику, а також безпосередньо на механізми соціального захисту населення.

The main issue discussed in this article is the necessity of increasing the social protection of the population in terms of information processes. Especially this problem is urgent today, during financial crisis. Authors advise modern mechanisms for overcoming the financial and economic crisis in Ukraine. Main arguments are made on the monetary and price policy as well as directly on mechanism of social protection of population.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Низький рівень життя населення, значна диференціація в доходах населення, низький рівень пенсій, збільшення кількості дострокових пенсіонерів – це лише малий перелік проблем, які загостились в період фінансової кризи в Україні.

Сьогодні соціальний захист населення здійснюється шляхом застосування таких механізмів: грошових виплат, допомог, страхових виплат, пенсійного забезпечення, соціального обслуговування, різних видів пільг [1,с.57-59]. Загалом система соціального захисту охоплює наступні категорії громадян: пенсіонерів, багатодітні сім’ї, інваліди, малозабезпечені громадяни, безробітні, ветерані. Держава також слідкує та затверджує мінімальні рівні пенсій, заробітної плати, установлює прожитковий мінімум.

Аналіз досліджень та публікацій останніх років. Проблемами соціального захисту займається низка вітчизняних вчених серед них Е.М. Лібанова, Б.О. Надточія, В.Й. Плиси, Ю.О. Школярський та інші. Зокрема цими проблемами в сфері державних фінансів займаються В.М. Федоров, В.Л. Андрущенко, О.Д. Василик, М.І. Карліна та інші. Але слід визначити, що діюча система соціального захисту недосконала, а механізм фінансування соціальних видатків потребує реформування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ця тема розглядається в дослідженнях багатьох вчених, але цікаво дослідити вплив інфляційних процесів та монетарної політики держави на причини зниження добробуту громадян та шляхів підвищення соціального захисту населення в період фінансової кризи.

Метою статті є виявлення наявних проблем в системі соціального захисту населення України, зокрема в умовах фінансово-економічної кризи, у механізмі їх фінансування та запропонування шляхів їх усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження. При наявності великого розмаїття можливостей отримання населенням соціальної допомоги на сьогодні має місце недостатня проінформованість населення щодо можливості отримання державної соціальної допомоги. Це пов'язано у першу чергу з тим, що надання грошових допомог і пільг регулюється великим обсягом нормативних актів,що свідчить про відсутність єдиного нормативно-програмного забезпечення призначення всіх видів допомог та субсидій, до цього ж призначення їх керується різними структурами. Тільки 43% [2,с.130-135] населення використовує право на отримання пільг, що безпосередньо свідчить про необхідність налагодження системи інформаційного забезпечення громадян.

За останні роки система соціального захисту вже частково реформована, але внаслідок своєї нееластичності вона досить повільно швидко змінюється зі змінами потреб користувачів державних послуг (особливо це помітно в розмірах мінімальної заробітної плати та прожитковому мінімуму) [3,с.80-83]. Тому більшість видатків фінансується з бюджетної системи. На сьогодні ще остаточно не розмежовані видатки соціального характеру між рівнями влади. 70% видатків соціального характеру в структурі видатків зведеного бюджету мають бути профінансованими з місцевих бюджетів [4,с.132-135]. Недостатність фінансового забезпечення бюджетними коштами проявляється ще в тому, що не всі пільги які надаються комунальними підприємствами компенсуються з бюджету, а покриваються за власний кошт підприємств. Низька мотивація місцевих органів влади в наслідок переходу на фінансування програм з соціального захисту в формі субвенцій, створює передумови для неефективного використання наявних коштів.

Існуючий механізм оподаткування доходів громадян не стимулює відтворю-вальні процеси в суспільстві тому що доходи населення низькі, розмір соціальної пільги малий, в структурі видатків громадян значне місце займають продукти харчування. Законодавчо встановлений механізм застосування податкового кредиту, але він неефективно працює з причин низьких доходів та особливостях в структурі витрат населення. Необхідно реалізовувати заходи для зменшення тіньового сектору та збільшення кола платників податків і зборів.

Для досягнення доступності та простоти реалізації населенням прав на отримання соціальних гарантій потребує упорядкування всіх видів державних соціальних виплат та допомог. Необхідно удосконалити критерії та показники, за допомогою яких оцінюється рівень потреби у державній підтримці та моніторингу витрачання коштів державних фондів.

Зростання пенсій починаючи з 1996 року не компенсує збільшення темпів інфляції та зростання цін на товари та послуги [5,с.165-169]. Розвиток системи недержавного пенсійного страхування при наявній демографічній ситуації є першочерговим завданням в сфері пенсійного забезпечення. Утворення та використання коштів цих фондів є джерелом для інвестицій у приоритетні галузі економіки. Державна допомога та моніторинг цих утворень дасть змогу для підвищення довіри громадян до недержавних пенсійних установ. Ще вкрай необхідне проведення роз'яснювальної роботи серед населення.

Удосконалення існуючих та впровадження нових видів допомог, зміна соціальних стандартів (приближення їх до існуючих реальних потреб населення) дасть змогу пристосувати систему соціального захисту до сучасних потреб суспільства та підвищить ефективність функціонування системи соціального захисту населення України.

Вкрай необхідне остаточне розмежування видатків між різними рівнями бюджетної системи. Потрібне зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів шляхом закріплення в рахунок власних доходів частки або одного з провідних загальнодержавних податків з метою забезпечення їх фінансової автономії, для можливості фінансувати соціальні витрати, раціональному використанню коштів та зацікавлення місцевої влади в економічному розвитку регіонів. Збільшення розмірів соціальної пільги окремим верствам населення до рівня прожиткового мінімуму. Необхідно трансформувати механізм забезпечення соціального захисту населення таким чином, щоб він постійно змінювався під впливом трансформаційних процесів в економіці.

Водночас треба відначити, що найбілшого свого загостреня всі ці питання набули в умовах глобальної фіансово-економічно кризи, яка охопила весь світ та Украну зокрема. Огляду на це політичні діячі, фахівці Національного банку, вчені, професіонали перебувають у пошуку шляхів установлення економічної рівноваги. Не дивлячись на різні думки стосовно приборкування наростаючих темпів фінансово-економічного дисбалансу в Україні, одностайною є точка зору, що починати треба зі стримування інфляції і водночас – з вдосконалення системи соціального захисту населення від підвищення споживчих цін. Проте інфляція є складним багатофакторним явищем. Вона, як наслідок порушення економічної рівноваги, посилюючись в умовах фінансової кризи, спотворює ціни, насамперед, на

споживчі товари та послуги.

Прискорення інфляційних процесів в Україні обумовлено зовнішніми і внутрішніми чинниками. Вплив зовнішніх факторів став особливо відчутним з нарощуванням процесів глобалізації. З ними в Україну надійшли світові ціни на споживчі товари і всі негаразди від зростання цін на енергоносії. Порівняння співвідношення обсягів і темпів зросту експорту-імпорту показує, що починаючи з 2005 року спостерігається значне перевищення не тільки темпів росту імпорту над темпами росту експорту, а з 2006 року імпорт перевищує експорт і в грошовому вимірюванні (табл.1).

Таблиця 1

Співвідношення обсягів і темпів росту експорту-імпорту в Україні, 2001-2007рр. [6]

Показник	Рік						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Експорт товарів і послуг, млн. доларів США	21086	23351	28953	41291	44378	50239	64001
Темпи зростання до попереднього року, %	109,7	110,7	124,0	142,6	107,5	113,2	127,4
Імпорт товарів і послуг, млн. доларів США	20473	21494	27665	363313	43707	53307	71877
Темпи зростання до попереднього року, %	114,1	105,0	128,7	131,3	120,4	122,0	134,8

Тобто, за статтею перевищення імпорту над експортом зростає зовнішній борг України. Через штучну ревальвацію гривні в Україні було створено вигідні ринкові умови для зарубіжного товаровиробника, оскільки дефіцит споживчих товарів на українському ринку сприяє його наповненню дешевими низькоякісними імпортними товарами і послугами. І хоча за «кровну гривню» при її ревальвації пересічний громадянин може купити більше імпортних товарів, але при цьому програє вітчизняний товаровиробник, особливо в агропромисловому комплексі, а також створюються складні конкурентні умови для реалізації експортної продукції через її штучне подорожчання. Переходячи до внутрішніх чинників, слід підкреслити, що Україна не була готова ефективно протистояти світовій фінансовій кризі. І це було ясно за показниками загальної інфляції, темпи якої стали зростати понад усякі прогнози, сполучаючи в собі всі ознаки інерційної непередбаченої інфляції попиту і пропозиції (витрат). Так, динаміка змін ІСЦ, ВВП та агрегатів грошової маси в Україні за період 1996-2007 р.р. показує, що загальна картина щодо цінової стабільності, не дивлячись на прийняті НБУ заходи, є незадовільною за показником зростання кількості грошової маси в обігу за всіма її агрегатами (табл.2, рис.1).

Як свідчать дані таблиці 2, наприклад, у 2007 р. агрегати грошової маси дорівнюють: М0 – 148,2%, М1 – 147,2%, М2 – 150,8%, М3 – 151,7% - при темпах зростання реального ВВП на 107,6%. Хоча Європейський ЦБ рекомендує додержуватися такого співвідношення, коли темпи росту сумарної грошової маси за всіма її агрегатами перебільшують темпи росту ВВП приблизно удвічі. Багаторазове відхилення від рекомендованого «каналу» цього співвідношення указує на велику питому вагу тіньового сектору економіки та її корумпованих схем. У даному контексті зрозумілою стає кредитна експансія та непомірне зростання зовнішнього боргу, який на 01.04.08 р. становив 92,5 млрд. дол. США. І хоча борг сектора державного управління становить біля 15 млрд. дол. США, але й борг корпоративних структур є боргом України (табл.3).

Таким чином, на сьогодні існує два основних джерела переповнення грошових каналів: друкарський станок НБУ та постійно зростаючий зовнішній борг. До негативних чинників необхідно віднести психологічне очікування підвищення цін і недовіра населення до банківської системи.

Відомо, що зростання ВВП за рахунок збільшення товарів та послуг сприяє зменшенню індексу споживчих цін. Але за рівнем насиченості вітчизняного ринку сформована, на жаль, така послідовність: обсяги вироблених послуг; обсяги роздрібного товарообороту; обсяги промислової продукції; обсяги продукції сільського господарства. Тобто, на внутрішньому ринку значно не вистачає промислової продукції, особливо продукції сільського господарства. Тому попит на ці товари створює надмірний тиск на загальний рівень цін (рис. 2).

Таблиця 2

Динаміка змін ІСЦ, ВВП та агрегатів грошової маси в Україні, 1996-2007рр. [6]

Період	ІСЦ до грудня попер. року, %	M0		M1		M2		M3		Темпи зростання ВВП до відп. періоду попереднього року, % (у порівн. цінах)
		Абс. знач., грн.	Темпи зрост., %	Абс. знач., млн. грн.	Темпи зрост., %	Абс. знач., млн. грн.	Темпи зрост., %	Абс. знач., млн. грн	Темпи зрост., %	
1996	139,7	4041	154,1	6315	134,9	9023	131,8	9364	134,9	90,0
1997	110,1	6132	151,7	9050	143,3	12448	137,9	12541	133,9	97,0
1998	120,0	7158	116,7	10331	114,2	15432	123,9	15705	125,2	98,1
1999	119,2	9583	133,9	14094	136,4	21714	140,7	22070	140,5	99,8
2000	125,8	12799	133,6	20762	147,3	31544	145,3	32252	146,1	105,9
2001	106,1	19465	152,1	29796	143,5	45186	143,3	45755	141,9	109,2
2002	99,4	26434	135,8	40281	137,6	64321	142,4	64870	141,8	105,2
2003	108,2	33119	125,3	51541	127,1	94855	147,5	95043	146,5	109,6
2004	112,3	42345	127,9	67090	130,2	125483	132,3	125801	132,4	112,1
2005	110,3	60231	142,2	98573	146,9	193145	153,9	194071	154,3	102,7
2006	111,6	74984	124,5	123276	125,1	259413	134,3	261063	134,5	107,3
2007	116,6	111119	148,2	181665	147,2	391273	150,8	396156	151,7	107,6

Рис.1. Динаміка зміни ІСЦ та агрегатів грошової маси протягом 1996-2007 рр.

Незважаючи на важливість прийнятих законодавчих актів щодо вдосконалення оплати праці, проблема реформування оплати праці повністю не розв'язана. Це проявляється в штучному її заниженні (порівняно з реальною вартістю робочої сили), недостатній мотивації до високоефективної праці, недосконалості ринкових, державних, колективно-договірних механізмів у сфері оплати праці. Про низьку відтворювальну функцію заробітної плати для більшості найманих працівників свідчить те, що середня номінальна заробітна плата по Україні становить 2,4 прожиткового мінімуму, у той час, коли межа малозабезпеченості становить 2 прожиткових мінімуми. До основних недоліків у сфері оплати праці найманих працівників можна віднести:

– низьку питому вагу заробітної плати у ВВП та в собівартості виробленої продукції;
– недосконалість міжгалузевих й міжкваліфікаційних співвідношень в оплаті праці;
– недосконалість тарифної системи оплати праці;
– недосконалість колективно-договірного регулювання заробітної плати;
– недостатність участі органів державної влади в регулюванні оплати праці;

Таблиця 3

Зовнішній борг України, 2004-2008 (р.р.) (млн. дол. США) [6]

Показники	Сектор державного управління	Органи грошово-кредитного регулювання	Банки	Темпи зрост. зовн. боргу по банк. сектору до грудня попер. року	Інші сектори	Прямі інвестиції: міжфірмовий борг	Валовий зовнішній борг	Темпи зрост. ВЗБ, кварт. дані до грудня попер. року	ІСЦ, квартальні дані до грудня попер. року
На 01.01.2004	8929	9	1746	-	10803	414	23811	-	-
На 01.04.2004	9167	1852	1762	100,9	11426	426	24633	103,6	102,2
На 01.07.2004	9125	1755	2108	120,7	12469	631	26088	105,8	104,4
На 01.10.2004	10091	1692	2348	134,5	14211	622	28964	111,1	105,6
На 01.01.2005	11204	1690	2662	152,5	14532	559	30647	105,8	112,3
На 01.04.2005	11158	1573	3295	123,8	15360	510	31896	104,1	104,4
На 01.07.2005	11595	1415	3831	143,9	16008	505	33354	104,6	106,4
На 01.10.2005	11640	1345	4454	167,3	17861	737	36037	108,1	107,1
На 01.01.2006	12214	1254	6112	229,6	19205	834	39619	109,9	110,3
На 01.04.2006	11622	1131	6748	110,4	20609	896	41006	103,5	102,7
На 01.07.2006	11309	1083	7808	127,7	21058	1341	42599	103,9	102,9
На 01.10.2006	11312	945	9641	157,7	22671	1666	46235	108,5	105,9
На 01.01.2007	12894	880	14089	230,5	24706	1943	54512	117,9	111,6
На 01.04.2007	12408	745	17328	123,0	27230	2050	59761	109,6	101,3
На 01.07.2007	12745	665	21205	150,5	28572	2098	65285	109,2	104,2
На 01.10.2007	13215	540	25808	183,2	31551	3109	74223	113,7	108,6
На 01.01.2008	14678	462	30971	219,8	34922	3487	84520	113,9	116,6
На 01.04.2008	15131	329	33998	109,8	39690	3340	92488	109,4	109,7

– незадовільний захист прав найманих працівників на своєчасне та в повному обсязі одержання заробітної плати тощо.

Деякі фахівці, посилаючись на недоліки в організації оплати праці та співвідношення темпів зростання ВВП, грошових доходів і номінальної заробітної плати у порівнянні з динамікою ІСЦ, пропонують стримувати інфляцію за рахунок мораторію на прожитковий мінімум і зниження темпів зростання номінальної заробітної плати (рис. 3). Але це неприпустимо.

Розрахунки показують, що за період 1996-2007 рр. дійсно простежується прямо пропорційний зв'язок між ІСЦ та темпами зростання сукупних грошових доходів населення (r=0,58), оскільки зростає сукупний попит. Але зв'язок між ІСЦ та темпами зростання середньомісячної номінальної заробітної плати відсутній (r=0,02). Недостатньо вона збільшується також у відповідності до темпів зростання ВВП (r=0,41). Крім того, аналітики не враховують базові рівні заробітної плати, які є дуже низькими, а тільки темпи зросту.

В структурі сукупних доходів населення України, а відтак – грошових надходжень, значна частина припадає на соціальну допомогу та соціальні трансферти, зокрема у 2007 р. – 37,4 %. Значно менше – на легалізований прибуток, змішаний дохід, дохід від власності. Слід визнати, що саме останні показники є найбільш заниженими, оскільки в Україні є чимало дуже багатих людей, які приховують свої прибутки від оподаткування. Соціальна допомога та соціальні трансферти сьогодні становлять до 85-90% заробітної плати. При цьому основну частину соціальної допомоги та соціальних трансфертів населення одержує шляхом перерозподілу коштів через державний бюджет, меншу – через загальнообов’язкові державні соціальні страхові фонди.

Варто зауважити, що в економічно розвинених країнах через бюджет розподіляється майже половина ВВП, зокрема за 2006 р більше половини у Швеції (57,6 %), Данії (55,6 %), Фінляндії (52,3 %), а у Словенії та Литві – третина .

Рис. 2. Темпи зростання обсягів ВВП у порівнянні з темпами росту товарів та послуг, 1996-2007рр.

Що стосується державного бюджету України, то порівняно з 2001 р. він збільшився у 4 рази, однак він так і не досяг третини ВВП. Це не дає можливості уряду належним чином захистити вразливі верстви населення країни та виконати державні зобов'язання щодо встановлення гідної заробітної плати висококваліфікованим працівникам бюджетної сфери (таблиця 4, розраховано за даними Державного Казначейства України).

Таблиця 4

Зведений бюджет України, 2001-2007рр.

Рік	Доходи	Видатки	Дефіцит (-)/ профіцит (+)	Доходи	Видатки	Дефіцит (-)/ профіцит (+)
	млрд. грн.			У відсотках до ВВП		
2001	54,9	55,5	-0,6	26,9	27,2	-0,3
2002	61,9	60,3	1,6	27,4	26,7	0,7
2003	75,3	75,8	-0,5	28,2	28,4	-0,2
2004	91,5	102,51	-11	26,5	29,71	-3,2
2005	134,2	142,01	-7,8	30,4	32,21	-1,8
2006	171,8	175,51	-3,7	31,6	32,31	-0,7
2007	219,9	227,61	-7,7	30,8	31,91	-1,1
2007/ 2001, %	400,5	410,1				

Разом з тим, оскільки загальні видатки в Україні на соціальні потреби невеликі, не можна допускати „заморожування" соціальних програм, скорочення соціальних виплат з бюджету низькооплачуваним, мало захищеним верствам населення. Насамперед, треба вести боротьбу з корупцією та отриманням надприбутків, необхідно встановити граничну рентабельність у монопольному бізнесі, не допускати спекулятивних цін на ринку, особливо на продукти харчування. Адже сьогодні ціни на сільськогосподарську продукцію невиправдано перевищують закупівельну.

У роботі теоретично обґрунтовано, що в даних умовах в Україні, коли ринкові механізми вже не в змозі подолати кризу, кількаразово зростає роль держави шляхом негайного запровадження наступних економічних і соціальних захисних механізмів.

Першим є механізм оптимізації монетарної політики,спрямованої на оздоровлення банків, враховуючи об'єктивні процеси поширення світової фінансової кризи, які посилюють і без того загрозу переростання інфляції в галопуючу, треба приймати термінові міри по стабілізації діяльності банківської системи, повернути довіру населення до банків. Для цього необхідно забезпечити ліквідність банків по відношенню до заощаджень фізичних і юридичних осіб, тому комерційні банки потребують державної підтримки.

Рис. 3. Темпи зростання ВВП, грошових доходів і номінальної заробітної плати у порівнянні зі зміною ІСЦ в динаміці за 1996-2007рр.

Різні шляхи поповнення банківської системи грішми є виправданими, особливо за рахунок пільгових кредитів. На жаль перші транші МВФ можуть бути використані для заліку зовнішнього боргу. Тільки стабілізація діяльності НБУ і комерційних банків сприятиме встановленню реального курсу гривні, поверненню довіри клієнтів, а потім можна проводити здорову кредитну політику, без чого стає неможливим економічне зростання країни.

Сьогодні попит на споживчі товари в Україні залишається високим, пропозиції не задовольняють попит, до того ж за всіма агрегатами непомірно зростає грошова маса, яка не забезпечена товарною масою. Надмірно збільшився зовнішній борг, функціонування економіки та її тіньового сектору потребує додаткових обсягів грошей, посилюючи інфляцію. В цих умовах держава повинна проводити оптимальну монетарну політику, підняти авторитет банківської системи. Сьогодні треба вирішувати проблему повернення кредитів комерційним банкам в умовах, коли гроші стають надмірно дорогими, коли банки продовжують валютні спекуляції, а Центрбанк безуспішно намагається пробити валютний коридор при тому, що гривня відпущена на волю. Останнім часом обсяги заощаджень фізичних і юридичних осіб у банках зменшуються, тому що доходність від депозитних вкладень менша ніж витрати від росту цін. Щоб розірвати порочне коло (витрати через інфляцію, зростання темпів інфляції через надмірні витрати), Держбанки повинні різко збільшити відсоткові ставки по вкладах. Коли в Ощадбанку будуть вигідні умови, комерційні банки теж підуть таким шляхом. Звичайно, це може тимчасово гальмувати розвиток економіки, так як ставки по кредитам зростають, але водночас знизяться темпи споживчого кредитування, що є також ліками від інфляції.

У сфері монетарної політики також потрібно зменшити питому вагу готівки у грошовій масі шляхом розширення безготівкових розрахунків населення, розвитку систем довгострокового інвестиційного кредитування через мережу інвестиційних банків, найти компромісні рішення стосовно іпотечного кредитування тощо. Заслуговує на увагу посилення контролю витратної частини бюджету, зокрема безпідставне зростання заробітної плати, надбавок і доплат в деяких структурах, економічно не забезпечені виплати вкладів тощо. Необхідно здійснити детінізацію економіки та легалізацію доходів, зменшити кількість податкових пільг для окремих юридичних осіб, підвищити ефективність використання бюджетних коштів.

Отже, сьогодні найважливішим шляхом щодо вирішення проблеми економічної рівноваги залишається контроль над кількістю грошей в обігу. Важливість монетарних чинників у боротьбі з інфляцією в НДР доведена як теоретично, так і практично. Але боротьба з інфляцією шляхом обмеження кількості грошей в обігу не може переступати

межу забезпеченості економіки грошима. Інвестування реального сектору економіки також не може відбуватися тільки за рахунок іноземних інвестицій, так як найкращим інвестором залишається населення, яке, споживаючи товари і послуги, вироблені у країні, реально інвестує частку своїх доходів у виробничий сектор економіки. Таким чином, обмеження обсягів грошових доходів населення з метою подолання інфляції попиту не може здійснюватись не тільки у зв'язку з погіршенням соціального стану громадян, а у зв'язку з гальмуванням економічного зростання. Другим, але найбільш значущим механізмом є інвестування у розвиток виробництва, тобто стимулювання пропозиції. Його реалізація обумовлена необхідністю стримування первинної причини інерційної інфляції, а саме – інфляції витрат, яка визначила обвал пропозиції і в останні роки є основною у всьому світі. Цей механізм не може подіяти швидко, але його необхідно реалізовувати негайно. І хоча найближчим часом пересічний українець буде платити за інфляцію, проте у перспективі заходи, спрямовані на розвиток економіки, забезпечать збільшення вітчизняних товарів та послуг. Ці заходи починаються з пільгової кредитної політики. Насамперед, пропозиція підтримується низькими обліковими і відсотковими ставками, що робить кредит більш доступним. Сьогодні у багатьох економічно розвинених країн відсоткові ставки нижче рівня інфляції. І хоча тут утворюються свого роду «ножиці» через необхідність підвищення процентних ставок комерційними банками, щоб гарантувати населенню заощадження, але впроваджувати інвестиційно-інноваційний механізм необхідно не дивлячись на те, що не всі гроші надходять до підприємств, навіть ті, що виділені державою.

Особливо актуальним завданням є якнайшвидше відродження села, збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції. У даному контексті в НДР зроблено пропозиції в частині змін та доповнень в діюче законодавство стосовно розвитку агропрому. Необхідно вдосконалити методологію складання балансів попиту та пропозиції основних видів продовольства (зокрема, зерна та продуктів його переробки, м’яса, м’ясопродуктів, молока, молокопродуктів, олії та цукру), а також методологію оптимізації обсягів накопичення матеріальних цінностей державного матеріального резерву, зокрема, формування державного продовольчого резерву. Водночас доцільно проводити ефективну політику інтервенцій на окремих товарних ринках (зокрема зерна та нафтопродуктів) у разі виникнення тимчасових дефіцитів. Стає також зрозумілим необхідність створення на період економічної кризи державних корпорацій, які сприяють досягненню цілі виробництва: чим більше вітчизняних товарів, тим менша інфляція.

Третій механізм – зміцнення гривні. Коли долар падає, а гривня росте – це теж міра стримування інфляції. Тут просто: на свою тисячу гривень українець може купити більше імпортних товарів. Однак цей захист – як наркотик, дає тимчасове задоволення, але губить економіку, так як вітчизняні виробники програють конкуренцію, а імпорт витискує з ринку українську продукцію. Крім того, в останні роки збільшується зовнішньоторговий дефіцит, а штучна ревальвація гривні тільки загострює цю проблему, тобто створюються привабливі умови для імпорту і погіршуються для експорту. Ця ситуація посилюється зростаючим зовнішнім боргом. Перед тим, як «відкрити двері» імпорту необхідно розробити механізм захисту вітчизняних виробників від недобросовісної конкуренції, а споживачів – від неякісних товарів (послуг). Ще гірша ситуація склалася сьогодні, коли відбувається економічно необґрунтований обвал гривні. Помірна девальвація гривні, якщо вона обумовлена економічними чинниками, а не валютними спекуляціями і помірними діями партнерів ринку, ще не є трагедією.

З експортом, коли він є, і катастрофічно не зменшується, все у порядку, оскільки зростає гривневий дохід, а це – заробітна плата і робочі місця. З імпортом – складніше: дорожчають імпортні товари на внутрішньому ринку. І це особливо відчувається на ліках. Але створюються унікальні умови для вітчизняного товаровиробника через різке подорожчання імпорту і витискування іноземного виробника. Тобто, певна користь від послаблення гривні є, але хто цим скористується, коли інвестиційний розвиток стає складним?

І все ж девальвація гривні стала каталізатором інфляційних процесів, тому що

відбувся ефект неконтрольованого переносу валютного курсу на внутрішні ціни та імпортні товари, що посилило інфляційні очікування населення України. У цій ситуації потрібно розробити ефективні нормативно-правові та організаційно-економічні важелі впливу щодо: систематичного моніторингу характеру конкуренції на внутрішньому ринку для оперативного запобігання проявам монопольної поведінки українських товаровиробників і компаній-імпортерів; заходів вдосконалення інфраструктури ринків, сприяння розвитку системи оптової торгівлі та товарних біржових ринків, зменшення кількості посередницьких ланок; системи укладання довгострокових контрактів та формування державних товарних резервів для інтервенцій на проблемних ринках соціально важливих товарів.

Четвертий механізм – це цінова політика (контроль за цінами). Враховуючи недоліки у розв'язанні проблем ціноутворення, доцільним внести зміни і доповнення до Закону України «Про ціни та ціноутворення», якими визначити критерії та умови дозволеного адміністративного втручання на конкретний перелік соціально значущих товарів та послуг, граничний рівень рентабельності як виробників продукції, так і посередників. При реалізації продукції через торговельну мережу необхідно розробити ефективні важелі державного контролю за обґрунтованістю цін, а також визначити обмеження прямого втручання держави у ціноутворення. Необхідно передбачити поширення дії держави на суб'єктів господарювання - фізичних осіб з метою створення прозорого механізму ціноутворення, що унеможливить необґрунтоване зростання цін на соціально значущі товари та послуги. Потрібно розробити критерії розподілу суб'єктів господарювання за порядком встановлення та застосування цін і тарифів з метою визначення періодичності здійснення заходів державного нагляду (контролю).

П'ятий механізм – боротьба з монополіями. Необхідно визнати, що в Україні існують потужні монополізовані сегменти ринку споживчих товарів і послуг (будівництво, ЖКГ, Укргазпром, Мінтрансзв'язку, тощо), де встановлюється економічно необґрунтовані ціни та монопольні тарифи. Разом з тим Україна є державою не лише великих, але й дрібних монополій. Добре, коли можливо контролювати ціни і тарифи відносно великих монополій. (Укртелеком, Укрзалізниця, Укрморрічфлот й ін.). Водночас, дрібні монополії, що диктують ціни на продовольчих і промтоварних ринках, порушуючи всі закони вільної конкуренції, являють не меншу небезпеку для економіки країни і шкоду для кожного громадянина. Ці монополії випали з полю зору держави. Тому необхідно покращення діяльності Антимонопольного Комітету та посилення здорової конкуренції, як важливішого напряму боротьби з інфляцією і не тільки по відношенню до крупних корпорацій, але й стосовно місцевих бізнес-царків. Саме вони сьогодні штучно підвищують ціни на продукти харчування і більше впливають на зростання ІСЦ ніж природні монополії. Тут два основних шляхи стабілізації: стимулювання конкуренції та скорочення адміністративних перепон, більше свободи для всіх видів бізнесу.

Шостий механізм – податковий. Це непопулярний засіб, особливо на порозі президентських виборів. Перш за все, необхідно те, що існує у всіх розвинених країнах, де діє прогресивна шкала прибуткового податку з фізичних осіб. Тобто підняти ставку прибуткового податку для фізичних осіб, доходи яких більше середнього. Встановлення єдиної 15% ставки було зроблено ніби в очікуванні збільшення бюджетних надходжень через легалізацію заробітків, насамперед, в сфері тіньової економіки. Однак збільшення надходжень не відбулося і прогнози експертів у цій частині виправдані. Заслуговує на увагу встановлення податку на нерухомість, що зробить невигідним спекулятивні вкладення в будівництво житла. Потребує ретельного аналізу і обґрунтування податку на прибуток підприємств та ПДВ через очікування оберненої залежності податкових надходжень від податкової ставки (крива Лафера). Тому заслуговує на увагу вибіркове зниження податкового тиску, що є перевіреним способом пожвавлення виробництва, тобто збільшення пропозиції. Однією з причин тіньового сектора в економіці є також надмірний податковий тиск на фонд оплати праці. Безумовно зміна податкових ставок має багато супротивників, хоча істина може бути посередині. Аналіз податкової політики засвідчив потребу внесення змін до митного законодавства. Варто за допомогою введення високого експортного мита

захистити українську економіку від негативного світового впливу. Наприклад, це стосується неконтрольованого вивозу зерна, яке все рівно буде дорожчати на світових біржах.

Сьомий механізм – індексація доходів населення. Необхідно звернути увагу на те, що в цілому вітчизняне законодавство в частині індексації доходів населення в умовах підвищення споживчих цін, відповідає специфіці розвитку економіки країни і вимогам до соціального захисту. Але склад споживчого кошика, який покладений в основу розрахунків прожиткового мінімуму, був затверджений у 1992р. і більше не переглядався. Разом з тим, згідно Закону України "Про прожитковий мінімум" набори продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг для основних соціальних і демографічних груп населення мають переглядатися не рідше одного разу на п'ять років. Сьогодні величина прожиткового мінімуму не враховує низку життєво необхідних витрат: на будівництво чи купівлю житла або одержання його у найом, на освіту, оздоровлення, утримання дітей у дошкільних навчальних закладах, платні медичні послуги тощо. Включення цих витрат у прожитковий мінімум відповідало б принципам його формування, Закону України "Про прожитковий мінімум", а також міжнародним стандартам, визначеним Конвенцією МОП № 117 про основні цілі та норми соціальної політики.

Не дивлячись на різні підходи щодо індексації у країнах з нині розвинутою економікою, вже склався загальний порядок (механізм) підвищення грошових доходів населення, який охоплює кілька загальних елементів, але за яких країни відрізняються у соціальному захисті: коло охоплюваних громадян; підстава (база) для індексації доходів (база для розрахунку); періоди розрахунку індексів цін і вартості життя;форми індексації; масштаб (ступінь) індексації; поріг індексації; частота (періодичність) індексації. Зазначені елементи, визначають певний порядок, тобто механізм індексації доходів, який має три основних різновиди: носить загальнонаціональний характер; проводиться на рівні фірм або деяких галузей; купівельна спроможність заробітної плати підтримується шляхом перегляду тарифних ставок і окладів у періоди укладання нових колективних договорів.

Проведене авторами статті дослідження показує, що відповідно до українського законодавства індексації підлягають: заробітна плата, пенсії, стипендії та інші соціальні трансферти. Підставою для індексації доходів в усіх країнах є ріст індексу цін або показник вартості життя. В нашій державі відстежується індекс цін. Відрізняється частота розрахунку індексу цін та вартості життя (індекси Лоу), бо в інших країнах ці показники можуть розраховуватись з різною періодичністю, а в Україні – при досягненні порогу індексації. В міжнародній практиці застосовуються різні масштаби індексації, наприклад, основна ставка заробітної плати або доплати, надбавки в залежності від росту цін. В Україні індексації підлягають грошові доходи населення в межах прожиткового мінімуму. Але в нашій країні індексація не враховує територіальні, галузеві, професійні та інші ознаки. Поріг індексації в Україні складає 1% і є найнижчим, а в світі він змінюється від 1 до 5 відсотків та може бути і вищим. Що стосується частоти (періодичності) індексації, то в світі індексація застосовується з різною періодичністю (наприклад, місяць, квартал, рік, вибірково), а в Україні періодичність залежить від руху цін.

Сьогодні, спираючись на результати дослідження і проведену експертну оцінку, можна у подальшому обґрунтувати доцільність внесення таких змін в діюче українське законодавство: підвищити поріг індексації до 2-3%; індексацію проводити при досягненні порогу індексації, але не частіше раз у квартал; змінити методику визначення прожиткового мінімуму та розглянути можливість його розрахунку в залежності від регіону та професії.

Але ці зміни необхідно реалізувати після подолання фінансово-економічної кризи.

Восьмий механізм – підтримка купівельного попиту населення шляхом сприяння підвищенню доходів економічно активного населення і посилення соціальних програм стосовно маргінальних верств населення. Попит необхідно збільшувати через стимулювання масового споживання, але за рахунок зароблених заробітних плат, проіндексованих пенсій і реалізації соціальних заходів, про що було обґрунтовано у аналітичній частині даної статті. Гроші повинні попасти в руки тим категоріям громадян, які швидко їх витратять. Тим самим

здійснюється підтримка вітчизняних товаровиробників. Саме тому соціальні програми у розвинених країнах у часи фінансово-економічної кризи не тільки не скорочуються, але й розширюються, охоплюючи безробітних, пенсіонерів, інвалідів й інших маргінальних верств населення. Така спрямованість соціально-політичного курсу сприяє стабільності у суспільстві. Проте серед окремих фахівців битує думка щодо провакаційності таких заходів, які на їх погляд, посилюють інфляцію. Але треба приймати у розрахунок той факт, що у період фінансово-економічної кризи водночас з підвищенням цін є характерною і зворотня тенденція – вимушена дефляція, коли споживчі товари продають за цінами, нижче своєї собівартості. І це явище суттєво скорочує шлях до дефолту, коли не тільки партнери ринку, але й держава не може розрахуватися по своїх заборгованостях.

Дев'ятий механізм – підтримка зайнятості економічно активного населення. Держава повинна проводити політику збереження робочих місць і сама створювати їх. Держава також мусить сприяти роботодавцям у створенні нових робочих місць. Пріоритети у цьому напрямку належать трудомістким галузям народного господарства, особливо розвитку всієї інфраструктури, автобанів, залізничного колійного господарства тощо. Тобто потрібно вкладати гроші в нові технології, освіту і науку, охорону здоров'я, будувати дороги, роздавати дешеві кредити селянам, стимулювати дрібний і середній бізнес. Головне ж – всіма шляхами розвивати виробництво, використовуючи всі джерела фінансування, в тому числі до 75% коштів від приватизації держмайна.

Важливим є передбачення з боку держави стартового капіталу для осіб, що втратили роботу, з метою організації ними малого бізнесу. Розмова йде про грошову суму біля 20 тис. гривень. Але найбільш корисним є реалізація законодавства в частині спрощеної процедури регістрації і ліцензування малого бізнесу за принципом «одне вікно».

Висновки і перспективи подальших розробок. Питання підвищення соціального ахисту населення в Україні залищається актуальним та на сьогодні першочерговим. Та особливої проблемності воно набуває в умовах одночасно світової та внутрішньої фінансово-економічної кризи. Загальний економічний спад та політична неврегульованість в Україні ще більше загострюють і без того болючі питання соціального захисту населення. Але для подолання кризи необхідна консолідація суспільства, згуртованість усіх громадян навколо загальнонаціональних цінностей. І тільки подолавши кризу, можна буде зорієнтувати економіку країни на її основне призначення: реальне підвищення добробуту усіх громадян країни та посилення соціального захисту тих верств населення, які його потребують у першу чергу.

Література

1. Скулиш Ю.І. Механізми забезпечення соціального захисту населення в Україні / Ю.І. Скулиш // Економіка та держава. – 2008. – №7. – С.57-60.
2. Лич О.В. Реформування механізму державного регулювання соціального захисту населення / О.В. Лич // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – №5. – С.130-135.
3. Флорескул Н. Роль фінансової системи в підвищенні соціального захисту населення України / Н. Флорескул // Вісник Київського національного торгівельно-економічного університету. – 2008. – №1. – С. 80-86.
4. Стеценко Т.О. Фінансові аспекти забезпечення соціального захисту населення в умовах суспільної трансформації / Т.О. Стеценко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №1. – С.130-136.
5. Стеценко Т.О. Удосконалення механізму реалізації соціально-економічних гарантій у системі пенсійного страхування / Т.О. Стеценко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №3.– С.165-171.
6. Аналітичний портал «Мировая экономика» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ereport.ru.
7. Офіційний сайт національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua.

УДК 330.14 (448)

Лайко О.І., Лисюк В.М.

РЕГУЛЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ НА ТОВАРНИХ РИНКАХ

У статті розглянуто концептуальні підходи до регулювання ефективності руху фінансових потоків на товарних ринках України. У результаті дослідження причин економічно нераціонального і невиправданого розподілу фінансових потоків, розроблені підходи щодо впливу на них з метою відновлення їхньої відтворювальної функції.

In the article the conceptual approach to adjusting of financial streams' motion efficiency on the commodity markets of Ukraine is considered. As a result of research of inefficient and economically unjustified financial streams' distribution reasons the regulative approaches of influence on financial streams with the purpose of proceeding in their reproductive function were developed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фінансові потоки в економічній системі серед багатьох своїх функцій повинні обов'язково виконувати одну з найголовніших – відтворювальну. Це є необхідною умовою для простого функціонування, не говорячи вже про поступовий розвиток, економічної системи. Специфіка вітчизняної економіки обумовила переважний розвиток високоліквідних сфер господарювання зі швидкими темпами обігу капіталу, у той час як матеріальна основа – сільське господарство та промислове виробництво через свою фондоємність та тривалий термін окупності капіталу не в змозі конкурувати на рівних умовах з інфраструктурним сектором. Відсутність регуляторних механізмів дозволяє підприємцям інфраструктурної сфери економіки отримувати надприбутки, що призводить до економічно невиправданого розподілу рентабельності. Більша частина доданої вартості товарів створюється у виробничому та сировинному секторах ринку, однак найбільша рентабельність і уповільнення обертання фінансових ресурсів відбуваються в обслуговуючих секторах товарного ринку. Тому розробка дієвих механізмів впливу на розподіл фінансових ресурсів між представниками фінансово-логістичного ланцюга на товарних ринках є необхідною для функціонування промислового та сільськогосподарського секторів економіки.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблема неефективного руху фінансових потоків в економічній системі України привертає, останнім часом, увагу вітчизняних дослідників.

Так, у наукових працях академіка П.Т. Саблука [1,с56-67; 2,с.4-18] наголошується на необхідності всебічної підтримки, в тому числі і фінансової, вітчизняного аграрного виробництва як основи для функціонування всіх подальших секторів економічної системи країни. Також, П.Т. Саблуком розроблено власну методику дослідження рентабельності видів економічної діяльності, за допомогою якої можливим стає доведення існування економічно невиправданого розподілу рентабельності на користь інфраструктурної сфери.

Докладний аналіз руху фінансових потоків як в межах країни, так і зовні здійснено професором З.С. Варналієм у межах вивчення явища тінізації економічної системи країни [3,с.130].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на існуючі дослідження у сфері неефективного розподілу рентабельності між виробничою та інфраструктурною сферами важливим завданням лишається вивчення розподілу фінансових потоків між секторами єдиного ланцюга – ринку товарної продукції у взаємозв’язку з розподілом створеної на всіх етапах руху товару доданої вартості. Окрім дослідження

існування економічно нераціонального розподілу фінансових потоків на товарних ринках необхідною є розробка концепції щодо ефективного впливу на даний процес.

Мета статті. Головною метою даного дослідження є розробка концептуального підходу до регулювання на товарних ринках України ефективності розподілу фінансових потоків з акцентом на активізацію їхньої відтворювальної функції і забезпечення гармонійного розвитку соціально-економічної системи країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансові потоки, що є спрямованим рухом фінансових ресурсів, пов'язаний з матеріальними, інформаційними та іншими потоками, як у рамках певної логістичної системи, так і поза нею. Фінансові потоки виконують цілий ряд функцій, і найголовнішою серед них для сучасної економічної системи України є відтворювальна.

В умовах зниженого попиту під впливом наслідків фінансової кризи та вступу нашої держави до СОТ підтримка вітчизняного товаровиробника є надзвичайно важливим завданням. Найголовнішим фактором успішного функціонування та розвитку сфер аграрного та промислового виробництва країни є наявність стабільного та постійного фінансування. За склавшихся нині умов в інвестиційному процесі вітчизняні товаровиробники мають сподіватись лише на власні кошти, тобто на реінвестування прибутку і відтворення вартості зношених необоротних активів. Фінансування економічного розвитку за рахунок бюджетних коштів є вкрай обмеженим, фінансова сфера, на жаль, не виправдала покладених на неї сподівань, а кошти іноземних інвесторів за низкою причин є незначними.

Таблиця 1

Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування в економіку України та Одеського регіону

Інвестиції в основний капітал	Україна				Одеська область			
	2007р.		2008р.		2007р.		2008р.	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Державний бюджет	10458	5,55	6860,9	3,5	599	5,7	409,1	3,7
Місцевий бюджет	7324	3,89	7056,9	3,6	208	1,98	176,9	1,6
Власні кошти	106520	56,51	117027,2	59,7	5621	53,5	7054,0	63,8
Іноземні інвестиції	6660	3,53	6076,8	3,1	288	2,74	176,9	1,6
Кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	8549	4,54	9801,3	5	504	4,8	884,5	8
Кошти населення на будівництво квартир	9879	5,24	9997,3	5,1	1160	11,1	641,3	5,8
Кредити, позики	31182	16,54	36068,7	18,4	2004	19,1	1570,0	14,2
Інші джерела	7914	4,2	3136,4	1,6	116	1,1	143,7	1,3
Разом:	188486	100	196025,4	100	10500	100	11056,5	100

Українська економіка, як свідчать статистичні дані [4], спирається значною мірою на внутрішні джерела інвестування, що пояснюється не лише закритістю для нерезидентів та відносною нерозвиненістю інвестиційного ринку, але й відсутністю стабільності соціально-економічного розвитку, високою ризикованістю ведення бізнесу. Відсутність стимулів та бажання сторонніх інвесторів вкладати кошти в мінливу, а зараз ще й кризову, економічну систему змушує господарюючих суб'єктів, у тому числі і в харчовій галузі, сподіватись лише на власні фінансові ресурси. Так, протягом останніх років інвестиції в основний капітал підприємств України здійснювались приблизно на 60% за рахунок власних коштів самих підприємств і організацій, на 6-10% – за рахунок бюджетних коштів, на 14-19% – за рахунок кредитування банками, 2-4% – доля іноземних інвесторів, а питома вага інвестицій за

рахунок збережень фізичних осіб-громадян України – близько 14%, від 1 до 4% припадає на інші джерела. Причому, протягом останніх років ситуація на інвестиційному ринку України та Одеського регіону суттєво не змінювалась. Тому оптимізація використання власних грошових ресурсів підприємств є дуже важливим завданням.

Прибуток від основної діяльності суб'єктів господарювання, фінансовий потік – це, на сьогоднішній день, основне фінансове джерело для подальшого розвитку.

Розподіл фінансового потоку тільки тоді стає ефективним, коли забезпечується нормальне фінансування всіх представників етапів виробництва та просування товару на ринок. Найбільший внесок у створення вартості готової продукції здійснює безумовно виробник. Торгові посередники, у свою чергу, повинні забезпечити якісне та оперативне просування товару на ринок і тут також створюється додана вартість(рис.1).

Рис. 1. Класична схема просування товару на ринок

Сфера торгівлі в економіці регіонів та країни в цілому набула стрімкого розвитку останніми роками як найменш вибаглива і гнучка галузь. В той же час надмірна розгалуженість торгових мереж, перерозподіл доданої вартості з ухилом на користь торгівельної сфери призводять до недостатнього грошового живлення виробників. Також зайву конкуренцію створюють товари іноземного виробництва, які знаходять на теренах України ринок збуту і відбувається інвестування закордонного виробництва та пригноблення вітчизняного.

Товарні ринки у регіонах з переважною індустріальною або аграрною орієнтацією повинні обслуговувати, в першу чергу, вітчизняних товаровиробників, допомагаючи проведенню розширеного відтворення. В Одеському регіоні, який окрім значного промислового комплексу має ще й розвинену торговельну та транспортну мережу, дисбаланс між присутністю на товарних ринках вітчизняної та іноземної продукції відчувається особливо гостро.

На сьогоднішній день в країні та регіонах на товарних ринках все більше превалює продукція іноземних виробників і схема просування товару є такою (рис. 2).

Рис. 2. Схема просування вітчизняних та іноземних товарів, і їх взаємна конкуренція

Фінансові потоки, спрямовані за кордон живлять розвиток іноземних держав за рахунок коштів споживачів, зароблених в національній економіці. Фактично створення доданої вартості іноземним виробником і всіма посередниками фінансується національними ресурсами і відбувається відтік фінансового капіталу за кордон. До того ж стимулюється розвиток збутового ринку для іноземної продукції на теренах України, ставляться у невигідні умови вітчизняні товаровиробники.

Розглядаючи внутрішні фінансові потоки на товарних ринках України та Одеської області, можна дійти висновку, що відтворювальна функція ними також не виконується належним чином. Створення доданої вартості відбувається поступово на етапах виробництва і просування товару на ринку і, з точки зору справедливого відшкодування витрат, найбільшій доданій вартості повинна відповідати найбільша рентабельність. Однак на практиці маємо зворотну картину: найбільша рентабельність, проте, як правило, найменша додана вартість створюються в інфраструктурному секторі (оптова, роздрібна торгівля, експедирування, доставка, передпродажна обробка товарів), проте найбільша додана вартість створюється у виробничому секторі і тим самим забезпечує життєдіяльність усіх наступних етапів просування товарів (рис. 3).

З рис. 3 видно, що існуюча схема розподілу фінансових потоків не може забезпечувати процес відтворення суспільного виробництва, навпаки вона призводить до занепаду сфери матеріального виробництва, підтримує імпортні операції чим ставить країну в повну залежність від зовнішньої цінової політики. До того ж у сучасних умовах при існуючому порядку розподілу фінансових потоків на товарних ринках спостерігається закономірність зворотної залежності між зміною створеної доданої вартості та рентабельності до того ж простежується ще одна закономірність – все зростаючої рентабельності.

Рис. 3. Схема створення та відшкодування доданої вартості у секторах товарного ринку

Практично довести твердження про економічно невиправдану нерівномірність розподілу фінансових потоків та рентабельності між виробничим та інфраструктурним секторами можуть дані офіційної статистики (табл. 2, 3) та дослідження провідних економістів (рис.4). Однак недосконалість методик збору статистичної інформації, відсутність належного контролю за достовірністю подання суб'єктами господарювання звітності не дозволяють повністю бути впевненими в результатах досліджень, що базуються на статистичних даних. Крім того, необхідно брати до уваги ще й високий ступінь тінізації економічної системи, через що звітні дані не відображають реальної дійсності.

Таблиця 2

Рентабельність операційної діяльності в галузях економічної діяльності України та Одеської області, % [4, 5, 6]

Види економічної діяльності	Україна			Одеська область		
	2006	2007	2008 (попередні дані)	2006	2007	2008 (попередні дані)
Сільське господарство	10,0	19,0	12,0	12,0	8,6	7,8
Промисловість, в т.ч.:	5,8	5,8	4,1	3,9	4,5	-5,8
добувна	9,2	11,4	8,1	1,5	0,6	0,4
переробна:	5,5	5,9	4,2	4,7	4,8	-6,2
- харчова	5,1	4,7	3,3	1,8	4,0	-5,2
- легка	0,2	0,7	0,5	-0,5	1,1	-1,4
- обробка деревини	2,5	3,7	2,6	26,5	-2,2	2,8
- целюлозне виробництво	6,4	6,3	4,5	х	х	х
- металургія	8,5	8,3	5,9	3,6	3,9	-5,0
Будівництво	3,1	2,6	1,4	1,4	0,8	6,0
Торгівля	12,7	13,1	-3,2	9,6	10,3	-87,1
Транспорт та зв'язок	9,9	9,8	8,3	6,3	6,7	13,4
Фінансова діяльність	7,5	6,8	5,7	43,0	5,8	9,6
Операції з нерухомим майном	2,9	3,7	-0,3	4,5	2,9	17,6
В середньому по всіх галузях	6,4	7,3	4,0	5,3	5,0	-5,5

За допомогою статистичних даних не вдається повністю продемонструвати та довести закономірність зростання рентабельності в інфраструктурному секторі, хоча наявність більшої рентабельності в сфері збуту, транспорту та зв'язку в порівнянні з промисловим сектором все ж таки прослідковується.

Таблиця 3

Фінансовий результат (прибуток) від звичайної діяльності до оподаткування за видами економічної діяльності в Україні та Одеської області, млн.грн. [4, 5, 6]

Види економічної діяльності	Україна			Одеська область		
	2006	2007	2008 (попередні дані)	2006	2007	2008 (попередні дані)
Сільське господарство	2731,8	7624,2	4797,1	206,1	152,8	139,3
Промисловість	34699,6	43709,9	31130,6	652,1	556,7	-721,9
Будівництво	1603,1	1629	883	40,1	-24,0	-181,07
Торгівля	10334,8	16816,9	-4112,3	128,5	114,9	-972,1
Фінансова діяльність	11664,7	22592	18799,5	452,5	392,9	647,5
Транспорт та зв'язок	8743,99	11205	9521,1	598,5	856,8	1707,6
Операції з нерухомим майном	6015,2	31731,2	-2680,8	82,8	-71,2	-431,97
Інші види діяльності	460,2	589,8	-7221,1	9,7	72,1	141,04
Разом:	76253,4	135898	57910,2	2170,3	2051,0	328,4

Абсолютне значення величини фінансового результату від різних видів економічної діяльності свідчить про найбільші обсяги прибутку в промисловості і підтверджує те, що виробнича сфера є бюджетоутворюючою. Сільське господарство і добувна промисловість самі по собі не мають високої прибутковості, проте створюють основу для виробництва доданої вартості в усіх інших сферах суспільного виробництва. Майже нарівні з промисловою сферою отримували прибуток підприємства фінансової сфери та будівничої галузі. Однак 2008 рік, за офіційною статистикою, відзначився майже тотальним падінням прибутковості в усіх сферах господарювання.

Більш достовірним, на нашу думку, дослідження стає, якщо офіційні статистичні дані коректуються на величину тінізації економічної системи. Дана методика розрахунку запропонована академіком П.Т. Саблуком.

Рис. 4. Розподіл рентабельності за видами економічної діяльності (розраховано за офіційними статистичними даними за методикою акад. П.Т. Саблука)

Наведена схема наочно демонструє дію закономірності економічно невиправданого розподілу фінансових ресурсів між секторами ринку та свідчить про те, що стратегічно важливі для країни сфери діяльності – сільське господарство та промисловість мають одні з найнижчих значення рентабельності, незважаючи на те, що фактично створюють матеріальну основу для існування торгівельної, транспортної та фінансової сфер.

Підвищення ефективності розподілу фінансових джерел для відтворення ресурсів господарської діяльності повинно бути економічно виправданим та доцільним з точки соціально-економічного розвитку країни.

Одними із головних шляхів регулювання ефективністю руху фінансових потоків, які нами пропонуються є такі.

Управління амортизаційними відрахуваннями, надання їм втраченої відтворювальної функції шляхом перегляду принципів нарахування та обліку амортизації необоротних активів (внесення змін до Положень (стандартів) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" [7] та 8 "Нематеріальні активи"[8]). Для цього необхідною є відміна списання амортизації на собівартість виробленої продукції та, натомість, накопичення її на спеціальному активному рахунку з подальшим покриттям залишку по даному рахунку частиною виручки від реалізації продукції. Амортизацію основних виробничих засобів нами пропонується визначати не як "систематичне перенесення вартості, що амортизується на собівартість", а як систематичне відшкодування втрати вартості, що амортизується у виручці від реалізації продукції, товарів, робіт, послуг. Відшкодування амортизаційних витрат може відбуватись шляхом зарахування частини виручки від реалізації продукції (послуг) на спеціальний банківський рахунок. Це може бути субрахунок рахунку 313 "Інші рахунки в банку в національній валюті". При цьому рахунок 313 повинен кореспондувати або безпосередньо з рахунком 131 "Знос основних засобів", або, для збереження логічного чергування подій з нарахування та фактичного відшкодування амортизації, із пропонованим нами рахунком 364 "Розрахунки по відшкодуванню амортизації (зносу) основних виробничих засобів". Більш докладно таке нововведення нами розглядається у межах окремого дослідження [9,с.23-30]. Додатковою перевагою при створенні грошового фонду відшкодування зносу необоротних активів є можливість фіскального впливу на нього і, таким чином, регулювання розвитку пріоритетних галузей господарювання.

Забезпечення вигідних умов для створення виробничих підрозділів у великих торгівельних фірмах. Створити пільгові умови оподаткування при реалізації в торгівельних

мережах продукції власного виробництва. Це допоможе вирішенню проблеми зайнятості, знизить ціни та собівартість, створить зацікавленість розвинених представників інфраструктурного бізнесу в розвитку власної виробничої сфери. Диверсифікацією сфер застосування інфраструктурного капіталу за допомогою податкового впливу можливе забезпечення створення низки підприємств повного циклу виробництва та реалізації товарної продукції.

Забезпечення економічно об'єктивної диференціації ставок оподаткування податком на прибуток представників різних ланок фінансово-логістичного ланцюга на товарних ринках у відповідності до рівня рентабельності їхньої діяльності.

Переведення обліково-фіскального процесу підприємств та складання ними звітності з методу нарахування на "касовий" метод, що не тільки зробить обліково-звітну інформацію більш прозорою, але й надасть більших можливостей суб'єктам господарювання разом з підвищенням фінансової дисциплінованості.

Висновки і перспективи подальших розробок. Головним завданням при забезпеченні розвитку реального сектору вітчизняної економіки є створення умов для ефективного і більш швидкого обертання капіталу в даній сфері. Раціональний і економічно виправданий розподіл рентабельності між представниками різних секторів товарного ринку сприятиме покращенню відтворення капіталу, перш за все, у виробничій сфері. Додатковим ефектом можна вважати запобігання завищенню цін в інфраструктурному секторі.

Дослідження секторно-потокової структури товарних ринків України та окремих регіонів і надалі здійснюватимуться у відділі ринкових механізмів та структур Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України.

Література

1. Саблук П.Т. Процеси міжнародного руху капіталів та участь у них України / П.Т. Саблук // Економіка України. – 2008. – № 8. – С. 56-67.
2. Саблук П.Т. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України / П.Т. Саблук // Економіка України. – 2008. – № 12. – С. 4-18.
3. Варналій З.С. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/book/tyn_ekon/dod/D7.doc.
4. Офіційні дані Державного комітету статистики України. Соціально-економічне становище України / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/soc_ek/ 2008/publ122007_u.html.
5. Офіційні дані Одеської державної обласної адміністрації. Стан соціально-економічного розвитку Одеської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gue.odessa.gov.ua.
6. Дані офіційного сайту Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua.
7. Україна. Наказ Міністерства фінансів України Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" N 92 від 27 квітня 2000 р.
8. Україна. Наказ Міністерства фінансів України Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 "Нематеріальні активи" N 242 від 18.10.1999р
9. Лайко О.І. Відновлення відтворювальної функції амортизації підприємств харчової промисловості / О.І. Лайко // Економіка харчової промисловості. – 2009. – № 2. – С. 23-30.
10. Лисюк В.М. Інфраструктурні чинники розвитку товарних агроринків / В.М. Лисюк, О.Б. Ярмоленко // Прометей. – 2008. – Вип. 2(26). – С. 70-73.
11. Голошубова Н.О. Концептуальні засади стратегічних перетворень оптової ланки України / Н.О. Голошубова, В.М. Торопков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ir.org.ua/index.ngo/konceptOptTorg.pdf.

УДК 65.012.32 **Лебедєв І.В.**

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті досліджується зміст категорії «соціальний капітал», його сутність, структура, процес формування та функціонування, методи оцінки і способи реалізації, вплив на результати підприємницької діяльності, роль і значення у підвищенні ефективності управління.

Maintenance of the category «social capital», its essence, structure, process of forming and functioning, methods of estimation and realization, influence on the results of business activity, role and value in increasing of management efficiency are considered in the article.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасна економіка, яка заснована на передових технологіях і розгалужених коопераційних зв'язках, вимагає для свого функціонування належного суспільного середовища. Для ефективного менеджменту необхідно знати, як таке середовище створюється і функціонує, як соціальні зв’язки із нутрі і ззовні підприємства можуть впливати на поліпшення результатів його діяльності, як формується і використовується соціальний капітал, які для цього необхідно вживати заходи.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Ідея соціального капіталу була закладена ще в XIX ст. у працях А. Токвіля, Е. Дюркгейма і М. Вебера, але як особливе явище сучасної соціально-економічної дійсності соціальний капітал став об'єктом вивчення порівняно недавно – наприкінці XX століття. Вивченню феномену соціального капіталу, його структури, способів формування і реалізації присвячені роботи С. Кнека, П. Марсдена, Р. Патнама, Ф. Фукуями, А.Т. Конькова, С.Н. Наделя тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить широке коло розглянутих у наукової літературі теоретичних та практичних питань, проблема сутності й особливостей розвитку соціального капіталу залишається недостатньо вивченою. Актуальним залишається дослідження механізму формування соціального капіталу, методів його оцінки і використання в управлінської практиці.

Мета статті – здійснити подальше дослідження сутності категорії «соціальний капітал», його складових, процесів формування і функціонування, внести пропозиції щодо методів розвитку і використання з метою посилення ролі у підвищенні ефективності управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток коопераційних мереж між підприємствами як усередині галузей, так і між галузями і сферами виробництва об'єднує постачальників, виробників, споживачів і дослідників. Причому в сучасній економіці неформальні зв'язки і контакти не менш важливі, чим офіційні.

Загальноприйнятого визначення поняття "соціальний капітал", якого б дотримувалися більшість дослідників, поки ще не існує. Нерідко висловлюються сумніви в тому, чи коректно взагалі вживати категорію «соціальний капітал», оскільки капітал – це вартість або цінність, що приносить власникові винагороду понад витрат, пов'язаних з її виробництвом або придбанням. Якщо узяти в цьому відношенні речовий і фінансовий капітал (будівлі, споруди, машини, устаткування, сировина, матеріали, готові вироби, грошові кошти, акції, облігації, інші активи), то і витрати, і винагорода понад витрат, тобто прибуток піддаються виміру.

Але якими вартісними показниками можна виміряти, наприклад, довіру, чесність, порядність й інші морально-етичні норми поведінки? Хоча вони, поза сумнівом, здійснюють благотворний вплив на результативність роботи підприємств. Деякі автори вважають, що соціальний капітал – поняття дуже розпливчате, щоб його можна було застосовувати в розрахунках ефективності виробництва. Швидше за все, вважають вони, це поняття може

бути використане як метафора на зразок "культурного капіталу" і "політичного капіталу".

Але більшість дослідників соціального капіталу вважають, що це є не просто набір суспільних інститутів, відносин і способів їх взаємодії, це – цемент, який скріпляє і утримує суспільство разом. Соціальний капітал дозволяє індивідам, групам і співтовариствам ефективніше вирішувати спільні проблеми. Норми взаємної відповідальності і взаємозв'язку допомагають забезпечити поведінку, адекватну вимогам суспільства. У відсутність довіри і взаємозв'язків, що забезпечують взаємні поступки, індивіди не стануть співробітничати, тому що не буде упевненості в аналогічній поведінці інших учасників. Соціальний капітал може бути побічним продуктом різних видів діяльності, здійснюваної без наміру підсилити його. Став уже класичним приклад того, що учасники фабричної хорової студії відвідують її, тому що люблять співати, а не тому, що прагнуть до зміцнення соціальних зв'язків.

Таким чином, в основі поняття «соціальний капітал» закладена ідея про очікувану віддачу від вкладень у соціальні відносини. Індивідууми вступають у соціальні відносини для досягнення якоїсь мети. При цьому розраховують отримати певні переваги, які виникають або посилюються саме завдяки соціальним зв'язкам.

Один з піонерів дослідження соціального капіталу Дж. Колеман вперше визначив його як мережу взаємозв'язків, які можуть бути використані як ресурси у виробництві товарів і послуг. При цьому він підкреслював взаємодоповнення людського і соціального капіталу [1,с.112], хоча очевидно, що взаємозв'язок між людським і соціальним капіталом не є автоматичним, і це підкреслює необхідність його наукового аналізу. Американський соціолог Р. Патнем, автор ряду досліджень з цієї проблематики, вважає, що подібно тому, як фізичний капітал відноситься до фізичних об'єктів, а людський капітал – до властивостей індивідів, соціальний капітал стосується норм взаємності і довіри, що виникають у відносинах між організаціями, об'єднаннями та індивідами на основі спільності інтересів [2,с.30].

У публікаціях Всесвітнього банку соціальний капітал визначається як «сукупність інститутів, стосунків і норм, які формують кількість і якість соціальних взаємодій в суспільстві» [3]. Нові дані, у тому числі дослідження Всесвітнього банку, підтверджують, що соціальний капітал є важливим чинником сталого економічного розвитку.

Найточніше, на наш погляд, дають визначення категорії «соціальний капітал» литовські соціологи І. Мачерінскене, Р.М. Інкуте-Генріксон, Ж. Симанавічене як «інституції, загальні цінності, норми, правила, відносини довіри, сукупність яких складає зв'язки, що підтримують функціонування суспільства. Проте соціальним капіталом ці елементи стають лише в тому випадку, якщо цілеспрямовано використовуються для досягнення певної мети» [4,с.38]. Таким чином, ключовим у визначенні категорії «соціальний капітал» є поняття зв'язків, заснованих на довірі. Мається на увазі довіра як по вертикалі – у відносинах між суб’єктами громадянського суспільства і державою, а також і по горизонталі – між різними суспільними і корпоративними структурами, що складають тканину сучасного соціуму, і між громадян один до одного. Міра взаємодовіри залежить від багатьох чинників: тут й історичні коріння, і культурні традиції (у тому числі культура бізнесу), і норми моралі, й етичні цінності.

Зміцнення і розширення соціальних зв'язків, створення клімату законності та взаємної довіри украй важливі не лише для підвищення ефективності діяльності суспільних і державних інститутів, зміцнення стабільності та єдності суспільства, успішного економічного зростання, але – в контексті глобальних процесів – і для збереження національної ідентичності і державної цілісності, що є особливо актуальним для України.

Чисельні результати досліджень свідчать про те, що в країнах з високим розвитком соціального капіталу, що виражається у високому ступеню довіри громадян до державних і суспільних інститутів, вище й ефективність управління на макро-, мезо- і мікро-рівні. З іншого боку, діяльність державних, корпоративних і суспільних інститутів по накопиченню соціального капіталу сприяє розвитку так званих «соціальних навиків» – здібності до організації, співпраці і взаємодії, що підсилює трудову, суспільну і політичну активність громадян. В результаті проведених емпіричних досліджень і теоретичного аналізу був виявлений позитивний зв'язок між соціальним капіталом, добробутом, рівнем освіти і

культури, фізичним і психологічним здоров'ям, розвитком демократії і правопорядку, міцністю родинних стосунків (соціальний капітал батьків приносить їх нащадкам не меншу вигоду, чим фінансовий або людський капітал). Однак при певних обставинах соціальний капітал, так само як і інші види капіталу, може використовуватися в антисоціальних цілях. Деякі тісно згуртовані групи, наприклад, нарко-картелі, співтовариства нелегальних іммігрантів, мафіозні і терористичні угрупування можуть володіти високою мірою внутрішньої довіри і взаємної відповідальності. Аналогічним чином, члени даних груп можуть володіти значними людськими, фінансовими й іншими видами капіталу і використовувати їх в соціально деструктивних і небажаних для суспільства цілях. Ці приклади не зменшують, а швидше підкреслюють значення людського і соціального капіталу для суспільства.

Соціальний капітал є важливим не лише для запобігання антисоціальній або кримінальній поведінці, але і для закріплення в суспільстві позитивної оцінки законослухняності. Був виявлений зв'язок між рівнем дотримання в суспільстві певних соціальних норм і цінностей, що формують соціальний капітал, і рівнем злочинності. Існує, наприклад, стійка залежність між кількістю злочинів і «егоцентричною» поведінкою громадян, що виражається в ухиленні від сплати податків, розкраданнях державного і особистого майна, шахрайстві, брехливості, привласненні чужої власності.

Соціальний капітал створюється і функціонує на рівні підприємств і організацій, малих соціальних груп, локальних співтовариств сусідів, шкіл та інших учбових закладів, сім'ї, інститутів громадянського суспільства і держави в цілому. Причому між цими основними сферами соціального капіталу існує взаємодоповнюючий і синергетичний ефект.

Важливу роль у формуванні і функціонуванні соціального капіталу грає міра дотримання принципу соціальної справедливості, що передбачає, перш за все, пом'якшення контрастів в розподілі доходів. Зіставлення результатів соціальних опитувань з даними про розподіл доходів населення дозволяє виявити закономірність: чим сильніше диференціація в доходах, тим слабкіше взаємна довіра, і навпаки. Так, у Скандинавських країнах, де співвідношення доходів 20% багатющих громадян і 20% бідніших складає у середньому 3.6, індекс взаємної довіри дорівнює 56-61% [5]. Високий рівень нерівності веде до зростання злочинності, загрожує політичній стабільності в країні, знижуючи тим самим її інвестиційну привабливість. Така нерівність в доходах негативно позначається на моральних нормах поведінки учасників економічних процесів, перешкоджає виникненню стосунків довіри й обов'язковому виконанню узятих на себе зобов'язань, що заважає всякій діловій активності.

Глибина соціальної диференціації по доходах і чинник взаємної довіри здійснюють істотну дію на інвестиційну активність усередині країни і тим самим - на її соціально-економічний розвиток. Згідно з виводами дослідження, проведеного американськими економістами Дж. Венеріс і Д. Гупта по матеріалах 49 країн, основним джерелом внутрішніх інвестицій служать заощадження не найбагатших верств населення (upper income group), а середнього класу (middle income group). Одна з причин цього полягає в тому, що капітали найбільш багатих шарів населення нерідка є тіньовими і вивозяться за рубіж, а середній клас не має таких цілей і можливостей. Поляризація доходів і розмивання середнього класу ведуть до падіння внутрішньої інвестиційної активності [6,с.9]. Соціальна поляризація украй негативно впливає на формування і реалізацію людського капіталу. Зубожіння значної частини нашого населення позбавляє молодь з бідних сімей можливості досягти високого рівня освіти і професійної підготовки, необхідної для сучасного ринку праці, різко погіршує фізичне і духовне здоров'я низькооплачуваної частини працюючого населення, веде до скорочення тривалості життя. Соціальна поляризація багато в чому обумовлюється низькою долею заробітної плати у ВВП. Це у свою чергу дестимулює творче відношення до праці, перешкоджає професійному розвитку, знецінює людський капітал.

Досліджуючи соціальний капітал, необхідно мати на увазі складність його виміру. Спроби оцінити соціальний капітал нерідка приводять до змішення його джерел, функцій, результатів. Велика частина того, що пов'язане зі соціальним капіталом, існує в неявній або

відносній формі, що відразу ж позбавляє дослідників можливостей простого виміру або класифікації. Для оцінки соціального капіталу застосовуються як економетрічні, так і соціологічні методи досліджень: опити, експерименти, контент-аналіз тощо. Соціальний капітал підприємства (організації) подібно до виробничого, фінансового і людського сприяє зростанню продуктивності праці і здатний принести економічний ефект, оскільки:

1. Внутрішньо-фірмові зв'язки і норми взаємодій, засновані на довірі, сприяють встановленню і розвитку відносин соціального партнерства. Залучення робітників та їх організацій до підготовки і ухвалення управлінських рішень, участі в акціонерному капіталі, розвитку інформаційних та інших внутрішньо-фірмових комунікацій, безперервного навчання виховує у персоналу почуття причетності до справ підприємства, сприяє підвищенню його соціальної свідомості й активності. Природно, працівник такого типа бачить себе не просто "продавцем" робочої сили, але і партнером, а місце, де він працює, сферою не лише трудових, але і ширших – соціальних відносин.

2. Підвищення якості соціального капіталу підприємства сприяє розвитку корпоративної культури і залученню до неї робітників. Найбільш значимими складовими корпоративної культури є лояльність фірмі, ініціативність працівників, їх зацікавленість в успіху компанії. Природно, це вимагає не лише певних зусиль з боку керівництва компанії, але також змін у самій системі внутрішньо-фірмових стосунків.

3. Внутрішньо-фірмові зв'язки і норми взаємодій, засновані на довірі, сприяють покращенню морально-психологічного клімату, відносин колективізму, взаємодопомоги, обміну знаннями і досвідом, що сприяє підвищенню ефективності й якості праці і, тим самим – конкурентоспроможності підприємства.

Принципи наукового управління, сформульовані ранніми школами менеджменту, в основному базувалися на ієрархічних організаційних структурах, суворих формальних правилах і у меншій мірі покладалися на особисту взаємодію і довіру. У сучасній інноваційній економіці, що вимагає постійного оновлення знань і кваліфікації працівників, здобуття цих нових знань і навиків багато в чому відбувається на робочих місцях завдяки обміну знаннями і досвідом на основі неформальних взаємозв'язків. Група працівників, між якими існують стосунки взаємопорозуміння і довіри, працює злагодженіше і ефективніше, ніж та, де немає таких стосунків.

4. Відносини довіри дозволяють встановлювати міцні і довготривалі ділові зв'язки з бізнес-партнерами - постачальниками і споживачами, що стає джерелом конкурентних переваг фірми, оскільки сприяє координації внутрішньо-фірмових і між-фірмових взаємодій, зниженню трансакційних витрат на переговори, поліпшенню комунікацій і позбавленню від зайвих бюрократичних ланок. У цьому контексті довіра набуває багатообразних проявів, включаючи віру в добрі наміри, компетентність і надійність інших учасників операцій. Ділові зв'язки, що охоплюють виробництво і реалізацію продукції, науково-дослідні розробки, маркетинг, навчання персоналу тощо, приносять вигоду в довгостроковому періоді завдяки зниженню сукупних витрат, обміну інформацією і встановленню санкцій за некоректну поведінку.

5. Добра репутація підприємства дає можливість користуватися ресурсами інших організацій шляхом отримання інвестицій, банківського і комерційного кредиту, поручительств, гарантій і т.п.; сприяє встановленню і зміцненню стосунків довіри з державними органами і громадськими організаціями (профспілковими, споживчими, екологічними, правозахисними тощо).

6. Соціальний капітал підвищує привабливість, а, отже, і ціну акцій корпорації.

7. Розширюються джерела корисної інформації. Для ринкових відносин характерні неповнота і недосконалість інформації, тобто її закритість, недоступність, однобічність і, відповідно, високі витрати на здобуття повної, достовірної й об'єктивної інформації. Соціальні зв'язки в певному середовищі і на певних ієрархічних рівнях (що мають в своєму розпорядженні якнайповнішу інформацію про поточні потреби і перспективи розвитку ринку) надають підприємству корисні відомості, не доступні з інших джерел, про

можливості та варіанти найбільш вигідної поведінки на ринку. Аналогічним чином соціальні зв'язки можуть надати інформацію іншим організаціям, агентам і суспільству в цілому про характеристики і властивості суб'єктів економічних відносин. Така інформація дозволяє фірмам знижувати трансакційні витрати при наймі найкращих працівників з точки зору кваліфікації, професійної і загальної підготовки, а працівникові – знайти фірму, де його знання і досвід отримають найбільш адекватне вживання і високу оцінку.

8. Соціальні зв'язки можуть впливати на керівників фірм або менеджерів по персоналу, тобто осіб, що приймають рішення про найм, звільнення, просування працівників. Суб'єктивність оцінок працівника залишається вельми значною, особливо якщо йдеться не про конкретні результати вже завершеної діяльності, а про потенційні можливості людини на новому робочому місці, про його здібності як організатора, лідера, керівника. Сила впливу соціальних зв'язків в цьому випадку залежатиме від стратегічного рівня зв'язків і статусних позицій людини, здатної при ухваленні рішення «замовити слівце». Соціальні зв'язки з тими, хто має в своєму розпорядженні ресурси і реальну владу, сприяють вирішенню питань працевлаштування і розвитку кар'єри не менше, ніж накопичені знання і досвід.

9. Соціальні зв'язки індивіда можуть сприйматися організацією як якісь потенційні можливості, що забезпечують доступ до певних соціальних ресурсів. Соціальні зв'язки, що стоять за людиною, говорять про те, що окрім індивідуального людського капіталу (кваліфікації, знань і досвіду) він має в своєму розпорядженні додаткові ресурси, на які може розраховувати фірма, наймаючи цього працівника.

У сучасних дослідженнях підкреслюється, що соціальний чинник виявляється значимим і привабливим і для працівника, і для працедавця. Соціальні зв'язки, контакти, можливості працівника роблять його більш конкурентоздатним з точки зору працедавця, який може розраховувати в цьому випадку не лише на віддачу від людського капіталу працівника, але і на віддачу від його соціального капіталу. Сучасні гнучкі організації нерідка будують свою стратегію на тому, що не шукають вузьких професіоналів на стандартні робочі місця, а навпаки, міняють сфери і форми роботи залежно від можливостей персоналу. У таких організаціях значення міжособистих зв'язків набагато вище, ніж відповідність вимогам посадових інструкцій.

Соціальний капітал у вигляді зв'язків (контактів) працівника представляє інтерес для працедавця, щоб відстежувати ситуацію в економіці в цілому і в конкретній галузі, розширити круг постачальників і споживачів, отримати доступ до ресурсів, в т.ч. інформаційних, і, нарешті, щоб підтримувати контакти з органами державної влади, профспілками й іншими значимими організаціями. У той же час інформація про соціальні зв'язки працедавця представляє інтерес для працівника, який розраховує не лише на отримання заробітної плати за свою працю, але і планує свою кар'єру, розраховує можливість здобуття додаткових знань і навиків, доступу до нових виробничих ресурсів, споживчих благ. Згідно з сучасними уявленнями про максимізацію корисності, при пошуку робочого місця чоловік прагне до вибору найбільш сприятливого поєднання різних чинників, серед яких розмір, форми і умови оплати праці служать одним з головних, але далеко не єдиним чинником. Майбутньому працівникові важливо мати найбільш об'єктивну інформацію про режим і умови праці, інтенсивність навантажень, міру відповідальності, взаємини в колективі, сумісність характерів співробітників. Соціальний капітал можна розглядати як цінний ресурс на ринках праці. Він не лише розширює інформаційний простір для суб'єктів ринку праці, але, що саме головне, дозволяє здолати або мінімізувати асиметрію інформації. Працівник використовує свої соціальні зв'язки для пошуку найпривабливішого робочого місця. Успішний пошук роботи у великій мірі залежить, навіть, не від кількості зв'язків і контактів, доступних індивідові, а від статусу людини, з якою пов'язаний індивід і на який він може розраховувати у вирішенні питання про роботу. Найбільш яскравим прикладом впливу соціального капіталу на трудові відносини є використання при наймі працівників рекомендаційних листів. Рекомендаційні листи не є винаходом недавнього часу, їх використовують як сигнал на ринку праці вже впродовж декількох століть. Специфіка сучасного етапу використання рекомендаційних

листів, на наш погляд, полягає в тому, що процес виробництва вирушає від конвеєрної безособовості у напряму гнучких форм організації праці, що швидко адаптуються до мінливих вимог ринку товарів і послуг.

Оцінити якості претендента на робоче місце лише по офіційних довідках і документах неможливо, самооцінка працівників, яку нерідка використовують в анкетах і резюме, страждає необ'єктивністю і вибірковістю, з'ясування ж цих питань вже в процесі роботи може привести до серйозних збитків. Рекомендаційні листи або усні рекомендації можуть підкреслити особливі навики працівника, отримані на попередніх місцях роботи, акцентувати увагу на його досягненнях. В той же час, об'єктивна характеристика покаже можливі недоліки, шкідливі звички претендента на роботу і навіть вкаже шляхи мінімізації витрат по подоланню цих недоліків. З точки зору працедавця рекомендаційні листи дозволяють істотно скоротити трансакційні витрати на наймання працівників, що зв'язані, наприклад, з публікацією оголошень про вакансію в засобах масової інформації, відбором заяв і резюме, проведенням чисельних співбесід та інтерв'ю з тими, хто бажає поступити на роботу, виявленням їх професійних якостей, рівня кваліфікації і загальнолюдських характеристик тощо. Можна взагалі обійтися без розгалуженої служби найму персоналу, звівши кількість працівників у відділі управління персоналом до мінімуму. Крім того, наявність рекомендаційного листа служить сигналом про існування у претендента на роботу соціальних зв'язків, значимих для працедавця.

Рекомендаційні листи використовуються частіше для заміщення рядових вакансій, тоді як при підборі управлінських і керівних кадрів користуються, як правило, рекомендаціями висококваліфікованих професіоналів або професійних асоціацій. В той же час рекомендаційні листи, поряд з безумовними перевагами, таять в собі цілий ряд потенційних небезпек через суб'єктивну оцінку і можуть сприяти протекціонізму, фаворитизму і сімейності. Тому профспілки рішуче виступають за обов'язкове використання об'єктивних методів оцінки, відбору і просування працівників.

Висновки і перспективи подальших розробок. Соціальний капітал, як показують емпіричні дослідження і теоретичні узагальнення на базі даних підприємств України та інших країн, в умовах сучасної економіки є важливим чинником розвитку і здатний сприяти підвищенню ефективності діяльності підприємств. Правда, відстежувати чіткий зв'язок між соціальним капіталом і економічним зростанням вельми непросто: як і в разі людського капіталу, результати залежать від якості та достовірності вживаних показників, складності взаємовпливу чинників і непорівнянності окремих характеристик. Це викликає необхідність подальших теоретичних досліджень і розробки практичних рекомендацій щодо форм і методів розвитку, накопичення і використання соціального капіталу, насамперед впровадження відносин соціального партнерства і удосконалення соціальної політики підприємств.

Література

1. Coleman J. Social Capital in the Creation of Human Capital / J. Coleman // American Journal of Sociology, 1988, Vol. 94, Supplement, P. 95-120.
2. Надель С. Социальные факторы экономического роста / С. Надель // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – №5. – С. 26-33.
3. The World Bank: Social Capital: Publications & Reports [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://web.worldbank.org/wbsite/external/topics/exttsocialcapital/html.
4. Мачеринскене И. Социальный капитал организации: методология исследования / И. Мачеринскене, Р.М. Инкуте-Генриксон, Ж.. Симанавичене // Социологические исследования. – 2006. – № 3. – С. 29-39.
5. Human Development Report 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/en/reports/global/hdr2002.
6. Лебедев И.В. Социальная ответственность бизнеса в условиях глобализации / И.В. Лебедев // Науковий вісник. – 2006. – №11 (31). – С. 3-13.

УДК 658.26

Літвінов О.С.

ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ СУТНОСТІ СТИМУЛІВ В ЕКОНОМІЦІ

У статті досліджено питання сутності стимулів в економіці. Проаналізовано важливість для людства й особливо української держави вирішення питання підвищення енергоефективності економіки й енергозбереження. Визначено синтезовані групи факторів енергоємності продукції промислового підприємства.

In the article the question of essence of stimuli is explored in an economy. Importance is analysed for humanity and especially Ukrainian state of decision of question of increase of energoefectivnosti of economy and energozberegennya. The sintezo-vani groups of factors of energoemnosti of products of industrial enterprise are certain.

Постанова проблеми у загальному вигляді. З моменту коли людина почала використовувати силу домашніх тварин, а пізніше й працю іншої людини для задоволення власних інтересів, людство почало аналізувати яким чином можна спонукати, стимулювати тварину, а потім і людину до якнайкращої діяльності. Ті цивілізації і держави, які знаходили найкращі способи стимулювання до діяльності у власних інтересах, набували найбільшого розвитку. Це відноситься до всіх супердержав – від Древнього Єгипту до США.

Незважаючи на таке значення, у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі ще вкрай недостатньо досліджені методологічні та методичні питання сутності стимулів в економічній сфері підприємств.

Питання сутності стимулів економічних явищ не лишаються поза увагою економістів-дослідників, але ця сфера ще відзначається широким колом неузгодженостей, хоча вирішенню цих питань були присвячені праці багатьох авторів як радянського періоду, так і періоду незалежності України, як у центральних, так і у регіональних виданнях, таких як Н.П. Бражникова, Г.М. Коломакович, В.І. Мишин, Д.А. Новиков, И.Б. Швець та інших.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Розглянемо результати роботи науковців України та зарубіжних країн щодо визначення сутності стимулів та стимулювання в економіці. В „Економічній енциклопедії”, яка вийшла з друку в Україні у 2002 році колективом авторів, наводиться таке визначення: „Стимулювання економічне – економічне спонукання, використання матеріальних стимулів з тим, щоб виробники, споживачі, покупці поводились належним чином, а, отже, особи, що застосовують стимулювання, мали з цього вигоду” [1,с.473].

У даному визначенні стимулювання і стимули розуміються тільки з матеріальної точки зору, тобто автори вважають, що в економіці не може бути нематеріальних стимулів та методів стимулювання. Ми не можемо погодитись з цим, незважаючи на те, що саме матеріальні стимули є, частіше за все, найбільш результативними.

У виданому також у 2002 році у Росії „Большом экономическом словаре” сутність поняття стимул визначається наступним чином: „Стимул (лат. stimulus – буквально остроконечная палка, которой погоняли животных, стрекало) – побуждение к действию, побудительная причина”. Далі там же: „Стимул финансовый – стимул обеспечиваемый государством с целью достижения национальных приоритетов в отношении предприятий, в том чтобы способствовать их размещению в пределах определенной территории; развивать передовые технологии и ускорять обновление основных фондов; развивать экспорт; инвестировать в НИОКР и т.д.” і ще у цьому ж словнику: „Стимулирование экономическое – экономическое побуждение, использование материальных стимулов (побудителей) способствующих тому, чтобы производители, потребители, покупатели вели себя желаемым образом, к выгоде и в интересах лиц, применяющих стимулирование” [2,с.1017].

У визначенні стимулу із „Большого экономического словаря” вказується, що стимули можуть бути забезпечені діяльністю тільки держави, з метою досягнення національних пріоритетів, і спрямовані вони можуть бути на окремі підприємства. На нашу думку не можна на стільки звужувати сферу використання стимулів, залишаючи тільки один суб’єкт та об’єкт стимулювання відповідно підприємство і державу. Звичайно, державне регулювання, яке саме і використовує стимулювання по відношенню до окремих підприємств, є важливою складовою діяльності будь-якої держави і від нього залежать економічні результати всього народного господарства, але стимули і стимулювання використовуються не тільки на макрорівні економіки, а й на мікрорівні – рівні підприємств.

У такому разі об’єктом стимулювання будуть окремі споживачі та робітники підприємств, а суб’єктом стимулювання виступатимуть підприємства та посадові особи підприємств. У визначенні економічного стимулювання із цього ж джерела, також не вказані такі суб’єкти стимулювання, як працівники підприємств, що на нашу думку теж не є виправданим звуженням визначення.

У сучасних виданнях сутність стимулювання прийнята згідно точки зору, викладеної вище. Наприклад, у монографії Д.А. Новикова, яку видано у 2003 році, міститься таке визначення: „Одной из разновидностей целенаправленных внешних побуждающих воздействий (создания условий деятельности) является стимулирование (от латинского stimulus – остроконечная палка, которой погоняли животных) – внешнее воздействие на организм, личность или группу людей, побуждение к совершению некоторого действия” [3,с.9].

Поглиблена політекономічна характеристика сутності економічних стимулів, на наш погляд, міститься у наступному визначенні Н.П. Бражникової: „Стимулы объективно обусловлены окружающей действительностью и существуют лишь как осознанная категория. Формирование стимулов неизбежно связано с сознанием человека, всегда субьективизировано. Действенность системы стимулов во многом зависит от степени познания, правильности выбора форм и методов реализации объективно существующих интересов, адекватных уровню развития производительных сил и системе производственных отношений, от осознания связи интересов и стимулов, факта действия форм и способов стимулирования, направлений развития и совершенствования производства. Ошибочное понимание этих зависимостей может в реальной действительности привести к несоответствию системы стимулов системе производственных отношений, интересов, уровню развития производительных сил, частичной реализации экономических интересов и возможностей развития производства.

С учетом сказанного выше, на наш взгляд, стимулы правомерно определить как конкретные, объективно обусловленные экономическими интересами, уровнем развития производительных сил и соответствующими производственными отношениями формы и методы реализации экономических интересов, побуждающие людей к целенаправленным производственным действиям, открывающим возможность удовлетворения потребностей в определенном качестве и количестве” [4,с.8-9].

Вважаємо, що у наведеній цитаті цілком достовірно висвітлено головні особливості політекономічного поняття економічних стимулів, знання яких неодмінно потрібне при розробці конкретних організаційно-економічних заходів, які треба застосовувати у якості основи для побудови системи стимулювання, а також при виборі конкретних видів і форм стимулювання, розрахованих на досягнення найвищого економічного, соціального або екологічного ефекту.

Важливі доповнення щодо політекономічної характеристики сутності економічних стимулів, на наш погляд, міститься також у монографії Г.М. Коломакович: „Стимулы как объективная форма проявления интересов на поверхности выступают как обещанное вознаграждение за труд определенного количества и качества. Материальная заинтересованность в этом вознаграждении неотъемлемый элемент развития общественного

производства, результат реализации системы интересов, причем эта реализация возможна только с помощью соответствующих материальных стимулов к труду...

Каждой подсистеме экономических интересов соответствует определенная подсистема стимулов. Процесс практической реализации интересов и стимулов возможен на основе стимулирования, использующего материальную заинтересованность. Отсюда стимулирование можно охарактеризовать и как направленную на создание материальной заинтересованности деятельность, что является результатом соответствия системы экономических интересов и стимулов. Стимулы здесь выступают своеобразными побудителями к действию и в этом своем качестве служат двигателем экономического развития" [5,с.14-15].

Однак, на наш погляд, не можна ототожнювати стимули з інтересами. Г.М. Коломакович звертає на це увагу, підкреслює нерівнозначність цих економічних категорій: „Экономические интересы объективны. Это вытекает, в конечном итоге, из объективности элементов, из которых они складываются. Ведь экономические интересы являются категорией, выражающей экономические отношения людей по поводу удовлетворения объективных потребностей, обусловленных системой общественного производства и социальным положением индивида в обществе. А его интерес представлен в объективном взаимодействии, в воспроизводственном движении экономических форм присвоения им материальных благ и услуг. Но ведь эти формы, их взаимосвязь определяются не сознанием индивида, а системой экономических отношений общества и тем местом, которое он в нем занимает" [5,с.12-13].

Не викликає заперечень твердження Г.М. Коломакович, що один і той же стимул (наприклад, заробітна плата) може застосовуватися для стимулювання у багатьох напрямах, відносно багатьох об'єктів. Але суто заробітна плата ще не є стимулом, а стимулом виступає удосконалення різних елементів організації оплати праці, тобто заробітна плата є способом мотивації підвищення ефективності виробництва, а стимулюванням на її основі є поліпшення, наприклад, в області нормування та ставок оплати праці, методів нарахування та виплати заробітної плати тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, насамперед, постає проблема визначення сутності взаємозв'язку між економічними інтересами та економічними стимулами.

Можна повністю погодитися, що їх не можна ототожнювати, але роль кожної з цих економічних категорій у їхньому взаємозв'язку, на наш погляд, ще потребує уточнення. Не можна погодитись з тим, що економічні стимули – це форма реалізації економічних інтересів, як це вже зазначалось у вищенаведених висловлюваннях В.І. Мішина, Н.П. Бражникової та Г.М. Коломакович. Синтезовано ця ідея викладена, наприклад, у наступному твердженні Г.М. Коломакович: „Материальная заинтересованность – неотъемлемый элемент развития общественного производства, результат реализации системы интересов, причем эта реализация возможна только с помощью соответствующих материальных стимулов к труду" [5,с.14].

Постановка завдання. Завданням наукової статті є методологічне та методичне дослідження питання сутності стимулів в економіці, розгляд питання про сутність стимулювання, як діяльності людини а також розгляд взаємозв'язку категорій: економічні потреби, економічні інтереси, мотивація, стимулювання та винагорода.

Виклад основного матеріалу дослідження. На наш погляд, характеристика економічних стимулів лише як форми реалізації економічних інтересів настільки ж алогічна, як і ототожнювання інтересів та стимулів. Це означає що інтерес, виконання якого прагне індивід чи інший суб'єкт, потребує ще якогось підкріплення, підсилення цього прагнення, тобто стимулювання цього прагнення. Інакше стимули не можна розглядати як спонукальні заходи, вони тоді будуть виглядати як аморфні, недієздатні, пасивні, економічно незначущі організаційні заходи, започатковані для втілення в життя економічних інтересів, тобто для

формування організаційних умов для цього. У такій ролі стимули виглядають як суто технічні, побічні заходи, які не містять ніякого економічного змісту.

Але, з одного боку, дійсно об'єктивно повинні існувати способи досягнення інтересів, а, з іншого, повинні існувати способи спонукання для досягнення різноманітних цілей у виробництві, яке є базою досягнення інтересів. У зв'язку з цим звернемося до розгляду логічного моменту виникнення у суспільстві економічних інтересів. Інтереси виступають економічною категорією, яка логічно виростає з факту існування потреб людини. Необхідність задоволення потреб спонукає індивіда до певного виду трудової діяльності, що дозволяє постійно відтворювати споживчі вартості на основі безперервного розвитку виробництва. Це і є економічний інтерес. Звідси потреба – матеріальна основа інтересу, визначальна умова його виникнення. Економічний інтерес за своєю сутністю постає як об'єктивно обумовлена необхідність виконання індивідами певних суспільних обов'язків, функцій і виглядає як „економічне відношення людей з приводу виробництва з метою задоволення потреб".

За нашою думкою, економічні інтереси та стимули ще не пов'язані безпосередньо згідно своєї сутності, а проміж них існує ланка, яка їх пов'язує. Цією ланкою є відповідна економічна категорія, яка призначена для створення умов реалізації економічних інтересів. Такою економічною категорією, на наш погляд, виступає мотивація.

От яке визначення мотивації, наприклад, дається британськими науковцями: „Мотивация – по определению профессора Херцберга – желание работать, обусловленное удовлетворением, получаемым от самой работы. Он же замечает, что мотивацию следует отличать от „побуждения". По словам Херцберга, „если вы хорошо работаете с желанием хорошо сделать своё дело, то речь идет о мотивации. Если же вы работаете, руководствуясь стремлением купить дом или „ягуар", то вами движут побуждающие мотивы. Многие авторы и бизнесмены толкуют мотивацию по-другому, подразумевая под ней факторы, заставляющие человека работать лучше, чем он работал бы в отсутствие таковых" [6,с.239].

А у українських авторів наводиться таке визначення мотивації: „Мотивація являє собою процес спонукання себе та інших до певної діяльності, спрямованої на досягнення особистих цілей або ж цілей організації. У кінцевому підсумку мотивація виявляється у внутрішніх стимулах до праці, прагненні досягти найкращих її результатів ...

... На перший погляд здається, що нічого складного в мотивації праці немає, оскільки ключові її ланки давно відомі: потреби – мотивація – винагорода" [7,с.295].

Характерною спільною рисою цих визначень є те, що поняття мотивації у тій чи інший мірі усе ж таки розкривається з залученням поняття „стимул". У великобританських авторів мова йде про „побуждающие мотивы", у українських про „внутрішні стимули". Але слід також зазначити, що українські автори також простежують взаємозв'язок економічних категорій, комбінуючи ланцюг: „потреби – мотивація – винагорода".

Але, на наш погляд, по-перше, мотивація – це ще не є стимулювання, а, по-друге, мотивація матеріалізується не у винагороді, і відповідно її сутність пов'язана не з винагородою.

Так, доктор економічних наук, професор, заслужений працівник народної освіти України С.Ф. Покропивний сутність мотивації визначив наступним чином: „Соціально-економічною основою поведінки та активізації зусиль персоналу підприємства (організації), що спрямовані на підвищення результативності їхньої діяльності, завжди є мотивація праці.

Система мотивації характеризує сукупність взаємозв'язаних заходів, які стимулюють окремого працівника або трудовий колектив у цілому щодо досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності підприємства (організації).

Для формування належного ставлення до праці необхідно створювати такі умови, щоб персонал сприймав свою працю як свідому діяльність, що є джерелом самовдосконалення, основою професійного та службового зростання. Система мотивації повинна розвивати почуття належності до конкретної організації. Відповідне ставлення до праці та свідома

поведінка визначаються системою цінностей працівника, умовами праці й застосовуваними стимулами.

За домінуючої ролі соціально-економічних умов у основу будь-якої моделі мотивації покладаються передовсім психологічні аспекти" [8,с.374].

У наведеному визначенні мотивації доктора економічних наук, професора С.Ф. Покропивного, хоча й згадуються „застосовувані стимули", все ж в основі мотивації знаходяться умови праці. Тому, на наш погляд, сутністю мотивації, як поняття економічної науки, є формування умов (соціальних, економічних, психологічних, екологічних та інших) для реалізації економічних інтересів (індивідуальних та інших економічних інтересів, які існують у суспільстві).

Таким чином можна вважати, що існує ланцюг економічних категорій: економічні потреби – економічні інтереси – мотивація – стимулювання – винагорода. У цьому ланцюгу провідною, за економічним значенням, роллю у економічній теорії, економічним змістом, суспільним значенням виступає початкова категорія – економічні потреби. Усі наступні економічні категорії потрібні для „обслуговування" цієї провідної економічної категорії, тобто для реалізації тих економічних відносин, вимог, які складають сутність категорії „економічні потреби".

Наведені на початку статті визначення сутності стимулу на тлі проведеного після цього поглибленого економічного аналізу категорій економічних інтересів та економічної мотивації здаються доволі схематичними, такими, що не відображають поглиблений економічний зміст вказаних категорій. Тому, насамперед, треба продовжити аналіз та виявлення економічної сутності поняття стимулу в економіці. Мається на увазі виявлення не лише зовнішніх ознак цього поняття, але й політекономічна характеристика його змісту, тобто його ролі та місця у економічних відносинах, або, інакше кажучи, сутності тих економічних відносин, які він відображає.

У монографії Д.А. Новикова міститься, на наш погляд, дуже важливе доповнення: „При этом в социально-экономических системах характерной чертой стимулирования, как разновидности управления, является необходимость согласования интересов управляющего и управляемого субъектов" [3,с.9]. А в економічній енциклопедії з політичної економії важливою є наступна риса у характеристиці стимулювання: стимулювання включає форми, методи, засоби, кошти, необхідні для спонукання суб'єкту для виконання корисних дій [1,с.408-409].

Таким чином, основою, серцевиною стимулювання є відношення стимулятора (того, хто стимулює) і стимульованого (того, хто стимулюється). Але суть цього відношення відрізняється від відношення мотиватора (того, хто мотивує) та мотивованого (того, хто мотивується). У тому й іншому випадку повинні дотримуватись інтереси тієї й іншої сторони. Але, якщо при мотивації метою є лише створення умов для реалізації економічних інтересів, то при стимулюванні має місце витрата коштів з метою підвищення вигоди для стимулятора і для стимульованого.

Отже, на наш погляд, сутність стимулювання в економіці можна визначити наступним чином. Стимулювання в економіці – це відношення стимулятора (того, хто стимулює) і стимульованого (того, хто стимулюється, на кого спрямовано стимулювання) з приводу виконання економічних інтересів обох з метою одержання обома додаткової економічної вигоди шляхом здійснення стимулятором дій, заходів, витрат коштів у відповідних формах, відповідними методами.

Відповідно до визначення поняття стимулювання сутність стимулу, на наш погляд, можна визначати так: стимул в економіці – це захід або дія того, хто здійснює стимулювання, з метою спонукання того на кого спрямовано стимулювання, до дій, поведінки, які приводили б до одержання стимулятором та стимульованим додаткової економічної вигоди вище існуючого рівня.

Таким чином застосування стимулів повинно вести до покращення існуючого економічного стану, до підвищення рівня економічних показників в інтересах того, хто

здійснює стимулювання, і того, хто є об'єктом стимулювання. Об'єктами стимулювання можуть бути: окремі робітники, персонал підприємства у цілому, підрозділи компанії, дочірні фірми, підприємства, корпорації, бізнесові угруповувався, підгалузі та галузі народного господарства. Суб'єктами стимулювання можуть виступати: підприємства (керівництво), підрозділи підприємств, корпорації, фінансово-банківські, податкові установи, міністерства, загальнодержавні установи.

Від загально прийнятих визначень поняття стимулу в економіці, наведених на початку даного підрозділу, визначення, що пропонується нами, більш повно розкриває сутність стимулювання, а саме, в ньому вказується, що стимулювання – це є відношення між тим, хто стимулює, і тим, на кого спрямоване стимулювання, і що стимулювання передбачає виконання інтересів обох сторін, а не однієї, стимулюючої, як це здається на поверхні у загальновизнаному визначенні стимулювання, де цей процес представлено абсолютно однобічно, як вплив стимулюючого направлений на того, кого стимулюють. На наш погляд, комплексне, глибинне політекономічне визначення стимулювання повинно включати таке висвітлення сутності стимулювання.

Висновки і перспективи подальшого розробок. Таким чином, у статті проаналізовано актуальність для економіки України та світової економіки вивчення методологічних та методичних проблем сутності стимулів та стимулювання в діяльності підприємств. Наведені результати аналізу публікацій, в яких розглядались питання сутності і взаємозв'язку економічних категорій стимул, стимулювання, мотивація, інтерес, потреби, винагорода. Після чого запропоновано власне розуміння економічної сутності стимулів і стимулювання, а також викладено розуміння зв'язку і від'ємностей таких економічних категорій як стимулювання, стимул, інтерес і потреба.

Література

1. Економічна енциклопедія: у трьох томах / С.В. Мочерний та ін. – К.: Академія, 2002. – Т. 3. – 952 с.
2. Азрилиани А.Н. Большой экономический словар / А.Н. Азрилиани – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
3. Новиков Д.А. Стимулирование в организационных системах / Д.А. Новиков – М.: СИНТЕГ, 2003. – 312 с.
4. Бражникова Н.П. Система экономического стимулирования интенсификации с использованием производственных фондов: [учеб. пособ.] / Н.П. Бражникова – Казань: Издательство Казанского университета, 1985. – 158 с.
5. Коломакович Г.М. Экономические стимулы совершенствования общественного производства: [учеб. пособ.] / Г.М. Коломакович – Иркутск: Издательство Иркутского университета, 1988. –182 с.
6. Уолл Н. Экономика и бизнес. А-Я. Словарь – справочник / Н. Уолл, Я. Маркузе, Д. Лайнз, Б. Мартин [пер. с англ. К.С. Ткаченко.] – М.: ФАИР–ПРЕСС, 1999. – 624 с.
7. Кредісов А.І., Менеджмент для керівників: [підручник] / А.І. Кредісов, Е.Г.Панченко, В.А. Кредісов. – К.: Знання, КОО, 1999. – 556 с.
8. Покропивний С.Д. Економіка підприємства: [підручник] / С.Д. Покропивний. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.

УДК 338(1)477 **Матвєєнко В.К.**

ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті розглянуті причини виникнення світової фінансової кризи. Автором проаналізовано вплив світової фінансової кризи на розвиток української економіки. Надані практичні рекомендації щодо послаблення негативних наслідків кризових явищ та для забезпечення стабільності економіки.

The article considers reasons for the emergence of financial crisis. The author of this article analyzes the influence of the world financial crisis on Ukrainian economy development. Practical recommendations concerning reduction the negative results of crisis and for providing the stability of economy are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Процеси глобалізації, що відбуваються у світовій економіці, привели до значних змін у різних її сферах, у тому числі – у фінансовій. Ключовими змінами стали перехід до нової світової валютної системи і відмова від фіксованих валютних курсів; поступове скасування валютних обмежень; збільшення міжнародних потоків капіталу; поширення фінансових інновацій. У результаті розвитку глобалізаційних процесів зросла взаємозалежність різних грошових і фінансових ринків. З огляду на це особливе значення набуває проблема забезпечення фінансової стабільності. Забезпечення стабільності функціонування фінансового сектору, й банківської системи зокрема, є основою стабільності функціонування економічної системи, поступального розвитку та економічного зростання України. На сьогоднішній день поняття стабільності є фундаментальним для сучасної світової економіки, оскільки без достатнього рівня стійкості національних і світових фінансових ринків неможливо забезпечити надійне функціонування фінансового сектору. Особливо актуальною стає проблема фінансової стабільності в умовах нинішньої світової фінансової кризи.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Зарубіжні науковці вже досить давно й інтенсивно вивчають проблеми фінансової стабільності. Особливо активно цю роботу проводять спеціалісти центральних банків і фінансових установ розвинених країн Західної Європи. Серед вітчизняних науковців і практиків, які досліджують проблематику фінансової стабільності, слід, перш за все, назвати В.М. Геєця, В.М. Галь, Г.В. Задорожного, Р.С. Лисенка, І.О. Лютого, С.В. Науменкову, В.І. Ричаковську, Т.С. Смовженка, І.А. Шумила, А.В. Шаповалова та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас багато проблем, що стосуються забезпечення фінансової стабільності потребують подальшого детального розгляду. Серед них проблеми залучення значних обсягів іноземного капіталу і, як наслідок, формування надмірного зовнішнього боргу; неконтрольована експансія банків з іноземним капіталом на внутрішньому ринку, яка викликала швидке зростання банківських кредитів і фінансування їх за рахунок споживчих, непродуктивних витрат суб’єктів економіки; неадекватність системи пруденційного регулювання діяльності вітчизняних банків.

Постановка завдання. Метою цієї статті є з’ясування впливу світової фінансової кризи на українську економіку і надання практичних рекомендацій щодо послаблення негативних наслідків кризових явищ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розгортання глобалізаційних процесів у фінансово-кредитній сфері протягом останніх років призвело до виникнення певного парадоксу, сутність якого полягає в тому, що лібералізація руху капіталу спочатку сприяє притоку прямих інвестицій і підвищенню ефективності національних економік, а потім,

завдяки руху спекулятивного капіталу й нарощуванню обсягів боргових зобов'язань спричиняє високий ступінь залежності та, відповідно, рівень ризиків від тенденцій розвитку глобального фінансового ринку.

Така ситуація вимагає від регуляторів національних економік та їх фінансових секторів проведення виваженої макроекономічної політики, спрямованої на поступову лібералізацію руху капіталу, збалансованість внутрішніх та зовнішніх запозичень, стійкість до значних короткострокових потоків капіталу, обережне поєднання стимулів і обмежень руху фінансових потоків. Інакше може статися розбалансування основних фінансових і економічних пропорцій, що в кінцевому рахунку призведе до фінансових криз.

Фінансові кризи існували і раніше, але в умовах глобалізації вони набули особливої гостроти, і з огляду на дію "ефекту зараження" жодна країна не може почуватися у безпеці. Протягом 1990-2008 років, за оцінками фахівців, у світі сталося більш ніж 20 крупних фінансових, валютно-фінансових і банківських криз, які тією чи іншою мірою були пов'язані з наслідками глобалізації фінансових ринків, лібералізацією потоків капіталу, нарощуванням ризиків фінансово-кредитної діяльності та проблемами забезпечення ліквідності установ фінансового сектору. Останньою та найглибшою за своїми масштабами та наслідками світовою кризою, що охопила різні напрями діяльності фінансових установ у багатьох країнах світу, стала сучасна світова криза.

Глобалізація світової економіки призводить до дедалі більшої інтернаціоналізації внутрішніх проблем національних економік. Це особливо характерно для великих економік і економік з високим рівнем інтеграції. В умовах глобалізації, інфекція, що вразила одну велику економіку світу, тепер поширюється на інші. За останні п'ять років світові обсяги іноземних інвестицій зросли у 3 рази, а обсяг портфельних інвестицій – у 5,5 разу за останні 10 років. Капіталізація світового ринку акцій по відношенню до світового ВВП за останні 20 років збільшилася майже у 10 разів і перевищує 100%. З огляду на те, що великі пакети акцій обертаються на відкритих міжнародних біржових ринках, це означає адекватне зростання залежності економіки конкретної країни від капіталу інших країн. Тому глобалізація світової економіки змушує по-новому підійти до проблеми забезпечення фінансової стабільності. Підтвердженням цьому є іпотечна криза 2007 року у США. За останні 40 років у житловому будівництві США сталося п'ять криз, за яких його обсяги падали у 1,5-2 рази. І лише остання іпотечна криза, коли разом з уповільненням національної економіки та стрімким падінням цін на житло почалась хвиля невиплат за іпотечними кредитами, негативно вплинула на фінансову стабільність не тільки на внутрішньому, а й на зовнішньому ринку.

Ця фінансова криза породжена цілим комплексом чинників, серед яких, в першу чергу, недоліки в організації банківської системи США. Гостра конкурентна боротьба між комерційними банками за клієнтів призвела до послаблення умов надання іпотечних кредитів. Кредитні історії клієнтів вивчались недостатньо детально й глибоко. Кредити видавалися без підтверджуючих документів, нерідко й без застави. Їх змогли отримати неплатоспроможні клієнти в сумах, що значно перевищували їхні потенційні можливості. Крім того, було запроваджено пільгові строки на погашення тіла кредиту і сплату відсотків. Як наслідок, обсяги іпотечного ринку США сягнули 75% ВВП, а чверть виданих кредитів виявилася такими, що не можуть бути повернені. Домінуючою формою іпотеки стає непершокласна іпотека. На 2005 рік кожна п'ята іпотека була саме такою, а основними позичальниками – новоприбулі іммігранти [1].

Високі прибутки від надання іпотечних позик примушували комерційні банки шукати додаткові кредитні ресурси. Цьому, в значній мірі, сприяла специфіка системи іпотечного кредитування у США. На відміну від традиційної схеми надання іпотечної позики: позичальник – власні ресурси комерційного банку, у США існує ще один фінансовий інститут – це ринок іпотечних облігацій. Щоб залучити додаткове фінансування, комерційні банки продають на ринку первинної іпотеки облігації, за які отримують кошти. Сама по собі така схема іпотечного кредитування збільшує кредитні ресурси іпотечних установ окремої країни. В разі неповернення кредиту позичальником страждають лише вітчизняні фінансові

установи. Але в умовах глобалізації світового фінансового ринку, і враховуючи великі обсяги ринку іпотечних облігацій у США, вона несе в собі загрозу бомби уповільненої дії. Станом на кінець 2007 року ринок іпотечних облігацій оцінювався у 6,8 трлн. дол.[2], що складало найбільшу окрему частину ринку облігацій США (27трлн.дол.) і перевищував частку облігацій держказначейства (державний борг США складав близько 9 трлн. дол.). Причому облігації непершокласних іпотек становили близько шостої частини цього ринку.

Високі відсотки за іпотечними облігаціями робили їх придбання вигідним вкладанням коштів не лише для фінансових установ США, але і банків-неризидентів, що, в разі обвалу на ринку іпотечних облігацій, підривало б не тільки фінансову систему США, але й інших країн. Ситуація погіршувалась ще й тим, що багато фінансових установ США, передбачаючи можливість неповернення іпотечних кредитів, удалося до їх ”сек’юритизації” – вони конвертували проблемні кредити в інші фінансові інструменти і продавали їх іншим фінансовим інституціям, у тому числі зарубіжним банкам (здебільшого Німеччини, Швейцарії, Франції, Великобританії та Японії). Наслідком фінансової кризи для США стали: фактичне банкрутство і подальша націоналізація найбільших у країні іпотечних агентств ”Fannie Mae” і ”Freddie Mae”, зникнення п’яти найкрупніших інвестиційних банків – ”Bear Steams”, ”Lehman Brothers”, ”Merrill Lynch”, ”Morgan Stanley”, ”Goldman Sachs”, що брали активну участь у спекуляціях з деривативами; купівля державою контрольного пакета акцій найбільшої світової страхової компанії ”AIG”; крах низки іпотечних і комерційних банків.

Значних збитків зазнали сотні банків і небанківських фінансових установ інших країн світу. Глобалізація міжбанківського кредиту призвела до того, що неповернення кредиту з проблемних банків-прямих кредиторів перетворилася на проблему і багатьох банків – субкредиторів. Продаж банками США фінансових деривативавів, прив’язаних до нерухомості, європейським і азіатським банкам призвів до перенесення наслідків американської іпотечної кризи до країн Старого Світу. Так, станом на 1 квітня 2008 року найбільший німецький банк ”Deutsche Bank” заявив про списання 2,5 млрд. євро, що були вкладені у цінні папери, забезпечені зобов’язаннями за іпотечними кредитами в США з високим ризиком повернення [3]. Того ж дня великий швейцарський банк ”UBS” оголосив про списання 19 млрд. дол. з вартості своїх активів у зв’язку з іпотечною кризою в США. Разом із сумою, яку банк списав за підсумками 2007 року, його втрати від іпотечної кризи в США досягли близько 37 млрд. дол.[4]. Загалом, станом на березень 2008 року сума коштів, що її виділили уряди європейських країн на рефінансування боргів своїх фінансових установ, що постраждали від іпотечної кризи у США перевищила 200 млрд. дол. [5].

Серед альтернативних напрямків мінімізації негативних наслідків світової фінансової кризи уряди багатьох країн світу розглядають зниження податкового навантаження з метою стимулювання внутрішнього попиту й інвестицій або збільшення державного фінансування заходів і підтримки національної економіки. Прибічники скорочення податків аргументують цей крок необхідністю вивільнення коштів для інвестицій та створення стимулів для зростання попиту на споживчі товари. Уряд Франції, наприклад, передбачає застосування методу прискореної амортизації для нових інвестицій, що вплине на скорочення зобов’язань підприємств за податком на прибуток [6]. Уряд Нової Зеландії планує знизити податки (розроблено відповідний трирічний план), і перше скорочення має відбутися у квітні 2009 року [7]. У Великобританії з 1 грудня 2008 року знижено стандартну ставку ПДВ із 17,5% до 15%, що, за оцінками уряду, дасть змогу залишити в розпорядженні домогосподарств близько 12,5 млрд. фунтів стерлінгів, які вони зможуть витратити на споживання [8].

Збільшення державних видатків у короткостроковій перспективі має відчутніший вплив на пожвавлення споживчого попиту, ніж скорочення ставок податків. Виходячи з цього Єврокомісія прийняла рішення про надання додаткової допомоги виробникам автомашин і будівельним компаніям у рамках програми підвищення енергоефективності виробництва, що була затверджена на 2007-2013 роки. Наприклад, уряд Великобританії передбачає в рамках трирічної програми витратити близько 20 млрд. фунтів стерлінгів на стимулювання розвитку економіки й виведення її з кризи. У цілому реалізація трирічного

плану бюджетно-податкових заходів потребуватиме 1 млрд. фунтів стерлінгів [9].

На відміну від розвинутих країн постсоціалістичні країни Європи зосереджують увагу переважно на здійсненні заходів щодо збільшення державних доходів. Так, уряд Естонії вирішив на 1 рік відстрочити заплановане скорочення ставки податку на прибуток з 21% до 20% [10]. Уряд Литви прийняв рішення з 1 січня 2009 року збільшити ставки двох головних податків – ПДВ (з 18% до 20% при одночасному скасуванні всіх пільг) і податку на прибуток підприємств (з15% до 20%) [11]. Уряд Угорщини, який вважає скорочення податків одним із найважливіших заходів для подолання кризи, відклав обговорення конкретних шляхів скорочення податків до 2009 року [12]. Польський уряд, наприклад, пропонує збільшити ставки акцизів на імпортні автомобілі та алкоголь з метою надходження додаткових коштів для фінансування дворічної програми виходу з фінансової кризи [13].

Не обминула криза і українську економіку. У наслідок кризи суттєво підвищилась вартість фінансування на світових ринках, що мало великий вплив на структуру та ефективність зовнішніх запозичень українських підприємств фінансового і нефінансового секторів. Суттєво зросла динаміка зовнішніх зобов'язань держави. За 2005-2007 роки вони зросли у 2,7 разу і становлять більш ніж 60% ВВП. Проте, як згідно до розрахунків фахівців МВФ, максимально допустимою сумою зовнішнього боргу для країни із низьким і середнім рівнями доходів є величина на рівні 49,7% [14,с.17]. Останнім часом країни з ринками, що формуються майже 90% чистого залучення іноземного капіталу спрямували на приріст міжнародних резервів; в Україні упродовж 2006-2007 років дане співвідношення становило у середньому 24%, а у І півріччі 2008 року – 13,5%. Станом на початок листопада міжнародні резерви покривали 74% платежів у рахунок погашення і обслуговування довгострокового зовнішнього боргу, які припадають на 2009 рік, та короткострокових зовнішніх зобов'язань, які можуть бути пред'явленні до оплати в будь-який час. Таким чином Україна не задовольняла базовий показник достатності валютних резервів. Обсяг міжнародних резервів України покривав лише 22,6% зовнішніх зобов'язань її резидентів. Для порівняння: у країнах Азії, за винятком Китаю, дане співвідношення на кінець 2007 року досягло 30%.

Зменшення надходження нових позик в умовах високого рівня зовнішньоборгово навантаження, а також масове вилучення короткострокових фінансових вкладень нерезидентами загострюють проблеми ліквідності для вітчизняних позичальників і породжують суттєвий тиск на офіційні валютні резерви. Відплив іноземного капіталу, втеча від національної валюти й вилучення депозитів із банківської системи роблять безпрецедентними масштаби втечі капіталу, що стає причиною дестабілізації фінансового ринку України і призводить до виснаження потенціалу економічного розвитку.

Глобалізаційні процеси у фінансовій сфері в умовах зростання попиту на кредитні ресурси призвели до активізації діяльності банків з іноземним капіталом на кредитному ринку України. Станом на 1 травня 2008 року частка іноземного капіталу в загальному зареєстрованому капіталі банківської системи України складала 36,6% у регулятивному капіталі – 42%, активах – 50%, зобов'язаннях – 51%, а в прибутку – 42% Основною сферою діяльності банків з іноземним капіталом на вітчизняному ринку є кредитування фізичних осіб. На них припадає 62% кредитів населення, в т.ч. 57% споживчих кредитів і 75% іпотечних. Із всіх кредитів виданих іноземними банками населенню, 75% надано в іноземній валюті [15,с.46]. Україна фактично повторила помилки країн Східноазійського регіону щодо необґрунтованої лібералізації залучення іноземних капіталів за відсутності дійових ринкових інститутів та зваженої системи пруденційного регулювання. Неконтрольована експансія банків з іноземним капіталом на внутрішньому ринку пожвавила кредитний бум в економіці. Неадекватна система пруденційного регулювання істотно посилювала вразливість банківського сектору до валютних, кредитних ризиків і ризиків пролонгації боргу. Слабо керовані процеси надання банками валютних кредитів позичальникам, які не мають джерел валютної виручки, і надання довгострокових запозичень за рахунок короткострокових зобов'язань, неадекватність резервів під кредитні ризики і недокапіталізованість банківських установ поставили банківську систему України на межу краху після подорожчання зовнішніх

ресурсів і девальвації гривні.

Продовження кризи на світовому фінансовому ринку та суттєва присутність іноземного капіталу на ринку банківських послуг України обумовлюють можливість імпорту фінансової нестабільності іноземними банками через поширення "ефектів зараження". Транснаціональні банки не несуть юридичної відповідальності за зобов'язаннями дочірніх структур – українських банків, не зобов'язані надавати їм підтримки, керуючись мотивами збереження репутації материнського банку. Міжнародні експерти визначають, що більшість материнських банків, які мають дочірні банки в Україні, внаслідок негативного впливу глобальних кредитних чинників, змушенні зменшувати обсяги кредитування власних дочірніх структур у країнах Західної Європи. Згідно з прогнозами МВФ у випадку реалізації стресового сценарію розвитку подій, економіки східноєвропейських країн зазнають негативного впливу перетрубацій на кредитних ринках Західної Європи, внаслідок чого в межах регіону поширюватимуться "ефекти зараження", які обумовлюватимуть односпрямовані коливання валютних курсів, котирувань цінних паперів, потоків капіталу і спредів за борговими зобов'язаннями. Україна в цьому випадку не виняток. "Ефекту зараження" зазнала і вітчизняна сфера іпотечного кредитування. Проте ситуація в Україні є дещо кращою ніж у Сполучених Штатах. Це зумовлене, в першу чергу, недостатньою розвиненістю фінансових інститутів. Іпотечне кредитування, яке стало детонатором фінансової кризи у США, в Україні ще не набуло значних масштабів. Незважаючи на високі темпи розвитку іпотечного ринку в Україні (за останні п'ять років його обсяги зросли у 15 разів) обсяг іпотеки залишається незначним – лише 8% ВВП, проти 75% у США, а частка іпотечних кредитів у загальному кредитному портфелі банків становить не більше 12%. Оскільки відсотки за користування іпотечними кредитами є досить значними, то брати позику на будівництво житла можуть далеко не всі. На відміну від США, вимоги до іпотечного кредитування в Україні є значно вищими. Предмет іпотеки береться із заставою, яка на 25-30% є вищою за суму кредиту. Більш ґрунтовано перевіряється платоспроможність позичальників.

Глобалізація світового фондового ринку поки що серйозно не поширилася на український ринок цінних паперів. Його масштаби далеко не такі, як у США і інших розвинених країнах. У США обсяги фондового ринку в декілька разів перевищують ВВП, а в Україні вони менші за 3%. Співвідношення обсягів фондового і іпотечного ринків в Україні на порядок нижче, ніж у США. В Україні немає таких загрозливих, як у США, масштабів прив'язки фінансових інструментів до нерухомості, а також такого непрозорого й неконтрольованого переплетіння фондового та іпотечного ринків. Утім, ситуація на фондовому ринку у І кварталі 2008 року продемонструвала значно тіснішу залежність українського ринку від світового, ніж це було влітку 1998 року. За І квартал 2008 року індекси акцій на рику Європи знизилися на 8-17%; на азіатських фондових ринках – на 6-30%; на російському фондовому ринку – на 10%; українському – на 18%. Це свідчить, що вітчизняний ринок вже не настільки захищений від світової фінансової кризи. Заспокоює лише той факт, що порівняно зі світовими й регіональними параметрами фондового ринку український ринок дуже малий. Основні гравці на ньому – зарубіжні інвестиційні фонди. Для них незначні українські пакети цінних паперів погоди не роблять, і тому малоймовірно, що вони їх продаватимуть. Поточна ситуація на українському фондовому ринку поки що дає підстави розраховувати на малі втрати, але при цьому слід враховувати й такі специфічні для нашої країни чинники як: масове повернення знецінених вкладів, зростання цін на енергоносії, широкомасштабна приватизація тощо. Щоб уникнути їх негативного впливу, уряду потрібно заздалегідь вжити застережливих заходів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Як підтверджує практика, велика роль у запобіганні фінансовим кризам належить центральним банкам, які повинні вдосконалювати механізми функціонування міжбанківських ринків і розподіл ліквідності. Зокрема, НБУ мусить істотно розширити спектр і умови прийняття заставного забезпечення, збільшити кількість контрагентів, які мають право на одержання ліквідності у кризових

ситуаціях; виконувати для банків роль кредитора ”останньої інстанції ”, що компенсуватиме їм відплив внутрішніх депозитів і припинення зовнішнього фінансування; переглянути терміни погашення наданої ліквідності для окремих груп фінансових установ; удосконалити координацію діяльності органів нагляду за фінансовим сектором. Першочерговими завданнями міжнародних і національних органів, що регулюють діяльність фінансових установ, повинне бути обмеження тривалості й максимально можливе пом’якшення наслідків кризи. Із зазначених заходів у першу чергу мають бути реалізовані ті, які спрямовані на ослаблення невизначеності та посилення довіри до фінансових систем і фінансових ринків. За цих умов економіка України буде спроможною подолати наслідки сучасної світової фінансової кризи.

Література

1. Bleak housing outlook for US firm // BBC News. – 8.03.2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.news.bbc/co/uk.
2. The US sub-prime crisis in graphics // BBC News. – 21.11.2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.news.bbc/co/uk.
3. Moore T. Deutsche Bank boss dodges crisis // BBC News. – 04.2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.news.bbc/co/uk.
4. Foulker I. Unhappy times for UBS investors // BBC News. – 1 April 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.news.bbc/co/uk.
5. Central banks fight credit crisis. The world`s largest central banks have launched their latest coordinated action to calm jittery credit markets // BBC News. – 18.03.2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.news.bbc/co/uk.
6. President Sarkosy tackles global crisis with tax initiatives // PKF, 12 December 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.PKF.com/jahia/jahia/home/pid/143.
7. NZ seeks growth to list economy from recession// International Herald Tribune, 9 December 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.iht.com/articles//ap/2008/ 12/09/asia/ AS– ew–Zelahd – Politics.php.
8. Britain Announces Tax Cuts and Hikes To Shore Up Economy // Voice of America, 24 November 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.voanes.com/ english/2008. – 11-24-voa 91.cfm.
9. Britain cuts consumer tax in stimulus package // France 24, 24 November 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.france24com/en/20081124-britain-cuts-consumer-tax-stimulus-packege.
10. Estonian corporate tax reform 2009: No major changes expected // BBN, Taxblog PricewaterhouseCoopers,25 November 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.balticbusinessnews.com./Default2.aspx?BlogID=a369f670–3ed9–419f–b8a9–16bc44d746a8 open=four.
11. Lithuania plans tax changes to overcome financial crisis // BBN, Taxblog PricewaterhouseCoopers, 26 November 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.balticbusinessnews.com//Default2.aspx?ref=topblogBlogID=ece737fl–8934–4984a108–b3a632ce3a27readcomment=1.
12. The financial crisis and the Hungarian response // Hungarian Spectrum, 10 October 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://esbalogh.typepad.com/hungarinspectrum/ 2008/10/crisis–and–attemped remedy–in–hungary.
13. Poland prepares 24 billion euro crisis plan// Euronews, 30 December 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.euronews.net/en/article/30/11/2008/poland-prepares-24-billion-euro-crisis-plan.
14. Manasse P., Roubini N. “Rules of Thumb” for Sovereign Debt Crisses // IMF Working Paper – 2005. – № 42. – P.17.
15. Шаповалов А.В. Оцінка можливих наслідків вступу України до СОТ для банківського сектору / А.В. Шаповалов, В.І. Міщенко // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С.45-56.

УДК 336.012

Мищенко С.В.

СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛИЧНОГО ДЕНЕЖНОГО ОБРАЩЕНИЯ

В статье рассмотрены основные проблемы организации наличного денежного обращения в Украине, а также обоснованы конкретные направления относительно его совершенствования на основе улучшения организации, управления и планирования выпуска, обработки, учета и транспортировки наличных денежных средств.

The article deals with the main issues of cash circulation in Ukraine, and also in the article are grounded the concrete proposals of its improvement on the basis of organization development, management and emission planning, processing, accounting and transporting cash.

Постановка проблемы в общем виде. В современных условиях экономического развития наличное денежное обращение занимает важное место в финансовой системе и платежном обороте страны. Вместе с тем его организация становится все более капиталоемкой, трудоемкой и наукоемкой сферой деятельности как коммерческих банков, так и центрального банка.

Актуальность проблемы наличного денежного обращения обусловлена рядом объективных экономических и социальных причин, и, прежде всего тем, что практически во всех странах мира очень четко прослеживается тенденция к увеличению объемов наличной денежной массы в обращении, усложнению производства банкнот и чеканки монет, их хранения, транспортировки и обработки. Однако, как отметил Первый заместитель Председателя ЦБ России Г.И. Лунтовский в выступлении на Второй Международной конференции “Наличное денежное обращение: Модели. Стандарты. Тенденции”, в большинстве постсоветских стран продолжает действовать модель денежного обращения, оставшаяся от Госбанка СССР, при которой главный банк страны обслуживал весь цикл денежного обращения, начиная от выпуска банкнот и чеканки монет, их сортировки, обработки, перевозки и заканчивая уничтожением ветхих денежных знаков [1]. В связи с этим возникает необходимость в разработке новых подходов к организации наличного денежного обращения с учетом современных тенденций.

Анализ исследований и публикаций последних лет. В отечественной научной литературе проблемам наличного денежного обращения в последние годы уделялось относительно мало внимания. Среди известных экономистов, исследующих эти вопросы, необходимо назвать В.Д. Базилевича, А.П. Вожжова, С.В. Галицкую, А.А. Гриценко, О.В. Дащенко, Н.В. Дорофееву, М.И. Зверякова, Ионова В.М., Л.В. Кузнецову, И.А. Лютого, Г.И. Лунтовского, С.В. Науменкову. Отметим также Л.Н. Рябинину, А.А. Серого, Т.С. Смовженко, В.С. Стельмаха, В.А. Федотова, А.В. Юрова, А.В. Шаповалова и других научных работников и практиков.

Выделение нерешённых ранее частей общей проблемы. В связи со сложностью данной проблемы и низким уровнем ее научной разработки нерешенными остаются вопросы, связанные с совершенствованием управления и регулирования наличного денежного обращения, планирования и нормирования потребности в банкнотах и монетах, создания новых организационно-управленческих и технико-технологических систем движения и учета наличных средств.

Цель статьи. Поэтому целью данной статьи является обоснование основных направлений совершенствования управления и регулирования наличного денежного обращения.

Изложение основного материала исследования. В экономической литературе наличный денежный оборот подразделяют на оборот населения (физических лиц) и кассовый оборот, осуществляемый предприятиями и предпринимателями в рамках своей хозяйственной деятельности [2; 3,с.150-169]. В последние годы объемы наличных денег в обращении увеличивались, а удельный вес наличного обращения в общей структуре денежного рынка Украины постоянно снижался. Так, за период 2003 – 2007 гг. объем наличных денег в обращении увеличился в 3,6 раза, а их удельный вес в общем обороте сократился с 34,8% до 28,0%. И хотя на сегодняшний день удельный вес наличных расчетов в Украине существенно превышает соответствующий показатель в развитых странах, тем не менее, такой прогресс по сравнению с периодом 1990–х годов следует признать положительным. Однако развитие кризисных событий 2008 – 2009 гг. снова привело к повышению доли наличного обращения почти до 33% [4,с.317].

Характеризуя современные проблемы развития наличного денежного обращения в Украине, необходимо, прежде всего, выделить мировые тенденции, которые состоят в следующем:

– увеличение объема банкнот и монет, находящихся в обращении;
– снижение доли наличного обращения в общем платежном обороте;
– централизация обработки банкнот и монет с целью сокращения операционных расходов;
– внедрение аутсорсинга при обработке наличных денег;
– совершенствование купюрного ряда банкнот и монет потребностям наличного денежного обращения;
– повышение качества и защитных свойств банкнот и монет на основе: улучшения их потребительских свойств; совершенствования и разработки новых публичных признаков банкнот с использованием специального дизайна, красок, технологических процессов (перфорации изображения); разработки новых защитных признаков монет путем совершенствования способов их чеканки, а также снижения стоимости изготовления монет [5,с.40-45; 6;7].

Учитывая современные тенденции развития наличного денежного обращения, Национальный банк Украины в 2008 г. утвердил Концепцию совершенствования организации работы с наличностью в Украине на 2008 – 2012 годы [8]. Актуальность ее разработки обусловлена необходимостью совершенствования денежного обращения в связи с увеличением объемов использования банкнот и монет, возрастанием стоимости их изготовления, хранения, обработки и транспортировки, а также усложнением характера наличного обращения. Основные положения этой Концепции, которые закладывают основы отечественной модели организации наличного денежного обращения, предусматривают обеспечение эффективного управления наличными денежными потоками. В частности, это касается:

– обеспечения надежного прогнозирования объемов и структуры наличного денежного обращения с учетом темпов и характера развития экономики;
– оптимизации денежных потоков с целью наиболее полного использования наличных денег в экономическом обороте страны;
– создания современной материально-технической базы для производства, хранения, транспортировки и пересчета денег;
– децентрализации хранения резервных фондов наличных денег;
– создания системы региональных и коммерческих кассовых центров с целью приближения мест хранения и обработки наличных денег к банковским учреждениям и их клиентам;
– снижения рисков, связанных с созданием, хранением и управлением резервными и страховыми фондами наличных денег в едином центре;
– минимизации рисков управления возрастающими денежными потоками, проходящими через систему Национального банка;

– внедрения системы аутсорсинга денежной наличностью;

– обеспечения высокого качества банкнот и монет, повышения уровня обработки банкнот, возвращающихся в систему Национального банка из оборота, до 50% от общего количества банкнот, поступающих в кассы банков;

– снижения расходов на изготовление банкнот и чеканку монет, на обслуживание наличного денежного обращения и пр.

Наиболее важным пунктом Концепции является решение о создании четырех кассовых центров: в Центральном, Восточном, Южном и Западном регионах Украины. Задача этих центров должна состоять в обеспечении хранения резервных (страховых) фондов наличных денег, осуществлении их автоматизированного приема из Центрального хранилища, выдаче наличных денег территориальным управлениям и банковским учреждениям, перевозке, обработке, и уничтожении изношенных купюр и монет, а также выполнении других функций, которые ранее выполнял только центральный офис или Центральное хранилище.

Высокие объемы наличного обращения сопряжены с определенными проблемами. Увеличение объемов выпуска в обращение наличных денег, развитие новых технологий, расширение номинального ряда, обновление дизайна и степени защиты, систем хранения, пересчета, транспортировки, утилизации банкнот и т.п. обходятся очень дорого. Как показала практика, в некоторых случаях затраты на производство отдельных номиналов монет и банкнот приближаются, а то и превышают номинал купюры или монеты. В перспективе этот разрыв будет только увеличиваться [6].

Поэтому с целью снижения себестоимости изготовления наличных денег многие европейские страны отказались от использования монет низкого номинала, а мелкие купюры заменили монетами. Эта проблема активно обсуждается в России. По данным Центробанка РФ на 01.07.2009 г., монеты номиналом 1 коп. составляли 17% монет, находящихся в обращении, пятикопеечные – 13%, а десятикопеечные монеты – 40%. На практике монеты мелкого достоинства, по 1 и 5 коп., население уже не считает платежным средством, и они часто не принимаются в магазинах. Для условий Украины уже сегодня был бы целесообразным отказ от использования (или существенное ограничение чеканки) монет номиналом 1, 2 и 5 коп., а также замена банкнот достоинством 1, 2 и 5 грн. на монеты.

Важным аспектом совершенствования наличного денежного обращения является упорядочение и сокращение объемов кассового оборота на предприятиях и других субъектах хозяйствования. С этой целью целесообразно установление лимитов остатка наличных денег в кассах предприятий, четкая регламентация норм, целей и сроков их использования, усиление контроля над кассовыми операциями [9,с.203]. Однако основным направлением снижения объемов и доли наличного обращения должно быть сокращение наличных платежей и расчетов населения за приобретаемые товары и услуги путем использования пластиковых карточек, прямых перечислений со счета на счет и других платежных инструментов. Для этого, на наш взгляд, необходимо совершенствование системы электронных платежей, соблюдение конфиденциальности расчетов, снижение комиссионных при осуществлении трансакций в торговых точках, использование чековых книжек и другие мероприятия.

Проведенный анализ позволил сделать вывод о том, что с учетом сложившейся в Украине ситуации и мирового опыта, тенденция к увеличению объемов поступления, выдачи и обращения наличных денег вне банков сохранится.

В условиях увеличения объемов банкнот и монет в обращении обеспечение эффективности, безопасности, скорости и точности в работе с наличными деньгами возможно только при полной автоматизации ручных процессов на всех этапах производства и перемещения ценностей. При этом наиболее узким местом на сегодняшний день является сортировка и пересчет денег, что требует применения автоматизированных сортировочных систем.

Вместе с тем следует отметить, что материально-техническое обеспечение системы

наличного денежного обращения, централизованного хранения резервных фондов, обработки наличных денег и т.п. в связи с быстрым развитием науки и техническим прогрессом постоянно отстают от современных требований и моровых стандартов.

Основные проблемы в организации работы с наличными деньгами в системе Национального банка обусловлены необходимостью:

– постоянного совершенствования материально-технической базы всей системы наличного денежного обращения, внедрения новых технологий, средств механизации и автоматизации процессов работы с наличными деньгами;
– повышения эффективности, надежности и безопасности перемещения наличных денег между Центральным хранилищем и территориальными управлениями в условиях увеличения объемов и интенсивности денежных потоков;
– совместимости технической и технологической базы на всех этапах изготовления, хранения, обработки и транспортировки банкнот и монет;
– автоматизированного учета операций по приему, передаче и хранению банкнот и монет.

Создаваемые в соответствии с Концепцией совершенствования организации работы с наличностью в Украине региональные кассовые центры, по мнению Национального банка, должны осуществлять функции по хранению части резервных (страховых) запасов банкнот и монет, автоматизированному приему из Центрального хранилища банкнот, подготовке и выдаче наличных денег территориальным управлениям, перевозке ценностей, получению и вывозу из территориальных управлений пригодных и непригодных для обращения банкнот и монет, их обработки, пересчета и уничтожения.

Концепция также предусматривает решение ряда технических, технологических и организационных проблем. В частности, это касается использования для упаковки, транспортировки, хранения, учета банкнот и монет унифицированной тары, специализированного автотранспорта, обеспечения механизации и автоматизации всех работ и, прежде всего автоматизированной упаковки банкнот и монет на Банкнотно-монетном дворе. В конечном счете, это должно обеспечить создание единой логистической системы хранилищ и единой информационной сети наличного денежного обращения.

Как свидетельствует практика, на сегодняшний день основная часть операций по организации и обслуживанию наличного денежного обращения в Украине осуществляется подразделениями Национального банка. Опыт многих развитых стран, особенно европейских, подтвердил целесообразность внедрения обслуживания наличных денежных потоков на основе аутсорсинга – совокупности действий, связанных с использованием банком или организацией для обеспечения своей деятельности сторонних ресурсов [10,с.36].

В отношении обслуживания оборота наличных денежных средств под аутсорсингом понимают, операции по инкассации денег, их перевозке между подразделениями коммерческих банков и подразделениями центрального банка, по загрузке и изъятию денег из банкоматов и т.п. В последнее время к таким операциям относят пересчет и хранение наличных денег, их сортировку и упаковку в коммерческих кассовых центрах. В разных странах доля аутсорсинговых операций по обслуживанию наличного денежного оборота банков существенно колеблется. В среднем около половины названных операций, выполнявшихся ранее центральными банками, сейчас выполняются аутсорсинговыми компаниями. С учетом долгосрочной перспективы такой показатель можно считать приемлемым и для украинской банковской системы.

С целью повышения эффективности наличного денежного обращения целесообразным можно считать создание в среднесрочной перспективе предпосылок для развития аутсорсинга в этой сфере на основе передачи части функций по обработке и перевозке наличных денег специализированными налично-транспортными компаниями, а также отдельным коммерческим банкам.

Кроме того, учитывая опыт европейских стран, возможна передача на хранение в коммерческие банки части страхового запаса банкнот и монет вместо хранения их в территориальных управлениях или в региональных кассовых центрах.

Для реализации новых схем организации работы с денежной наличностью должна быть существенно видоизменена организационно-управленческая структура этого процесса. И, в первую очередь, должны быть созданы кассовые центры Национального банка Украины и коммерческие кассовые центры банков (их объединений) или небанковские кассовые центры.

Коммерческие кассовые центры могут быть созданы как банками, так и специализированными коммерческими организациями в виде налично-транспортных компаний или других организаций. В соответствии с новым распределением функций такие центры могут выполнять следующие задачи:

– инкассация и перевозка наличных денег;
– пересчет, сортировка и упаковка наличных денег с использованием автоматизированных систем;
– хранение части страховых (резервных) запасов банкнот и монет в собственных хранилищах;
– загрузка банкоматов наличными деньгами, обслуживание сети банкоматов коммерческих банков и пр.

Выводы и перспективы дальнейших разработок. Проведенное исследование позволило определить основные проблемы организации наличного денежного обращения в Украине и с учетом мирового опыта и практики Национального банка обосновать конкретные направления его совершенствования на основе улучшения организации, управления и планирования выпуска, обработки, учета и транспортировки наличных денежных средств, а также создания коммерческих кассовых центров и использования аутсорсинга.

Литература

1. Лунтовский Г.И. Перспективы развития наличного денежного обращения в Российской Федерации / Г.И. Лунтовский // Доклад на Второй Международной конференции “Наличное денежное обращение: Модели. Стандарты. Тенденции” – Москва, 2008 г.
2. Інструкція про касові операції в банках України // Постанова Правління Національного банку України від 14.08.2003 р. – № 137.
3. Федотов В.А. Кассовые и банковские операции в национальной и иностранной валюте / В.А. Федотов. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. – 328 с.
4. Міщенко С.В. Проблеми стабілізації грошового обігу в умовах кризи / С.В. Міщенко // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України: [зб. наук. праць]. – Львів: Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2009. – Вип. 2 (76). – С. 316 – 323.
5. Ионов В.М. Наличное денежное обращение: основные тенденции развития / В.М. Ионов // Деньги и кредит. – 2007. – № 4. – С. 40 – 45.
6. Мажитов Д.М. Организация наличного денежного обращения в Казахстане / Д.М. Мажитов // Доклад на Второй Международной конференции “Наличное денежное обращение: Модели. Стандарты. Тенденции”. – Москва, 2008 г.
7. Юров А.В. Пути развития наличного денежного обращения в Российской Федерации / А.В. Юров //Доклад на Второй Международной конференции “Наличное денежное обращение: Модели. Стандарты. Тенденции”. – Москва, 2008 г.
8. Концепція вдосконалення організації роботи з готівкою в Україні на 2008 – 2012 роки // Постанова Правління Національного банку України від 24.06.2008 р. – № 177.
9. Міщенко В.І. Банківські операції: підруч. [2-ге вид.] / В.І. Міщенко, Н.Г. Слав’янська, О.Г. Коренєва. – К.: Знання, 2007. – 796 с.
10. Серый А.А. О некоторых вопросах аутсорсинга при операциях банков с денежной наличностью / А.А. Серый // Деньги и кредит. – 2007. – № 11. – С. 36 – 39.

УДК 330.111.62

Орлова Н.В., Місюра О.О.

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У статті досліджено проблеми розвитку відносин власності в Україні. Особливу увагу приділено реформуванню відносин власності на землі сільськогосподарського призначення. Проведено аналіз структури земель та спрогнозовано можливі наслідки скасування мораторію на продаж цих земель. Використовуючи аналіз структури земель, визначено механізм та гарантії здійснення цих процесів.

In the article the problems of development the relations of ownership in Ukraine are explored. The special attention is devoted to reformation the relations of ownership on agricultural earth. The analysis of structure of earth is conducted and the possible consequences of moratorium abolition are forecasted. Using the analysis of earth structure the mechanisms and guarantees of realization of these processes are determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Останнім часом предметом активного обговорення на світовому рівні стала глобальна продовольча криза. Ціни на продовольчі товари за минулий рік зросли на 40%, проте за прогнозами Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО) та Міжнародної організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) в наступному десятиріччі середні реальні ціни на сільськогосподарську продукцію будуть ще вищими [1,с.4].

Ми вважаємо, що дослідження є актуальним з огляду вирішення питання відносин власності на землі сільськогосподарського призначення як одного з основних інструментів стимулювання інвестицій для відродження українського села. До того ж останнє набуває особливого значення з огляду на реальну можливість України взяти на свої плечі центр тяжіння продовольчого кошика світу, адже 70% земель держави – сільськогосподарського призначення, а над їх обробкою зайнято 1/3 сукупних трудових ресурсів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми розвитку відносин власності, зокрема реформування відносин власності на землі сільськогосподарського призначення знайшли своє відображення в дослідженнях вітчизняних науковців та економістів-практиків. Серед них П. Саблук, О. Могильний, М. Павлишенко, Б. Пасхавер, Г. Шарий, А. Третяк, В. Другак та інші. Досліджуваний аспект проблеми характеризується як одне з найбільш суперечливих питань розвитку економіки України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Загалом, проблемі розвитку відносин власності приділяється значна увага. Разом з тим, невирішеним залишається питання щодо реформування відносин власності на землі сільськогосподарського призначення та характеристика можливих соціально-економічних наслідків впровадження процесів купівлі-продажу в цьому секторі.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз поточного стану досліджуваної проблеми, визначення існуючих проблем у цій сфері та можливих механізмів підвищення ефективності функціонування досліджуваних процесів з огляду на стратегію соціально-економічного розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із дієвих методів заохочення інвестицій виступив проект Агентства США з міжнародного розвитку щодо здійснення приватизації земельних ділянок несільськогосподарського призначення підприємствами України [2,с.12-34], під час дії якого було видано 10 тис. державних актів на право власності. Згідно з опитуванням керівників 255 довільно обраних підприємств, які викупили свої ділянки, було отримано результати, основними з яких є такі:

1. Всі підприємства залишаються в бізнесі та є прибутковими, тоді як згідно попередніх досліджень 40% українських підприємств були збитковими.
2. 57% підприємств збільшили свої прибутки.
3. 56% − найняли додатковий персонал.
4. 67% − збільшили заробітну плату своїм працівникам.
5. 25% − здійснили екологічне поліпшення стану викупленої землі.
6. 98,9% − підтвердили, що викуп земельної ділянки був економічно вигідним та сприяв розвитку підприємства.
7. 27% − додатково придбали певну площу землі після першого викупу земельної ділянки, 42% − мають наміри зробити це впродовж наступного року.

Від продажу земельних ділянок протягом дії проекту до місцевих бюджетів надійшло 244,3 млн. грн. Це дозволило місцевим радам вирішити безліч нагальних соціально-економічних проблем. Найбільш типові з них наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Напрями використання коштів від приватизації [2,с.20-29]

Область	Район / Населений пункт	Напрям використання коштів
Вінницька	Вінниця	▪ будівництво школи; ▪ виготовлення технічної документації на ремонт моста через Південний Буг.
Волинська	Шацький	▪ облаштування інженерно-технічної інфраструктури рекреаційної зони озера Світязь;
	Старовижівський	▪ погашення заборгованості з виплати зарплати.
Запорізька	Мелітополь	▪ реконструкція корпусів міської лікарні.
Львівська	Червоноград	▪ ремонт народного будинку та виконкому смт. Горняк; ▪ газифікація смт. Горняк; ▪ реконструкція котельної; ▪ повернення кредиту Світового банку; ▪ будівництво міського ринку.
Одеська	смт. Авангард	▪ асфальтування вулиць.
Сумська	Лебедин	▪ ремонт очисних споруд.
Чернігівська	Бобровицький	▪ матеріальна допомога пенсіонерам; ▪ опалення школи.

Проте, проблему сільської кризи даний проект вирішив лише частково. Це пояснюється тим, що благополуччя сільських територій природно пов’язано з сільськогосподарським виробництвом, яке, в свою чергу, розташовано на землях сільськогосподарського призначення.

Стан сільськогосподарського виробництва має наступну характеристику:

- спад обсягів виробництва: на 41% проти 1990 р. [3,с.5-7];
- зниження рівня родючості земель;
- деіндустріалізація: забезпеченість технікою − 45-50% від потреби. Понад 90% наявних технічних засобів – неспрацьовані [3,с.5];
- відсутність мотивації до праці: середньорічна зарплата в 1,9 рази нижча, ніж у середньому по економіці країни, і в 2,2 – ніж у галузях промисловості [3,с.5];
- наявність збиткових господарств: 38% загального їх числа [3,с.5].

Основним засобом підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва є збільшення обсягів його фінансування шляхом вдосконалення економічного механізму АПК [4,с.127]. Модель економічного механізму АПК наведено на рис. 1.

Рис. 1. Модель економічного механізму АПК

Фундаментальний блок заходів передбачає:

1) обов'язкову грошову оцінку та вартісне опосередкування ресурсу землі;
2) формування ринку землі та включення ресурсу землі у вартісному виразі до складу економічної субстанції;
3) визнання права вартісного ресурсу землі на норму доходності на таких самих правах, які мають інші види ресурсів.

Визнання вартості землі і права її купівлі-продажу вирішить три основні проблеми:

По-перше, збільшення обсягу фінансування за рахунок:

1) системи ціноутворення ринкового змісту;
2) системи іпотечного кредитування.

По-друге, зменшення обсягів державного фінансування за рахунок:

1) механізму самофінансування підприємств;
2) системи страхування агроризиків.

По-третє, залучення ефективного власника.

Тепер уявимо, що найближчим часом цю схему буде впроваджено в життя. Змоделюємо розвиток ситуації.

Всі землі сільськогосподарського призначення можна умовно поділити на 2 групи:

1) тих видів діяльності, що потребують довгострокових інвестицій, котрі за обсягами перевищують вартість землі. Це так звані «дорогі проекти»: овочівництво та тваринництво;
2) землі, що потребують фінансових вкладень в обсязі значно меншому від вартості землі:

під зернові;

Сценарій розвитку подій після скасування мораторію на продаж землі для земель першої групи наведено на рис. 2.

Рис. 2. Наслідки скасування мораторію на продаж землі для земель першої групи

Схему, за якою має здійснюватися продаж землі існуючим орендаторам, наведено на рис. 3.

Рис. 3. Схема продажу землі існуючим орендаторам

Сценарій розвитку подій для земель другої групи наведено на рис. 4. Ціна землі логічно не може бути меншою можливого доходу від надання її в оренду хоча б на 10 років, тобто для середнього господарства в 1,5 тис. га. – 7,5 млн. грн. За такою вартістю сьогоднішній орендатор буде просто неспроможний викупити орендовані ним землі.

Можливим стає прихід:

– або іноземного інвестора з широкозахватною технікою, що значно зменшить кількість зайнятих та погіршить добробут селян;
– або великого вітчизняного інвестора, що спричинить недобросовісну конкуренцію.

При цьому можлива ситуація так званої «шахівниці». Коли сьогоднішньому орендатору вдасться викупити не одне суцільне поле, а декілька далеко розташованих частин. Це робить неможливою обробку землі та спричинить спекулятивні операції.

Рис. 4. Наслідки скасування мораторію на продаж землі для земель другої групи

Висновки та перспективи подальших розробок. Отже, якщо для першої групи земель продаж є можливим в найближчому майбутньому, друга група потребує поступової реалізації запропонованої нами схеми економічного механізму АПК для того, щоб сьогоднішній орендатор зміг заробити гроші до того моменту, як землі можна буде викупити. Крім того, мають бути забезпечені наступні гарантії:

1) продаж землі виключно для сільськогосподарського виробництва;
2) переважне право купівлі фермерами і селянами;
3) заборона продажу іноземцям;
4) обмеження щодо розмірів ділянок;
5) створення Державного земельного фонду, який викуповує паї у тих громадян, котрі не мають змоги на них працювати, та угіддя в заставі;
6) слідкування за якісним складом земель за допомогою інвентаризації.

Сьогоднішній стан земельних відносин в Україні потребує реформування. Земля має виступати повноцінним ресурсом, що має вартісну характеристику та можливість виступати об’єктом купівлі-продажу. Запропонований нами механізм дозволяє безболісно та ефективно вирішити проблему відносин власності на землі сільськогосподарського призначення.

Література

1. Рябоконь В.П. Основні напрями соціально-економічної перебудови та розвитку українського села / В.П. Рябоконь // Економіка АПК. – 2008. – №6. – С. 4.
2. Агентство США з міжнародного розвитку Приватизація землі підприємствами: історії успіху // Проект підтримки приватизації землі в Україні. – 2004. – 47 с.
3. Саблук П.Т. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України / П.Т. Саблук // Економіка України. – 2008. – №12. – С. 5-9.
4. Саблук П.Т. Стратегічні питання ефективного розвитку аграрних реформ в Україні / П.Т. Саблук // Розвиток агропродовольчого сектора економіки і проблеми підготовки кадрів: Матеріали доповіді на III міжнародній науково-практичній конференції (24-25 травня 2007 р.). – Одеса: Одеський держ. аграрний ун-т, 2007. – С. 127-128.

УДК 005:378

Парсяк В.Н., Драгомирова І.М.

ЕКОНОМІЧНА МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ОПЕРАТОРІВ РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ: СТВОРЕННЯ ПІДҐРУНТЯ

У контексті ринкових трансформацій, які відбуваються у сфері надання громадянам України освітніх послуг, викладено пропозиції щодо організації матеріальної мотивації співробітників вищих навчальних закладів. Окреслено джерела необхідних для цього коштів, критерії та процедури їхнього перерозподілу.

In the context of market transformations which are taking place in the sphere of services given to the citizens of Ukraine the author states some offers concerning the organization of material motivation of the staff of higher educational institutions. The sources of all necessary means, criteria and procedure of their distributions are shown in this article.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сутність менеджменту, яка впродовж тривалого часу знаходиться у центрі інтенсивного фахового обміну думками [1; 2,с.23-31; 3,с.17; 4,с.8; 5,с.6; 6,с.39-120; 7,с.6-7], стає більш зрозумілою, якщо дослідити його функції – специфічні види діяльності, за посередництвом яких здійснюються управляючі рішення. З приводу їх кількості, складу та взаємозв'язків також існують різноманітні погляди. Багато хто відносить до них планування, організацію, приведення в дію та контроль організації з тим, щоб досягти скоординованого та ефективного використання людських, фінансових, матеріальних та інших залучених ресурсів [8,с.4; 9,с.73; 10,с.73].

Не забудьмо і про мотивацію – засіб отримувати найповнішу віддачу від найманих співробітників через задоволення їх особистих потреб для досягнення загальної мети організації.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. На думку Ч. Бернарда, мотивація, власне, «тримається» за рахунок зусиль залучених працівників, по відношенню до яких необхідно застосувати спеціальні позитивні впливи аби активізують індивідуальну трудову активність. Власник має виявити справжні прагнення підлеглих, розробити адекватну модель мотивації, ретельно аналізувати наслідки її впровадження.

Зазначені питання досліджували також такі вчені: І.Б. Гурков, А. Гужій, В.Д. Грибов, Ю.І. Палеха, М.В. Макаренко та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Характерно, що вітчизняний законодавець відповідною нормою [11] вимагає - як мінімум, від вищих навчальних закладів (ВНЗ) із статусом національних - визначати та встановлювати власні форми морального та матеріального заохочення працівників, з огляду на якість їхньої роботи. Але реалії сьогодення засвідчують: де-факто, грошові надходження акумулюються «верхом» бюрократичної піраміди і розподіляються за суб'єктивними критеріями. Усі рішення щодо розпорядження фінансами приймаються ректорами. Обговорення та затвердження бюджетів вченими радами якщо і відбувається, то, зазвичай, формально. Керівники середньої ланки намагаються отримати як найбільше, далеко не завжди співставляючи запити з реальними потребами: штати заповнюються близькими та зручними; найсучасніша оргтехніка перетворюється в елемент інтер'єру адміністративних приміщень, у фаворитах далеко не завжди ті, від кого організація має справжній зиск.

Постановка завдання. З цього приводу постає завдання щодо впровадження системи вимірювання ефективності роботи кожного структурного підрозділу з акцентом на оцінювання якості освітніх та наукових процесів (проектів); опрацювання механізму збільшення доходів ВНЗ для розв'язання нагальних задач (поточних та перспективних), які перед ним постають.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вирішення проблеми, яка розглядається, можливе при дотриманні наступних умов:

– грошові кошти концентруються на розрахунковому рахунку ВНЗ з подальшим їх обліком на бухгалтерських субрахунках кожного із так званих центрів доходу (ЦД). В нашому розумінні, вони являють собою структурні підрозділи (включаючи відокремлені), діяльність яких підпорядкована загальній місії ВНЗ та відбувається узгоджено із корпоративними інституціями. Водночас, ЦД наділяються правами приймати рішення в межах визначеної компетенції (кадрове забезпечення основної діяльності, формування та адміністрування виконанням бюджету, визначення доплат співробітникам до місячних окладів, встановлених штатно-посадовим розкладом, розвиток матеріально-технічної бази); використовувати передані в їх розпорядження активи; а також частину грошових коштів, отриманих закладом від надання споживачам послуг, відповідно до сформованої маркетингової пропозиції. Підрозділи (навіть окремі викладачі та дослідники), які виконують основні функції із передачі знань та вмінь впродовж навчального процесу, а також наукові розвідки з залученням позабюджетних джерел фінансування, мають отримувати в структурі навчального закладу особливий статус «пріоритетних центрів доходів (ПЦД)»;

– у внутрішньому нормативному акті, затвердженому вченою радою університету, визначаються напрями використання та обсяги розподілу грошей між ними;

– на початок кожного навчального року (або на дату виконання проекту), з використанням відповідної нормативної бази опрацьовується та затверджується бюджет структурного підрозділу (проекту), який узгоджує перспективи розвитку із фактичними фінансовим можливостями. В цьому контексті особливого значення набуває поширення на практиці університетського менеджменту технології стратегічного управління. Йому притаманні відразу декілька переваг, на які вважаємо за необхідне звернути увагу: по-перше, йдеться про стрімку і гнучку реакцію організації на події, які безперервно відбуваються в її середині та ззовні; по-друге, - про безпосередній зв’язок планових передбачень із обсягами та структурою доходної частини бюджету (ВНЗ в цілому та ЦД, зокрема). Схематично ця взаємодія знайшла відображення на рис. 1.

Рис. 1. Технології стратегічного управління у ВНЗ

Як видно, діяльність усіх без виключення підрозділів підпорядкована загальній об’єднавчій ідеї досягнення цілі ВНЗ в межах визначеної корпоративної стратегії. Обидві разом вони, в свою чергу, корелюють із його місією;

– запроваджується подвійний контроль за використанням грошових коштів. З боку адміністрації – уповноваженою службою проректора з економіки та маркетингу або бухгалтерією – в частині дотримання збалансованості бюджету; з боку виконавців – керівниками підрозділів (проектів) – в частині позацільового використання адміністрацією ВНЗ грошових коштів з субрахунків. Ідеальним виглядає створення у структурі корпоративної інформаційної бази університету підсистеми з обмеженим доступом «Рух коштів», із відомостями про стан субрахунків на початок фінансового року та про поточні

зміни, що відбуваються з ними внаслідок використання ресурсу на цілі, передбачені бюджетом;

– окреслюється коло обставин нездоланної сили (форс-мажор), з настанням яких адміністрації дозволено терміново витрачати кошти центрів доходів не за погодженим призначенням аби розв'язати несподівані та невідкладні задачі. На цей випадок затверджується процедура секвестру видаткової частини бюджету. Очевидно, що вона, відповідно до чинних в Україні законодавчих актів, не може бути поширена на статті, повя'зані із оплатою праці.

Ще одна актуальна проблема полягає у визначені «ваги» підрозділів навчального закладу з точки зору обґрунтованості їхніх претензій на частку фінансових ресурсів за результатами академічної та наукової діяльності. Досягти консенсусу у такій делікатній справі не легко і будь-яка пропозиція (включаючи ту, що знайшла відбиток на рис. 2. обов'язково знайде запеклих опонентів.

Рис. 2. Визначення переважних прав підрозділів при розподілі позабюджетних коштів ВНЗ

Аби запобігти необґрунтованій критиці на свою адресу, зауважимо:

по-перше, йдеться про позабюджетні кошти (отримані від продажу об'єктів інтелектуальної власності, надання освітніх послуг за межами державного замовлення; за госпрозрахункові науково-дослідні, консалтингові та дослідно-конструкторські роботи, таке інше), доступ до яких порівняно ускладнений. Тим більше, що у комунальних та державних закладах освіти служби забезпечення та адміністрація утримуються – в межах посадових окладів, передбачених штатним розкладом, – за рахунок платників податків. За затвердженими нормами і нормативами ВНЗ отримує від власника також кошти на повне або часткове покриття комунальних витрат, орендної плати, фінансування господарських та інших програм за попередньо затвердженим кошторисом.

Більш того, розподілу підлягають суми, які залишаються після фінансового забезпечення на нормативному рівні виконання навчальних планів за ліцензованими спеціальностями. Від так, в центрі мотиваційних впливів опиняються лише ті, хто виконує великі обсяги навчальної та науково-методичної роботи, і ті, хто із різних причин обслуговує обмежену кількість замовників освітніх послуг, з відповідною та справедливою оцінкою ролі кожного з них;

по-друге, нові правила мають бути закріплені на інституціональному рівні, щоб уникнути передумов для спалаху та поширення корпоративного егоїзму, непродуктивних дискусій з приводу доцільності відділення центрів доходів від центрів витрат;

по-третє, обов'язковим для виконання стає принцип розумної достатності, за яким рішення щодо використання отриманих коштів підпорядковуються ідеї створення умов навчальної, науково-дослідної та виробничої (комерційної) діяльності та використання технологій, які є необхідними та достатніми (без нерозумних зловживань та перебільшень) .

Його дотримання має на меті запобігти ірраціональних витрат та інших некорисних зловживань наданою економічною свободою;

по-четверте, відповідно до чинного законодавства та статуту ВНЗ, ректор є єдиною особою, яка має право підписати від імені закладу будь-який контракт та платіжне доручення. Тож роль «генерального арбітра» не залишається вакантною.

Наголосимо також, що в контексті запровадження економічного лібералізму у ВНЗ, хибно протиставляти матеріальну мотивацію адміністративно-розпорядним методам управління, оскільки ректор, а також очолюваний ним апарат, виконують насамперед адміністративну функцію (готують проекти та видають накази, розпорядження, зміст яких сприймається позитивно не завжди, особливо порушниками трудової дисципліни). Більш того, ми погоджуємося із тими, хто вбачає у адмініструванні особливий тип мотивації – негативної, під впливом якої людина прагне запобігати відхилень від встановлених правил та норм, оскільки вони асоціюються у неї з неминучим покаранням (від винесення догани до дострокового припинення трудових відносин).

Запропоновані пріоритети базуються на логічних побудовах та оцінках, отриманих під час спостереження за практикою діяльності вітчизняних закладів освіти. Додатково вважаємо важливим акцентувати увагу на тому, що у наведеній схемі реалізовано принцип перекинутої піраміди, на верхівку якої возведенні висококваліфіковані фахівці, а керівництво розташоване на нижніх рівнях ієрархії. Цей революційний (з огляду на вітчизняні реалії) прийом демонструє прагнення найповніше залучити до справи компетенцію, досвід, знання, вміння, професіоналізм спеціалістів, які складають головний капітал і основу інтелектуального потенціалу ВНЗ.

Беззаперечним, як на нас, виглядає твердження про перевагу тих, завдяки кому навчальні й наукові послуги користуються попитом. Недвозначними виглядають й першенство проектної діяльності у порівнянні із процесною. Тим більше, що до здійснення останньої в той чи інший спосіб активно залучаються служби забезпечення. Перспективи реалізації встановлених пріоритетів продемонстровані у табл. 1.

Таблиця 1

Нормативи розподілу позабюджетних коштів між підрозділами ВНЗ, %

Кошти, отримані від надання послуг	Значення для підрозділів ВНЗ				
	Центри доходів			Центри витрат	
	Проектні		Процесні	Служби забезпечення	Адміністрація
	Автономні	Унітарні			
Варіант 1 (100)	80	-	-	15	5
Варіант 2 (100)	-	70	-	25	5
Варіант 3 (100)	-	-	60	35	5

У кожному конкретному випадку наведені співвідношення залежатимуть від дії низки чинників: обсягів доходів; переважних прав, визначених організацією; місця, яке займає структурний підрозділ у своєму життєвому циклі тощо.

Природно, що зміни, які відбуваються з наведеними критеріями, визначають обмеженість дії нормативів у часі.

Створення системи стимулів передбачає активізацію ініціативи співробітників щодо якісного розвитку їх продуктивної діяльності. Для того, аби це прагнення не слабшало, значення базових нормативів ($Н_Б^Р$) має піддаватися корегуванню. По відношенню до ЦД, що спеціалізуються на наданні споживачам навчальних послуг за процесною формою, його пропонується здійснювати, застосовуючи наступну формулу:

$$Н_Ф^Р = Н_Б^Р \times \frac{Ч_I^А}{Ч_I^Л} \times К_I^1 \times К_I^2 , \qquad (1)$$

де $Н_Ф^Р$ - значення нормативу розподілу після внесення коректив за підсумками оцінки

результатів діяльності; $Ч_I^A$ - чисельність абітурієнтів, які поступили на перший курс для навчання за i-ю спеціальністю на контрактних умовах, осіб; $Ч_I^Л$ - ліцензійний обсяг набору на i-у спеціальність, осіб; K_I^1 - коефіцієнт, який враховує ефективність використання коштів, отриманих від споживачів освітніх послуг i-ї спеціальності:

$$K_I^1 = Ч_I^B \div Ч_I^Л \ , \qquad (2)$$

де $Ч_I^B$ - кількість осіб, які у навчальному році, що минув, отримали освітньо-кваліфікаційний рівень магістра (спеціаліста) за i-ю спеціальністю; K_I^2 - коефіцієнт, який враховує якість фахової підготовки за i-ю спеціальністю:

$$K_I^2 = Ч_I^П \div Ч_I^B \ , \qquad (3)$$

де $Ч_I^П$ - кількість випускників i-ї спеціальності, які працевлаштувалися за фахом у перший рік після закінчення ВНЗ, осіб.

Корегуванню підлягають і нормативи відрахувань на користь служб, які займаються забезпеченням та адмініструванням, у випадках, коли вони не виконують або виконують недобросовісно чи не у повному обсязі свої обов'язки із створення належних умов для роботи центрів доходу. Кошти, які вивільняються внаслідок зменшення нормативів за звітний період, поповнюють резервний фонд ВНЗ, призначення якого визначається внутрішніми нормативними актами, затвердженими власником та узгодженими із вченою радою.

Резервний фонд є однією із складових системи грошових фондів закладу освіти і призначений для фінансування непередбачених витрат без завдання шкоди поточній роботі навчальних підрозділів та тимчасових творчих колективів. Процедура їх створення на прикладі діяльності ЦД із надання освітніх послуг запропонована на рис. 3.

Рис. 3. Розподіл коштів центрів доходів за цільовим призначенням

Кошти державного бюджету приймають участь у фінансуванні навчальних процесів (проектів) в межах діючих нормативів та обсягу держзамовлення на поточний навчальний рік. Кошти фонду впровадження навчальних інновацій мають подвійне призначення. З одного боку, вони використовуються на розробку та імплементацію сучасних технологій передачі знань, включаючи відповідне матеріально-технічне забезпечення. З іншого – на створення для роботи викладачів та навчання студентів сучасних умов, які у реальному житті далекі від досконалості.

Між тим, поступовий перехід до моделі «викладач повного дня», якої не уникнути з огляду на стандарти Болонського процесу, вказують на необхідність якскоріше подолати цей надзвичайно поширений недолік. Фонд мотивації являє собою джерело збільшення особистих доходів співробітників центрів доходів понад рівня заробітної плати, зафіксованого у штатно-посадовому розкладі.

Висновки і перспективи подальших розробок. Підсумовуючи вищезазначене, зроблено такі висновки:

1. Об'єктом управління в сучасному закладі освіти є не лише навчальний процес (навчальні та науково-дослідні проекти), структурні підрозділи, але й організаційні відносини між ними і, природно, між фахівцями, залученими до навчально-виховної та науково-дослідної роботи.

2. Для подолання відчуження співробітників від економічних результатів роботи ВНЗ пропонується запровадити систему справедливого розподілу коштів між підрозділами, поділеними на центри доходів та центри витрат.

3. Впровадження викладеної методики створює передумови аби за допомогою мотиваційних впливів вирішити проблему дотаційних спеціальностей, кафедр та факультетів, які існують у кожному закладі освіти.

Гарантовано отримуючи фінансові вливання (з політичних міркувань керівництва, а то й просто за інерцією), їх керівники та співробітники інколи втрачають відчуття реальності, перебувають у стані «професійного летаргії», не докладаючи будь-яких суттєвих зусиль для розробки та впровадження навчальних інновацій або навіть елементарної пропаганди вже існуючих ліцензованих спеціальностей серед потенційних споживачів.

Література

1. Гурков И.Б. Управление качеством / И.Б. Гурков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mx4.ru/gurkov_quality/2.
2. Гужій А. Методологічні засади оцінювання та прогнозування розвитку вищої освіти в Україні / А. Гужій, В. Гапон // Вища освіта України. –2006. – № 1. – С. 23–31.
3. Грибов В.Д. Менеджмент в малом бизнесе: учеб. пособ. / В.Д. Грибов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 128 с.
4. Палеха Ю.І. Менеджмент для початківців: [навч. посіб.] / Ю.І. Палеха. – К.: Європ. ун-т, 2003. – 217 с.
5. Основы менеджмента: учеб. для вузов / Д.Д. Вачугов, Т.Е. Березкина, Н.А. Кислякова и др. // [под ред. Д.Д. Вачугова]. – М.: Высшая школа, 2001. – 367 с.
6. Верхоглядова Н.І. Економічний вимір якості вищої освіти як складової національної конкурентоспроможності: монографія / Н.І. Верхоглядова. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. –196 с.
7. Макаренко М.В. Производственный менеджмент: [учеб. пособ. для вузов] / М.В. Макаренко, О.М. Махалина. – М.: ПРИОР, 1998. – 384 с.
8. Trewath R. Management. Functions and Behavior / R. Trewath, M. G. Newport. – Dallas, 1979. – 183 p.
9. Fayol H. General and Industrial Management / H. Fayol. – London: Sir Isaak Pitman and Sons, LTD, 1949. – P. 5–6.
10. Вершигора Е.Е. Менеджмент: [учеб. пособ.] / Е.Е. Вершигора. – М.: ИНФРА–М, 1999. – 256 с.
11. Закон України «Про вищу освіту» № 2984–III від 17 січня 2002 р. [Електронний ресурс]. – Офіц. вид. – Режим доступу: http://www.mon.gov.ua/laws/ZU_2984.doc.

УДК 314.42:311.2

Підгорний А.З., Вітковська К.В.

СТАТИСТИЧНЕ ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ НА РІВЕНЬ СМЕРТНОСТІ

У статті побудовано адаптовану кореляційно – регресійну модель, яка дозволить кількісно оцінити вплив найбільш важливих факторів на рівень смертності населення, розглянуто прикладні аспекти побудованого регресійного рівняння щодо вирішення проблем факторного аналізу та прогнозування рівня смертності.

In the article the adapted is built correlation – regressive model which will allow in number to estimate influence of the most essential factors on the level of death rate of population, the applied aspects of the built regressive equalization are considered in relation to the decision of problems of factor analysis and prognostication of level of death rate.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасна демографічна ситуація, а також її динаміка протягом останніх років свідчать про наявність в Україні поряд із соціально – економічними проблемами глибокої демографічної кризи, більш інерційної та практично некерованої, негативні наслідки якої для подальшого розвитку країни важко передбачити.

Сьогодні серед науковців не існує одностайної думки, щодо головної причини демографічної кризи – низької народжуваності, або високої смертності, та яка з них має стати пріоритетною при виборі засобів демографічної політики.

На нашу думку, основною проблемою сучасної демографічної ситуації є надзвичайно висока смертність, так як після 2001 року, незважаючи на суттєве підвищення рівня народжуваності в країні високим залишається показник природного скорочення населення.

Такий самий як і в Україні рівень народжуваності має більшість європейських країн, до того ж в динаміці даного показника простежується позитивна тенденція, що дає підстави сподіватись на поліпшення ситуації в цій сфері. Натомість за рівнем смертності Україна посідає останнє місце серед європейських країн. І лише, усунувши головні причини високої смертності, ми зможемо призупинити подальше погіршення демографічної ситуації в країні. За таких умов вирішальна роль у відтворенні населення належить смертності.

Сьогодні вкрай необхідні швидкі та зважені соціально – економічні заходи, які б ґрунтувалися на детальному аналізі широкого спектру показників, що відображають демографічну ситуацію. Статистичне дослідження відтворення населення дає можливість глибоко проаналізувати дану проблему і на основі наукового інструментарію встановити визначальні фактори, що зумовлюють зростання смертності, а також виявити тенденції на майбутнє з урахуванням різних умов соціально – економічного розвитку країни.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням проблем сучасної демографічної ситуації в Україні займається велике коло науковців, серед яких слід виділити В. Стешенко, В. Піскунова, Е. Лібанову, З.О. Пальян, Н. Левчук, І. Курило та ін. Однак, у своїх роботах вони більше уваги приділяють вивченню народжуваності, вважаючи її зниження – головним чинником сучасної демографічної кризи [1,с.25]. Проте проблемі смертності – як важливої складової погіршення демографічної ситуації, особливостям і факторам, які визначають її сучасний рівень приділено недостатньо уваги.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Одним з таких напрямків є необхідність використання математико – статистичних методів вивчення зв'язків, які дають можливість визначити закономірності розвитку явищ, що вивчаються, зрозуміти складний механізм причинно-наслідкових взаємозв'язків і взаємо залежностей між показниками.

Постановка завдання. Метою дослідження є проведення кореляційно – регресійного аналізу та побудова множинної моделі регресії впливу факторів на смертність в Одеській області та прогнозування рівня смертності.

Виклад основного матеріалу дослідження. В теперішній час методи кореляційно – регресійного аналізу отримали широке визнання у всіх галузях наукової та практичної діяльності завдяки можливостям об'єктивної кількісної оцінки впливу різноманітних факторів на рівень результативних ознак. Крім того, з їх допомогою можна моделювати динаміку процесів і отримувати обґрунтовані прогнози на майбутнє.

Одним з головних методологічних підходів до проведення аналітичних досліджень впливу факторів на результативний економічний показник є стохастичний (імовірнісний) підхід. Останній не вимагає наявності жорсткого функціонального зв'язку між досліджуваними явищами, навпаки, він базується на передумові кореляційного залежності між змінними. Це дозволяє включати в середовище моделювання усі фактори, що теоретично впливають на результативну ознаку, та забезпечує повноту й адекватність регресійної моделі.

Як відомо, на рівень смертності населення впливає безліч факторів різної природи. На стадії апріорного аналізу нами були виділені фактори, які ми доцільно об'єднали у чотири групи:

1) демографічні;
2) економічні;
3) соціальні;
4) екологічні.

Для кожної з них були побудовані парні моделі регресії, що дало змогу виявити основні фактори, які й були включені в рівняння множинної регресії.

Для моделювання імовірнісних зв'язків між ознаками треба мати в наявності статистичну сукупність спостережень достатньо великого обсягу N. Тому для розширення кількості спостережень нами було використано метод об'єкто – періодів, тобто розглядались показники взяті або розраховані за даними Одеського обласного управління статистики по 25 районах області за 2002-2006 рр. Такий підхід забезпечив наявність N-150 спостережень, які розглядались як незалежні, але висунув вимогу врахувати чинник часу в майбутніх моделях [2,с.46-54; 3,с.61-103]

Результативною ознакою для побудови моделі вибрано коефіцієнт смертності (‰), а факторами:

x_1 – кількість чоловіків на 100 жінок, %;
x_2 – питома вага осіб у віці 60 років і старше, %;
x_3 – питома вага міського населення, %;
x_4 – рівень безробіття, %;
x_5 – забезпеченість населення житлом, $м^2$ на 1 особу;
x_6 – забезпеченість населення лікувальними ліжками, на 10000 населення;
x_7 – середньомісячна заробітна плата найманих працівників, тис. грн.;
x_8 – викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря, кг. на одну особу;
t – фактор часу.

Дослідження здійснене за допомогою статистичного пакету Excel, який дозволяє проводити кореляційно-регресійний аналіз як методом примусового включення в модель усіх показників, так і покрокового виключення найменш значущих за показником t – критерію.

У результаті відсіву незначущих змінних було отримане наступне рівняння регресії,

статистичні параметри якого надані у табл. 1.:

$$y = 8,495 + 0,548\ x_2 - 0,045\ x_3 - 2,011\ x_7 + 0,508\ x_t \qquad (1)$$

Аналіз побудованої моделі показав, що найбільший вплив на рівень смертності населення в Одеській області у 2002-2006 рр. здійснювали такі чинники:

- частка осіб у віці 60 років і старше (x_2);
- питома вага міського населення (x_3);
- середньомісячна заробітна плата найманих робітників (x_7);
- фактор часу (t).

Причому знаки коефіцієнтів регресії повністю відповідають соціально – демографічним уявленням про напрямок зв'язків між результативним та факторними змінними.

Таблиця 1

Показники аналізу смертності населення
Одеської області у 2002-2006 рр.

Показники	Коефіцієнт парної кореляції	Коефіцієнт регресії	Стандартна похибка коефіцієнта регресії	t - критерій
Коефіцієнт смертності, ‰	1,000	8,495	1,515	10,023
Питома вага осіб у віці 60 років і старше, %	0,839	0,548	0,033	16,876
Питома вага міського населення, %	-0,705	0,045	0,007	-6,267
Середньомісячна заробітна плата найманих працівників, тис. грн..	-0,514	2,011	0,640	-3,141
Фактор часу	0,040	0,508	0,117	4,352

Статистичний аналіз побудованої множинної регресійної моделі у ході кореляційно – регресійного аналізу здійснюється за допомогою показників:

1) точності;
2) тісноти кореляційного зв'язку;
3) надійності;
4) адекватності.

Коефіцієнт детермінації рівняння (1) R^2 = 0,84443, тобто 84,4% зміни коефіцієнта смертності в Одеській області в 2002-2006 рр. обумовлено дією факторів x_2, x_3, x_7, t.

Показником тісноти кореляційного зв'язку для регресійної моделі (1) є коефіцієнт множинної кореляції R, який дорівнює 0,91893, що свідчить про досить тісний кореляційний зв'язок між коефіцієнтом смертності в Одеській області та змінними рівняння.

Оцінка адекватності регресійної моделі здійснювалась по F – критерію Фішера, і оскільки величина $F_{розрах.}$ = 196,762 перевищує табличне значення при α = 0,05 (k_1 = 4; k_2 = 155) $F_{крит.}$ = 2,37, то з достовірністю 95% можна стверджувати, що побудована модель є надійною та статистично значущою .

Розраховані коефіцієнти парної кореляції між інтенсивністю смертності та обраними факторами свідчать, що найвищий прямий зв'язок у даній моделі має питома вага осіб у віці 60 років і старше, тобто старіння населення (0,839), а інші фактори мають обернений зв'язок з інтенсивністю смертності – найвищий обернений зв'язок має частка міського населення (-0,705). На другому місці середньомісячна заробітна плата найманих працівників (-0,514).

Що ж стосується коефіцієнтів регресії, то їх значущість перевірялася в ході покрокового кореляційно – регресійного аналізу за методом відсіву змінних на основі t – критерію Стюдента. На шостому кроці було одержане рівняння регресії (1), всі коефіцієнти

якого є також статистично надійними, значущими, суттєвими (табл. 1).

Використання побудованої множинної регресійної моделі складається з таких основних напрямків:

- характеристика середнього абсолютного впливу чинників на результативну ознаку у за допомогою коефіцієнтів регресії a_2, a_3, a_7, a_t;
- визначення середнього відносного впливу чинників на результативну ознаку у за допомогою коефіцієнтів еластичності E_2, E_3, E_7, E_t;
- характеристика середнього впливу чинників на результативну ознаку у з урахуванням ступеня коливання змінних за допомогою відповідних β – коефіцієнтів;
- побудова прогнозів результативної ознаки *у* на основі отриманого рівняння регресії.

Таким чином, проведені розрахунки свідчать, що найбільш значущим фактором, що негативно впливає на рівень смертності є старіння населення, а саме, зі збільшенням питомої ваги осіб у віці 60 років і старше на один відсотковий пункт коефіцієнт смертності збільшується в середньому на 0,5484 промільних пункти.

Позитивно на рівень смертності впливає урбанізація – збільшення частки міського населення на один відсотковий пункт веде до зменшення коефіцієнту смертності в середньому на 0,045 промільних пункти. Підвищення рівня життя населення також позитивно впливає на рівень смертності. Так, збільшення середньої заробітної плати найманих працівників на 1 тис. грн. призведе до зменшення коефіцієнта смертності в середньому на 2,011 промільних пункти. Значення коефіцієнту регресії a_t свідчить, що з кожним роком смертність населення зростає в середньому на 0,508 промільних пунктів за рахунок чинників, які не увійшли до рівняння (1) в явному вигляді і втілюються у факторі «час».

Отже, за допомогою коефіцієнтів моделі (1) відкривається можливість визначити фактори, які мають найбільший середній абсолютний вплив на величину показника, що досліджується. У даному випадку це економічний фактор, а саме середньомісячна заробітна плата найманих працівників.

В цілому результати проведеного кореляційно – регресійного аналізу співпадають з результатами розрахунків, проведених за допомогою методів групувань, стандартизації, тощо та доповнюють їх.

Розраховані коефіцієнти еластичності показали, що за період 2002-2006 рр. зростання питомої ваги осіб у віці 60 років і старше в Одеській області на один відсоток викликало підвищення коефіцієнта смертності на 0,6 відсотки. А збільшення частки міського населення на один відсоток сприяло зменшенню смертності на 0,11 відсотка. Зміна середньомісячної заробітної плати найманих працівників у 1,01 рази сприяла зменшенню коефіцієнта смертності на 0,05 відсотки. Кожні 3,65 доби внаслідок дії всіх неврахованих в моделі факторів коефіцієнт смертності в регіоні збільшувався на 0,085 відсотка.

Це означає, що максимальний відносний вплив на інтенсивність смертності в Одеській області має питома вага осіб у віці 60 років і старше, друге місце посідає частка міського населення, і третє місце посідають всі чинники, які не увійшли до рівняння регресії в явному вигляді і втілені у факторі «час». І дуже слабкий відносний вплив на результативну ознаку спостерігається з боку середньомісячної заробітної плати найманих робітників.

Наступний напрямок практичного використання побудованої регресійної моделі полягає в характеристиці середнього впливу факторів на рівень смертності з урахуванням ступеня варіації чинників X_2, X_3, X_7, t за допомогою β – коефіцієнтів: β_2, β_3, β_7, β_t.

Вони показують, що з урахуванням ступеня варіації факторних змінних, найбільший вплив на рівень смертності в Одеській області має питома вага осіб у віці 60 років і старше в загальній чисельності населення (X_2), тобто зміна X_2 на одне середньоквадратичне

відхилення призводить до зміни в середньому коефіцієнта смертності на 0,642 своїх середньоквадратичних відхилень.

Друге місце займає питома вага міського населення (X_3), а саме рівень урбанізації населення: зміна даного фактору на одне середньоквадратичне відхилення призводить до зміни коефіцієнта смертності на 0,297 своїх середньоквадратичних відхилень.

І, третє місце за потенційним впливом на У, посідають всі чинники, які не увійшли до рівняння регресії в явному вигляді і втілені у факторі «час». Тобто ранжування факторів за величиною коефіцієнтів еластичності та β_j – коефіцієнтами в Одеській області співпадають.

Останнім напрямком застосування регресійної моделі (1) є розрахунок прогнозного значення результативного показника. Слід відмітити, що нами, використовуючи метод об'єктів були побудовані рівняння регресії для кожного року, які підтвердили достовірність побудованого рівняння регресії (1), так як в кожне з них увійшли фактори X_2, X_3, X_7.

Отож, всі обрані параметри є адекватними і за цим рівнянням можна визначити інтенсивність смертності та прогнозувати її на перспективу для Одеської області та її районів. Використовуючи статистичні дані по Одеському регіону за 2007 рік нами були розраховані фактичні та прогнозні коефіцієнти смертності:

$$y_{2007} = 16{,}5\,‰ \qquad y_{2008} = 17{,}0\,‰$$

$$y_{2009} = 17{,}6\,‰ \qquad y_{2010} = 18{,}1\,‰$$

Необхідно зауважити, що розрахований за рівнянням регресії (1) коефіцієнт смертності для 2007 року лише на 0,3 промільних пункти відрізняється від фактичного рівня, що свідчить про високу надійність прогнозу.

Висновки даного дослідження і перспективи подальших розробок. Таким чином, побудована регресійна модель є досить ефективним інструментом факторного демографічного аналізу рівня смертності, що дозволяє визначити абсолютний та відносний вплив факторів на рівень смертності, а також отримувати надійну оцінку майбутнього рівня результативної ознаки на перспективу з урахуванням різних умов соціально – економічного розвитку країни. Застосування запропонованої факторної моделі на практиці забезпечить більш обґрунтований підхід до вивчення відтворення населення і дасть можливість встановити причини демографічної кризи в регіоні, надасть змогу прийняти правильні управлінські рішення при проведенні соціально – демографічної політики.

Література

1. Мельник С. Демографічна ситуація в Україні: стан, головні проблеми та способи їх вирішення / С. Мельник, Г. Гаврюшенко // Україна: аспекти праці. – 2006. – №4. – С. 22 – 26.
2. Янковой О.Г. Моделювання парних зв'язків в економіці / О.Г. Янковой. – Одеса: Оптимум, 2001. – 198 с.
3. Янковой А.Г. Основы эконометрического моделирования / А.Г. Янковой. – Одесса: Ротапринт ОГЭУ, 2006. – 133 с.
4. Кравець О.С. Статистика: [Навч. посіб.] / О.С. Кравець. – Одеса:ПАЛЬМІРА, 2008. – 256 с.
5. Общая теория статистики [Учебник]. – М., Статистика, 1975. – 392 с.

УДК 338.26:332.821

Пшик-Ковальська О.О.

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОГО ЖИТЛА В УКРАЇНІ

У статті здійснено ретроспективний аналіз макроекономічного планування розвитку соціального житла. Виокремлено індикатори формування потреби у соціальному житлі. Сформовано методологічні засади організаційно-економічного механізму макроекономічного планування розвитку соціального житла.

In this article described retrospective analyse of macroeconomic planning development social habitation. Determined demands indicators in social habitation. Formed methodological principles of organizer-economical mechanism macroeconomic planning development social habitation.

Постановка проблеми у загальному вигляді. За роки незалежності України поряд з високими темпами зростання будівництва в цілому спостерігається постійне зниження темпів спорудження та розвитку соціального житла. Зважаючи на існуючий попит, питання необхідності забезпечення соціальним житлом знайшло відображення у низці національних і регіональних програм соціально-економічного розвитку України. Проте через недосконалість вітчизняного законодавства у сфері забезпечення житлом різних категорій населення, відсутність дієвих механізмів державного планування розвитку соціального житла та, зважаючи на низький рівень інвестиційної привабливості соціальної сфери, ці програми не виконуються. Не покращили становище і прийняті в Україні нормативно-правові акти, що стосуються молодіжного житлового будівництва та будівництва житла для пільгових категорій населення тощо. Причинами такого стану є відсутність системного підходу до вирішення даної проблеми, чіткого розуміння сутності соціального житла, його належного законодавчого забезпечення. Звідси невирішеність завдань щодо фінансування розвитку соціального житла, методичних підходів до його макроекономічного планування, регулювання тощо. Усе це зумовлює актуальність обраної теми дослідження, її спрямованість на вирішення конкретних науково-прикладних завдань.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У дослідження проблем розвитку житлового будівництва і соціального житла значний доробок внесли такі вітчизняні й зарубіжні вчені: А. Асаул, А. Гойко, Б. Данилишин, О. Євтух, В. Куценко, В. Лагутін, К. Паливода та ін. [1,с.125-137; 2,с.340-382; 3,с.67-85; 4,с.69-78; 5,с.109-135; 6,с.75]. Вагомий внесок у розроблення теоретичних та прикладних засад планування в системі державного управління зробили такі вітчизняні та іноземні науковці: О. Кузьмін, О. Орлов, Г. Тарасюк, Р. Тян, В. Царьов, С. Чистов та ін. В наукових працях вищеперелічених авторів висвітлено різні погляди на сутність макроекономічного планування, принципи та методи його здійснення, а також охарактеризовано його зарубіжну та українську специфіку тощо [7,с.34-105; 8,с.39-236; 9,с.57-185]. Проте існуючі публікації системно не охоплюють засади пов’язані із удосконаленням макроекономічного планування розвитку соціального житла, оскільки кожним автором розглядається блок питання, які відображають лише певну частину теоретико-методологічних засад макроекономічного планування розвитку соціального житла [10,с.345-400; 11,с.42-54; 12,с.124-235; 13,с.25-148]. Наприклад, О. Євтух, В. Лагутін, К. Паливода велику увагу приділяють фінансовим механізмам розвитку житлового будівництва, зокрема соціального типу. В. Куценко розглядає соціальні проблеми, з якими стикається наше суспільство та висвітлює питання пов’язані із розвитком соціального житла.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість публікацій і значні досягнення в теорії та практиці макроекономічного планування розвитку соціального житла, є частина питань, які залишаються дискусійними. До них слід віднести трактування поняття «макроекономічне планування розвитку соціального житла», його місце та роль у системі державного управління розвитком соціального житла. Окрім цього, вимагає подальшого вдосконалення механізм макроекономічного планування розвитку соціального житла та визначення джерел фінансування, система контролю за їх цільовим використанням тощо.

Формулювання цілей статті. Здійснення аналізу минулих тенденцій та перспектив розвитку соціального житла, а також розроблення методологічних засад формування організаційно-економічного механізму макроекономічного планування розвитку соціального житла.

Виклад основного матеріалу дослідження. Особливістю розвитку сучасної національної економіки України є те, що механізм управління нею знаходиться на стадії розроблення. Причинами цього є довготривалий та незавершений процес законотворення, невизначений механізм участі держави у розвитку інвестиційно-інноваційної сфери, неврегульовані взаємовідносини між різними гілками влади, не чітким є порядок реалізації поточних і стратегічних пріоритетів економічного розвитку регіонів і країни загалом. У цих умовах галузі національної економіки опинились в надзвичайно складному становищі. Що стосується сфери соціального житла, то її основні проблеми зумовлені недостатнім фінансуванням, недосконалістю законодавчої та нормативно-правової бази житлово-соціального комплексу, низькою платоспроможністю споживачів.

Таблиця 1

Етапи планування: історичний аспект

№ з/п	Роки	Короткий опис досягнень
1	2	3
1	1875-1880 р.р.	Зроблено спроби виявити майбутні тенденції виробництва основних продуктів. Прогнозування здійснювалось методом експертних оцінок та екстраполяції.
2	1900-1930 р.	Вперше виявлено економічні індикатори. У СРСР у 20-і роки виникло планування на макрорівні, організована загальнодержавна планова комісія (Держплан). Виникло планування на макрорівні, що охоплює фінансово-бюджетну й грошову-кредитну політику.
3	1940-і роки	Запропоновано форму планування, що подібна до індикативної.
4	1950-і роки	Сформовано два нових напрями: перший пов’язаний з удосконаленням структури адміністративного апарата, другий із розширенням сфери планування.
5	1960-і роки	Спеціальними плановими органами у Франції – Генеральний комісаріат з планування, Японії – Економічною консультативною радою, Управлінням економічного планування, Нідерландах – Центральним плановим бюро, Канаді – Економічною радою.
6	1970-і роки	Розпочато здійснювати прогноз за допомогою національних моделей прогнозування.
7	1970-1980 рр.	Розроблено економіко-математичні моделі оптимального функціонування економіки, галузевого планування та планування на підприємстві.
8	1990-ті роки	Розпочато здійснювати пошук підходів до планування економічного та соціального розвитку в умовах ринкових відносин з урахуванням особливостей економіки.

На сьогоднішній день, ситуація з забезпеченням житлом значно погіршилась, оскільки в умовах ринкової економіки житло не може надаватись безкоштовно. У колишньому СРСР у середині 80-х рр. за рахунок державних коштів будувалось близько 80% житла, тобто ринок житлової нерухомості в Україні до початку 90-х рр. практично не існував, це зумовлено було тим, що більша частина збудованого житла надавалася громадянам державою. Стан сфери житлового будівництва критично погіршився у 1990-х рр. XX ст. У процесі руйнації планово-централізованої економіки в Україні запровадження ринкових механізмів господарювання житловий сектор опинився в кризовому стані, який за своїми масштабами значно перевищував кризу в економіці загалом. Усе це зумовлено неефективною системою управління житловим будівництвом, зокрема будівництвом житла соціального призначення.

У період командно-адміністративного управління планування було однією із основних умов ефективного управління як на макрорівні, так і на мікрорівні. Якщо раніше були чіткі інструкції на зразок п'ятирічних планів, «планування від досягнутого», контрольні цифри, стандартизація завдань, адміністративні методи та контроль і регулювання «зверху» (Держплан, Держпостач, Держкомцін, міністерства і відомства), то в сучасних умовах не має чіткості в призначенні державних коштів на потреби житлово-будівельної галузі. Загалом варто зауважити, що на державному рівні практично відсутній механізм планування розвитку соціального житла. При цьому планування виникло багато століть назад в епоху феодалізму (табл.1). При капіталізмі планування й управління виробництвом на основі плану доведено до досконалості [14,с.45-56].

У сучасних умовах виникла велика потреба у відновленні планування як загальної функції менеджменту на підприємствах та макроекономічного планування як інструменту управлінської діяльності органів державної влади, зокрема в секторі соціального житла. Виникнення нової категорії «соціальне житло» пов'язане із великою вагомістю соціальної функції, яку виконує житло в суспільстві та економіці країни. Визначальна роль такого типу житла в реалізації конституційних прав населення щодо забезпечення житлом в Україні потребує особливої уваги не лише зі сторони керівних органів держави, а й зі сторони вітчизняної економічної науки. Щоб проаналізувати ситуацію, яка склалась із формуванням та розвитком соціального житла, звернемось до статистичних даних (табл.2.).

Аналіз соціально-економічних показників, які впливають на формування потреби в соціальному житлі сприяв виявленню наступних тенденцій, які спостерігались протягом 2005-2007 рр.: зростання кількості людей, які потребують соціального житла, серед яких є молодь, безробітні та інші незахищені верстви населення, оскільки їхні офіційні доходи не співрозмірні із можливостями купівлі житла, а грошова допомога та інші види підтримки з боку держави не забезпечують таких можливостей. Разом з тим, протягом років спостерігається практично незмінна квартирна черга на покращення житлових умов, зменшення кількості сімей та одинаків, які одержали житло за рік.

На сьогоднішній день кількість населення України становить 46 млн. осіб, при цьому близько 4 млн. осіб (8,7 % населення) претендують на соціальне житло, із них 1001,3 тис. молодь, яка працює у сферах економічної діяльності (освіта, державне управління, охорона здоров'я), де держава зобов'язана забезпечити їх даним житлом до тих пір, поки вони самі не спроможні будуть придбати покращене житло. Таким чином молодь – це ще одна категорія людей, які претендують на соціальне житло. Програми забезпечення молоді соціальним житлом були особливо актуальні у 1970-1990 рр. У сучасних умовах це теж було б доречно тому, що забезпечення населення житлом має особливий соціальний ефект, оскільки це один із факторів, який чи не найбільше впливає на демографічну ситуацію в країні. Як засвідчує статистика (з 762,8 тис. народжених у 1985 р. до 472,7 тис. у 2007 р.), народжуваність за останнє десятиліття скоротилась майже вдвічі [15].

Як показали результати дослідження, сьогодні відсутні статистичні дані стосовно житла, яке належить до категорії соціального. Причиною цього є відсутність чіткої політики держави щодо напрямків розвитку соціального житла, недосконалість фінансових механізмів

його розвитку, недієвість системи управління розвитком соціального житла на державному рівні тощо.

Таблиця 2

Основні соціально-економічні показники, які впливають на формування потреби в соціальному житлі за 2005 – 2007 рр. в Україні [15]

№ з/п	Показники	Роки			Відхилення	
		2005	2006	2007	Абсолютне+/- 2007 до 2005	Відносне, % 2007 до 2005
1	2	3	4	5	6	7
1	Кількість безробітних, тис. осіб.	1600,8	1515,0	1417,6	-183,2	-11,44
2	Природний приріст, скорочення (-) населення, тис. осіб	-355,9	-297,7	-290,2	65,7	-18,46
3	Доходи населення, млн. грн.	381404	472061	614984	233580	61,24
4	Середньомісячна заробітна плата, грн.	806	1041	1351	545	67,62
5	Кількість населення, млн. осіб	47,3	46,9	46,6	-0,7	-1,47
6	Квартирна черга на покращення житлових умов, тис. осіб	1323	1300	1252	-71	-5,37
7	Введення в експлуатацію загальної площі житла, тис. $м^2$	7816	8628	10244	2428	31,06
8	Кількість сімей та одинаків, які одержали житло за рік, тис. осіб	20	20	17	-3	-15
9	Житловий фонд, млн. $м^2$	1046,4	1049,2	1057,6	11,2	1,07
10	Зайнятість молоді у сфері освіти, тис. осіб	409,6	409,8	407,7	-1,9	-0,46
11	Зайнятість молоді у сфері державного управління, тис. осіб	213,5	224,2	227,1	13,6	6,37
12	Зайнятість молоді у сфері охорони здоров’я та надання соціальної допомоги, тис. осіб	372,6	371,7	366,5	-6,1	-1,64
13	Кількість громадян, які потребують допомоги, тис. осіб	2648,2	2359	2126,7	-521,5	-19,69
14	Середній розмір грошової допомоги одній особі, грн.	95,52	109,2	148,7	53,18	55,67
15	Середній розмір натуральної допомоги одній особі, грн.	46,24	52,4	70,3	24,06	52,03

У зв’язку з наявністю вказаних проблем є необхідність у формуванні організаційно-економічного механізму макроекономічного планування розвитку соціального житла як основи будь-якої системи управління. Від якісного планування залежить успішність досягнення встановлених цілей. Основною передумовою формування організаційно-економічного механізму макроекономічного планування розвитку соціального житла є та, що всі його елементи мають бути взаємопов’язані та взаємозалежні, спрямовані на вирішення одного спільного завдання. Врахування даного положення дозволяє підійти до побудови, формування і реалізації механізму з цілісних позицій. Тобто основою будь-якого механізму є його наповнення – складові елементи. Тому на базі аналізу літературних джерел, законодавчої та нормативно-довідкової літератури виділено основні методологічні засади формування організаційно-економічного механізму макроекономічного планування розвитку соціального житла. Разом із тим доцільно зауважити, що формування організаційних змін щодо макроекономічного планування розвитку соціального житла слід здійснювати на основі сучасних методів аналізу та теорій управління економічними системами і методів,

орієнтованих на прийняття рішень. Важелями такого механізму є органи державної влади, а саме їх функції та методи управління.

Запропоновані методологічні засади формування організаційно-економічного механізму макроекономічного планування розвитку соціального житла сприятимуть підвищенню обґрунтованості методологічних та методичних підходів до такого планування.

Висновки і перспективи подальших розробок. За результатами дослідження встановлено зростання попиту на об'єкти соціального житла та відсутність дієвих механізмів його розвитку на державному рівні переважно через низькі обсяги фінансування соціальних проектів. Разом з тим слід відзначити і недостатню обґрунтованість методологічних та методичних підходів до макроекономічного планування розвитку соціальної сфери і соціального житла зокрема. У результаті цього виникла необхідність у науковому розробленні методологічних засад формування організаційно-економічного механізму макроекономічного планування розвитку соціального житла. Перспективами подальших досліджень є оцінювання та ранжування факторів, які впливають на макроекономічне планування розвитку соціального житла.

Література

1. Асаул А.М. Економіка нерухомості: [підручник] / А.М. Асаул, І.А. Брижань, В.Я. Чевганова – К. : „Лібра", 2004 – 304 с.
2. Рогожин П.С. Економіка будівельних організацій / П.С. Рогожин, А.Ф. Гойко. – К.: Скарби, 2001. – 448 с.
3. Данилишин Б.М. Сфера та ринок послуг у контексті соціальної модифікації суспільства: [монографія] / Б.М. Данилишин, В.І. Куценко, Я.В. Остафійчук. – К.: Нічлава, 2005. – 400 с.
4. Євтух О.Т. Іпотека як інструмент позабюджетного житлового інвестування / О.Т. Євтух // Фінанси України. – 1999. – №11. – С. 69-78.
5. Куценко В.І., Удовиченко В.П., Остафійчук Я.В. Соціальна держава (проблеми теорії, методології, практики): [монографія] / В.І. Куценко, В.П. Удовиченко, Я.В. Остафійчук. – К.: Заповіт, 2003 – 228 с.
6. Лагутін В.Д. Становлення і розвиток системи іпотечного кредитування / В.Д. Лагутін // Фінанси України. – 2004. – №1 – С. 75.
7. Паливода К.В. Іпотечний ринок житла в Україні:проблеми та перспективи: [монографія] / К.В Паливода. – К.: Знання, 2006. – 197 с.
8. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади: [навч. посіб.] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2007. – 384 с. – («Інтелект-Захід»).
9. Орлов О.О. Планування діяльності промислового менеджмент: [навч. посіб.] / О.О. Орлов. – К.: Скарби, 2002. – 336 с.
10. Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства: [навч. посіб.] / Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб. – К.: Каравела, 2003. – 432 с.
11. Тян Р.Б. Планування діяльності підприємства: [навч. посіб.] / Р.Б. Тян. – К.: МАУП, 1998. – 156с. – (Рос.).
12. Царёв В.В. Внутрифирменное планирование / В.В. Царёв. – СП.: Питер, 2002. – 496 с.
13. Чистов С.М. Державне регулювання економіки: [навч. посіб.] / С.М. Чистов. – К.: КНЕУ, 2002. – 208 с.
14. Іванова В.В. Планування діяльності підприємства / В.В. Іванова. – К.: Ценр навчальної літератури, 2006. – 472 с.
15. Офіційні дані Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 338.124.4:33671(477) **Русєва О.П., Рябініна Л.М.**

ПРИЧИНИ КРИЗИ ЛІКВІДНОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті розглядаються причини кризи ліквідності банківської системи України, показники, які вимірюють рівень ліквідності банківської системи та фактори, які впливають на неї. Наведені основні характеристики регресійних моделей залежності показника загальної банківської ліквідності.

The article the reasons of crisis of liquidity of the banking system of Ukraine, indexes, which measure the level of liquidity of the banking system and factors which influence on it, are devoted in the article. Basic descriptions of regressive models of dependence of index of general bank liquidity are resulted.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Починаючи з 2008 року в Україні комерційні банки масово почали втрачати свою ліквідність. Сьогодні ж ціла низка банків стоїть перед явною та прихованою проблемою втрати своєї ліквідності. З цього випливає сумний висновок про те, що уся банківська система України знаходиться в становищі явної та прихованої кризи своєї ліквідності. Усе це потребує, перш за все, висвітлення причин виниклої кризи цілої системи банків та висвітлення факторів, які спричинили кризу не одного банку, а їх більшості в країні. По-друге, це потребує висвітлення і самої сутності поняття «ліквідність банківської системи» та тих показників, які кількісно визначають той чи інший рівень ліквідності всієї банківської системи, чого до сьогодні не існує в країні.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років показав, що впритул до 2005 року в іноземній та вітчизняній економічній літературі практично не існувало поняття «ліквідність банківської системи», сутність якого якісно відрізняється від сутності поняття «ліквідність банку». Починаючи з 2005 року, ціла низка вітчизняних науковців стала приділяти пильну увагу сутності поняття «ліквідність банківської системи», яке, однак, ще не введене в нормативну та інструктивну літературу НБУ.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми полягає в тім, що пропоновані визначення сутності поняття «ліквідність банківської системи» не вільні від тих самих помилок, які існують і у визначенні поняття «ліквідність банку» (тобто у визначенні сутності ліквідності банківської системи так само як і у визначені сутності ліквідності окремого банку не враховується необхідність виконання банками та їх системою своїх зобов`язань перед вкладниками готівкою та по їх першій вимозі), що призводить до ототожнення ліквідності і платоспроможності банку і банківської системи. До того ж відсутність однозначного визначення сутності поняття «ліквідність банківської системи» не дозволяє зробити всебічний аналіз її стану та причин виниклої кризи.

Мета статті полягає в необхідності висвітлити причини кризи ліквідності банківської системи України, факторів, які впливають на ліквідність банківської системи, то спробувати уточнити існуюче визначення сутності поняття «ліквідність банківської системи».

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківська система країни являє собою сукупність банків, які охоплені мережею договірних кореспондентських відносин. Наявність кореспондентських відносин, що зв'язують усе банки країни в єдину банківську систему, означає існування в економіці країни якісно іншого формування, функціонування якого суттєво відрізняється від функціонування окремого банку. Відповідно, і ліквідність банківської системи, і її платоспроможність якісно відрізняються від однойменних понять окремого банку. Але і сутність поняття «ліквідність банку», і сутність поняття «ліквідність банківської системи» (яке практично взагалі не розглядалося раніш ні у вітчизняної спеціальній, ні в нормативній літературі) сьогодні має потребу в додатковому обговоренні.

Наприклад, як відзначають окремі автори, економічна сутність ліквідності банківської системи виражається «…у забезпеченні своєчасності, повноти і безперервності виконання всіх грошових зобов'язань банківської системи та достатності коштів відповідно до потреб розвитку економіки.» [1,с.7], або як «...здатність забезпечити достатність грошової маси й кредитних ресурсів для економіки країни» [2,с.150].

На наш погляд, у цих визначеннях ліквідності банківської системи допущена та ж неточність, що й у визначенні ліквідності окремого банку. Вона виражається в тім, що розглядається забезпеченість виконання банківською системою всіх її грошових зобов'язань (або забезпеченість зобов'язань взагалі грошовою масою, а не її готівковою часткою), що є дуже розмитим, хоч має принципове значення в дотриманні ліквідності взагалі, і ліквідності банківської системи, зокрема. Доречно відзначити, що сьогодні грошова маса в Україні різко зросла (з 396 млрд. грн. на початок 2008 року до 481,1 млрд. грн. на початок листопада того ж року), у той час як обсяг реального ВВП різко скоротився. Відповідно, сьогодні грошова маса, пропонована банківською системою України, є більш ніж достатньою й, навіть, надлишковою, однак ліквідність банківської системи країни при цьому порушена. Із цього можна зробити дуже важливий висновок про те, що не достатність забезпеченості економіки країни грошовою масою визначає ліквідність її банківської системи, а інші фактори, серед яких варто назвати, насамперед, здатність (нездатність) банків і усієї банківської системи виплачувати на першу вимогу своїх вкладників готівку за своїми зобов'язаннями.

До того ж зауважимо, що здатність банківської системи забезпечити економіку достатньою сумою кредитних ресурсів сама по собі здатна привести й окремий банк, і всю банківську систему в цілому до втрати своєї ліквідності (коли обсяг наданих банківською системою позичок виявиться набагато більшим залучених нею реальних коштів).

Викладене дозволяє зробити висновок про те, що пропоновані сьогодні визначення ліквідності банківської системи не розкривають сутності цього поняття. Останнє обумовлено тим, що здатність банківської системи забезпечити економіку країни достатньою сумою грошової маси й кредитних ресурсів може й бути, а от ліквідність банківської системи, все ж таки, буде відсутня, тому що в країні немає достатньої суми готівки для видачі її вкладникам на першу вимогу останніх, що й відзначається сьогодні в Україні (табл.1).

Таблиця 1

Обсяги реального ВВП, М3, М0, наданих в економіку країни позичок і залучених вкладів банківською системою України в 2000-2007 рр. (станом на кінець року, млрд. грн.) [3,с.485; 4,с.86,116]

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
ВВП реальн.	1,42	1,55	1,63	1,78	2,00	2,05	2,2	2,36
ВВП номін.	170,0	204,2	225,8	267,3	345,1	441,4	544,1	712,9
М3	32,2	45,7	64,9	95,0	125,8	194,1	261,1	396,1
у т.ч. готівка	12,8	19,5	26,4	33,1	42,3	60,2	75,0	111,1
М3, в % до ВВП номінального	18,9	22,4	28,7	35,5	36,45	44,0	48,0	55,6
Позички	19,6	28,4	42,0	67,8	88,6	143,4	245,2	426,9
Вклади	18,7	25,6	37,7	61,5	82,9	132,7	184,2	279,7

Як видно з даних табл. 1, обсяг грошової маси по агрегату М3 у десятки та сотні разів перевищує обсяг реального ВВП, що свідчить про те, що банківська система країни з надлишком забезпечує грошовою масою обсяг реального ВВП. Разом з тим, обсяг номінального ВВП, як видно з тієї ж табл. 1, забезпечений грошовою масою лише на 18,9% (в 2000 р.) і на 55,6% (в 2007 р.). Однак, з того, що обсяг номінального ВВП виражений у поточних цінах, які рік у рік безупинно підвищуються (у значній мірі через ріст грошової маси, безупинно нарощуваної НБУ і банківською системою) випливає, що саме банківська система країни сприяє росту грошової маси. За таких умов навряд чи є підстави говорити про те, що банківська система України не має «...здатності забезпечити достатність грошової маси...» країни. Разом з тим, маючи здатність забезпечувати достатньою сумою грошової маси економіку країни (обсяг її реального ВВП) її банківська система не має здатності підтримувати свою ліквідність, бо значне число банків України сьогодні випробовує явний

або схований брак готівки для виконання своїх зобов'язань на першу вимогу вкладників. І, як видно з даних табл. 1, обсяг готівки поза банками на початок 2008 року (111,1 млрд. грн.) значно менший обсягу номінального ВВП (712,9 млрд. грн.), що саме і визначає брак готівкових коштів в країні.

Слід зазначити, що будучи позитивним моментом у практично першому висвітленні у вітчизняній літературі такого поняття як ліквідність банківської системи, у ньому, разом з тим, існує ряд помилкових стверджень. Наприклад, ототожнюються здатність (як дії) банку й банківської системи забезпечити вчасно й у повному обсязі виконання власних грошових зобов'язань із джерелами такої здатності [1,с.7], що далеко не те ж саме і що утруднює читачеві розуміння сутності поняття «ліквідність банківської системи». Відштовхуючись від усього вищевикладеного, спробуємо дати своє бачення економічної сутності ліквідності банківської системи, не претендуючи, при цьому, на абсолютність та закінченість судження.

На наш погляд, під ліквідністю банківської системи країни варто розуміти її здатність (також як і кожного окремо взятого банку цієї системи) безперервно забезпечувати виконання своїх зобов'язань готівкою в будь-який момент часу у валюті створеного зобов'язання по першій вимозі вкладників і надійних позичальників.

Такий підхід до трактування ліквідності банківської системи накладає особливу відповідальність на НБУ в підтримці ліквідності банківської системи. Це означає, що центральний банк, як кредитор в останній інстанції, при виникненні у будь-якого банку (у ряду банків) банківської системи утруднень із ліквідністю, повинен негайно надавати в банківську систему (за умов звернення банків до НБУ і наявності в них достатньої суми цінних паперів) в порядку її рефінансування необхідні позички в готівковій формі та й у валюті створених банками зобов'язань або за рахунок емісійного ресурсу, або за рахунок золотовалютних резервів НБУ. При цьому НБУ, як центральному банку банківської системи, слід робити все, щоб не допустити, навіть, найменших ознак прояву нездатності банківської системи виконувати свої зобов'язання та запобігти можливості появи у клієнтів і тіні недовіри до банку й до банківської системи країни, бо це може привести до кризи останньої.

Що стосується кількісного виміру ліквідності банківської системи, то на думку окремих авторів він визначається «...обсягом і структурою активно-пасивних операцій усіх банків, регулюється обліковою ставкою і нормами резервування НБУ, економічними нормативами ліквідності» [2,с.150]. Безумовно, ліквідність банківської системи залежить від обсягів і структури активно-пасивних операцій усіх банків, але, перш за все, від їх збалансованості по строкам та сумам, що, на наш погляд, має суттєве значення [6,7,8].

Доречно відзначити, що банки мають можливість видавати безготівкові позички понад наявних у них ресурсів, зараховуючи ці позички на поточні рахунки позичальників. За таких умов банки створюють останнім капітал, який вони можуть використовувати на свій розсуд, у тому числі і отримати його готівкою, що, власне, і впливає на можливість зниження рівня ліквідності банку. Саме за таких умов видача позичок понад суми наявних ресурсів завжди супроводжувалася й супроводжується контролем банку за своєю ліквідністю й, у першу чергу, по такому показнику як позички/вклади. Цей контроль може здійснювати і центральний банк і, орієнтуючись на даний показник, контролювати тенденції ліквідності банківської системи в цілому й вживати заходів до її регулювання.

Використання показника позички/вклади як показника ліквідності банків та банківської системи виходить із допущення, що позички є найменш ліквідним з активів, які приносять дохід. Зрозуміло, що чим більша частка залучених у вклади коштів розміщена у позички, тим нижче ліквідність банку й банківської системи в цілому. При цьому наявність тенденцій безперервного росту цього показника в усіх банках означає й зріст його в усій банківській системі, що є свідченням про зниження банківської ліквідності, як банків, так і всієї банківської системи. Незважаючи на наявні недоліки показника позички/вклади, він, проте, дає можливість кожному банку оцінювати тенденції рівня своєї ліквідності, а центральному банку оцінювати тенденції рівня ліквідності всієї банківської системи країни і, відповідно, вживати заходів до підтримки ліквідності банківської системи країни.

Разом з тим, сьогодні не існує навіть однозначного трактування сутності поняття «ліквідність банківської системи». Відповідно не існує і показників та вимірювачів рівня ліквідності банківської системи. Однак з того, що під ліквідністю банківської системи слід розуміти її здатність (також як і кожного окремо взятого банку цієї системи) безперервно забезпечувати виконання своїх зобов'язань готівкою в будь-який момент часу (у валюті створеного зобов'язання) по першій вимозі вкладників по усіх їх вкладах як поточних так і строкових, незалежно від закінчення строку дії депозитного договору, то більш точними показниками ліквідності банківської системи, на наш погляд, можуть бути тільки такі показники, які найбільшою мірою відображують сутність ліквідності як окремого банку, так і всієї банківської системи. Це означає, що з того, що коли ліквідність банку розглядати скрізь призму його спроможності по першій вимозі вкладника видати йому готівку (бо саме готівкою вкладник вніс свій вклад у банк) та ще й по будь-якому вкладу – поточному чи строковому (бо власник має право сам вирішувати час, коли йому потрібні його гроші, які находяться у банку) то усі показники ліквідності банківської системи слід розраховувати як відношення первинних і вторинних резервів ліквідності (тобто готівкових та прирівняних до них коштів разом з високоліквідними цінними паперами) до загальної суми не поточних, а усіх вкладів (поточних та строкових), які залучив банк. За таких умов, на наш погляд, серед показників ліквідності банківської системи слід використовувати такі:

Лбсм – показник миттєвої ліквідності банківської системи (Ліквідність банківської системи миттєва), який слід, як нам здається, розраховувати як відношення первинних резервів ліквідності банківської системи (сумарних залишків коштів у касах банків і на їх коррахунках Ностро) до загальної суми залучених системою вкладів. На наш погляд цей показник слід розраховувати аналогічно показнику миттєвої ліквідності банків (Н4), з тією лише різницею, що усю суму первинних резервів банківської системи слід відносити не до суми залучених банком поточних вкладів, а до загальної суми усіх вкладів, залучених банками системи. Останнє зумовлено тим, що кожний банк системи повинен бути готовим по першій несподіваній та раптовій вимозі власника (власників) будь-якого вкладу, в тому числі і строкового, видати йому готівку.

Лбстд – показник триденної ліквідності банківської системи (Ліквідність банківської системи триденна), який, на наш погляд, слід розраховувати як відношення першокласних високоліквідних активів (вторинних резервів ліквідності) банківської системи до загальної суми залучених нею вкладів, а не лише до суми залучених банківською системою поточних вкладів (за тією ж причиною, що і розрахунок передуючого показника Лбсм). Це зумовлено тим, що коли банк вважає себе ліквідним, то він повинен в строк не більший ніж в три банківські дні видати вкладнику і його строковий вклад, якщо той перевищує обумовлену банком суму, наприклад, більшу ніж еквівалент 100000 доларів США.

На наш погляд, цей показник (Лбстд) слід розраховувати аналогічно показнику поточної ліквідності банків (Н5), з тим однак, що у сумі вторинних резервів і банків, і банківської системи не мають бути позички, надані банківською системою.

Лбсз – показник, загальної ліквідності банківської системи (Ліквідність банківської системи загальна), який, на наш погляд, слід розраховувати як відношення суми первинних і вторинних резервів ліквідності банківської системи до загальної суми залучених нею вкладів. Цей показник ліквідності банківської системи є найбільш показовим, бо він охоплює усю суму ліквідних активів як окремого банку, так і усієї банківської системи до усієї ж суми залучених системою (окремим банком) вкладів.

Значення величин цих показників ліквідності банківської системи, на нашу думку, повинні бути більші, ніж встановлені універсальним окремим банкам відповідні нормативи ліквідності. Це обумовлено тим, що в банківській системі країни присутні різні спеціалізовані банки – ощадні, іпотечні, розрахункові (клірингові) інвестиційні та інші, для яких нормативи ліквідності значно більші ніж для універсальних банків.

З того, що необхідність виплат готівки торкається, перш за все, вкладів населення, які залучаються банками саме в готівковій формі, випливає, що серед показників ліквідності

банківської системи, на наш погляд, доцільно встановити і показник ліквідності банківської системи, як відношення високоліквідних активів банківської системи до загальної суми вкладів, залучених від населення (Лбсва/вн). За для аналізу причин, які впливають на втрачання банківською системою своєї ліквідності, тобто створюють її кризу, нами було проведено кореляційно-регресійний аналіз факторів, які впливають на ліквідність банківської системи, оцінену по показникам Лбсм, Лбстд та Лбсз.

За допомогою кореляційно-регресійного аналізу було проаналізовано наявність (відсутність) впливу макроекономічних факторів (ВВП реальн.; ІСЦ; грошової бази; готівкової грошової маси М0; усього резервів в НБУ (Х9); усього обов`язкових резервів в НБУ (Х10); доходів населення по оплаті праці; поточних видатків населення; співвідношення доходів населення по оплаті праці із поточними видатками населення (Х6); прожиткового мінімуму); факторів, які відображують деякі сторони банківської діяльності (усього позичок; усього депозитів; співвідношення загальної суми позичок і депозитів; співвідношення довгострокових позичок до поточних вкладів (Х14); обсягів позичок рефінансування та їх співвідношення із обсягом усіх вкладів – Х12); інструментів грошово-кредитного регулювання (норми обов`язкового резервування (Х7); рівня облікової ставки; обсягів операції на відкритому ринку, а також фактору часу – t, які впливають на ліквідність банківської системи (усього 16 факторів) за показниками Лбспр, Лбсвтр та Лбсз, які враховують тільки суму усіх поточних вкладів а також таких, які враховують загальну суму усіх залучених системою вкладів. Аналіз показав, що найбільш узагальнюючим показником є показник загальної ліквідності банківської системи – Лбсз, який враховує загальну суму усіх залучених системою вкладів, а не тільки поточних вкладів. Для встановлення залежності між показником загальної ліквідності банківської системи Лбсз (Y) в трендові регресійні моделі були включені всі 16 вищеозначених факторів (за період 2004-2007 років).

За допомогою кореляційного аналізу було встановлено, що на загальну ліквідність банківської системи (Y) практично не впливають обсяги ВВП (тіснота зв`язку 0,616, коефіцієнт детермінації 0,379, значимість фактора 0,78, значимість моделі 0,31); рівень ІСЦ (тіснота зв’язку 0,274, коефіцієнт детермінації 0,075, значимість фактора 0,28, значимість моделі 0,04);прожитковий мінімум (тіснота зв’язку 0,325, коефіцієнт детермінації 0,106, значимість фактора -0,33, значимість моделі 0,06); поточні видатки населення (тіснота зв’язку 0,216, коефіцієнт детермінації 0,046, значимість фактора -0,21, значимість моделі 0,03); доходи населення від оплати праці (тіснота зв’язку 0,092, коефіцієнт детермінації 0,008, значимість фактора -0,07, значимість моделі 0,004); обсяг операцій на відкритому ринку (тіснота зв`язку 0,199, коефіцієнт детермінації 0,040, значимість фактора 0,19 і значимість моделі 0,02) та облікова ставка (тіснота зв`язку 0,863, коефіцієнт детермінації 0,745, значимість фактора -1,70 і значимість моделі 1,46). Разом з тим, проведений кореляційно-регресійний аналіз дозволив виявити фактори, які дуже тісно впливають на загальну ліквідність банківської системи. Загальні характеристики регресійних моделей по факторах, які суттєво впливають на загальну ліквідність банківської системи (Y) наведені у табл.2.

Таблиця 2

Основні характеристики регресійних моделей залежності показника загальної банківської ліквідності

Регресійні моделі	Коефіцієнт кореляції R	Коефіцієнт детерминації R^2	F-критерий Фішера
$Y = -9{,}5071 + 0{,}1875\ X_6 - 0{,}0369\ t$	0,998	0,997	209,7
$Y = 0{,}7013 - 0{,}0453\ X_7 - 0{,}0726\ t$	0,983	0,966	14,03
$Y = 0{,}4562 - 0{,}0197\ X_9 + 0{,}1106\ t$	0,999	0,998	255,4
$Y = 0{,}4803 - 0{,}0273\ X_{10} + 0{,}0050\ t$	0,993	0,986	35,8
$Y = 0{,}5224 - 0{,}0542\ X_{12} - 0{,}0105\ t$	0,995	0,989	45,4
$Y = 0{,}2266 - 0{,}9682\ X_{14} - 0{,}2096\ t$	0,995	0,989	49,2

Як видно з даних табл. 2, на загальну ліквідність банківської системи (Y) найбільший вплив оказують лише 6 факторів, серед яких слід назвати:

- Х6 – співвідношенню доходів населення по оплаті праці в його поточних витратах

(%), який по силі впливу на результативний показник посідає друге місце серед усіх інших факторних ознак, які мають тісний зв`язок із результативним показником – загальною ліквідністю банківської системи. Слід відмітити, що про можливість суттєвого впливу цього фактору на загальну ліквідність банківської системи в спеціальній літературі нічого немає. Однак, як показав аналіз при тісноті зв`язку між результативним показником та факторною ознакою – питомою вагою доходів населення (по оплаті праці) у їх поточних видатках, тобто платоспроможністю населення, -0,998, загальна ліквідність банківської системи збільшується у середньому на 0,1875 при рості факторної ознаки (платоспроможності населення) на один відсоток. З економічної точки зору це означає, що ліквідність банківської системи, тобто спроможності усіх банків системи по першій вимозі вкладників виплачувати їм готівку, може бути збільшена при збільшенні платоспроможності населення, бо за таких умов населення скоріш вкладає кошти до банків, ніж вилучає їх з банків і, відповідно, менш звертається до банків за зняттям готівки по своїх вкладах. З цього можна зробити висновок про те, що підвищення платоспроможності населення (чи то за рахунок підвищення оплати праці, чи то за рахунок зниження цін) буде сприяти підвищенню загальної ліквідності банківської системи країни.

- X7 (норма обов`язкових резервів), X10 (сума обов`язкових резервів) та X9 (загальна сума резервів банків на їх коррахунках в НБУ та інших банках). Всі ці факторні ознаки тісно пов`язані поміж собою. Разом з тим, їх високі коефіцієнти парної кореляції (від 0,983 до 0,999) свідчить про тісний зв`язок між цими факторними ознаками та результативним показником (Y). Коефіцієнт детермінації свідчить, що від 96,6% до 99,8% варіації показника загальної ліквідності банківської системи зумовлюється варіацією цих факторних ознак, бо збільшення норми обов`язкових резервів (X7) збільшує, відповідно, і суму обов`язкових резервів на коррахунках в НБУ (X10), а слід, і загальну суму резервів банків на їх коррахунках (X9), зменшуючи, тим самим, загальну ліквідність банківської системи. Відповідно, у кожного комерційного банку системи, зокрема, і усіх комерційних банках системи разом зменшуються залишки готівкових коштів, якими вони можуть забезпечити перед вкладниками свої зобов`язання по їх першій вимозі. З цього можна зробити висновок про те, що НБУ для підвищення загальної ліквідності банківської системи слід встановити нульову норму обов`язкового резервування задля банків.

- X12 – позички рефінансування у відсотках до загальної суми вкладів. Як видно з регресійної моделі (табл. 2), високий коефіцієнт парної кореляції (0,995) свідчить про тісний зв`язок між факторною ознакою (співвідношенням позичок рефінансування із загальною сумою вкладів) та результативним показником – загальною ліквідністю банківської системи Лбсз (Y). Коефіцієнт детермінації свідчить, що 98,9% варіації показника загальної ліквідності банківської системи зумовлюється варіацією співвідношення позичок рефінансування із загальною сумою вкладів, залучених банківською системою України. Згідно регресійної моделі збільшення факторної ознаки впливає на зменшення результативного показника. З економічної точки зору це означає, що зменшення загальної ліквідності банківської системи потребує збільшення питомої ваги позичок рефінансування відносно вкладів.

- X14 – (співвідношення довгострокових позичок і короткострокових (поточних) вкладів, залучених банківською системою). Високій коефіцієнт парної кореляції (0,995) свідчить про тісний зв`язок між факторною ознакою (співвідношенням довгострокових позичок і короткострокових вкладів) та результативним показником – загальною ліквідністю банківської системи Лбсз (Y). Коефіцієнт детермінації свідчить, що 98,9% варіації показника ліквідності зумовлюється варіацією співвідношення довгострокових позичок до поточних вкладів. Збільшення цього співвідношення на одиницю призводить до зменшення результатативного показника, тобто загальної ліквідності банківської системи, на 0,9682. Це обумовлено тим, що коли обсяг довгострокових позичок перевищує обсяг поточних вкладів (згідно з помилковою трансформаційною функцією банків), то ліквідність банківської системи зменшується тому, що залучені короткострокові поточні вклади надаються в довгострокові

позички. За таких умов, коли вкладники звертаються в банки за своїми вкладами і не можуть отримати їх (бо банки надали їх в довгострокові позички, термін використання яких не збігається із термінами поточних вкладів), ліквідність банківської системи зменшується.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведений нами аналіз причин кризи ліквідності банківської системи України та факторів, які впливають на її рівень, виміряний згідно пропонованих нами показників ліквідності банківської системи показав, що однією з причин кризи ліквідності банківської системи є, на наш погляд, відсутність чіткого розуміння науковців того безспірного факту, що сутність ліквідності банківської системи (так само як і банків) пов`язана із необхідністю банків виплачувати і поточні, і строкові вклади своїм вкладникам по їх першій вимозі і, що найголовніше, готівкою. Нехтування цією основною ознакою банківської ліквідності призвело до того, що банки вважали себе ліквідними, навіть, при відсутності в них необхідної суми готівкових та прирівняних до них коштів, бо впритул до 2008 року практика діяльності банків України не стикалася із масовим вилученням вкладів. Саме це нехтування головною ознакою ліквідності банків та банківської системи і призвело банки до кризи ліквідності, на яку, в свою чергу, впливав цілий ряд факторів, серед яких особливо слід назвати відношення довгострокових позичок, наданих банківською системою країни до короткострокових вкладів, залучених цією ж системою (якими є поточні вклади населення). Тут заслуговує на увагу те, що в останній час в України стала набирати силу так звана помилкова трансформаційна функція банків, за якою банки (нібито) мають можливість трансформувати короткострокові вклади в довгострокові позички про що автор писав ще у 2006 та 2008 рр. [5,с.496]. Однак таке трансформування короткострокових вкладів у довгострокові позички можливе лише при наявності повної впевненості про те, що масового вилучення вкладів не існує взагалі, що неможливо уявити за умов циклічного розвитку економіки в ринкових умовах.

Серед факторів (макроекономічних показників), які стали причиною кризи ліквідності банківської системи України слід назвати суттєве зменшення платоспроможності населення у зв`язку із волюнтаристськими змінами долара США, особливо після різкого зростання курсу долара США, починаючи із жовтня 2008 року. та відповідне падіння довіри населення до банківської системи країни.

Усе вищевикладене дозволяє нам зробити висновки про те, що існує ще багато проблем в аналізі ліквідності банківської системи та тих факторів, які можуть впливати на її зменшення з метою запобігання можливого виникнення її кризи.

Література

1. Міщенко В. Ліквідність банківської системи: економічна сутність, структура й методологічний підхід до аналізу / В. Міщенко, А. Сомик // Вісник НБУ. – 2008. – № 11. – С. 6-9.
2. Кузнєцова Л.В. Сутність банківської ліквідності в умовах ринкової економіки / Л.В. Кузнєцова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2005. – № 20. – С. 147-151.
3. Дзюблюк О.В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах реформування економіки / О.В. Дзюблюк. – К.: Поліграфкнига, 2000. – 508 с.
4. Бюлетень НБУ. – 2008. – № 5.
5. Рябинина Л.Н. Деньги и кредит / Л.Н. Рябинина. – К.: Центр учебной литературы, 2008. – 602 с.
6. Інструкція НБУ «Про порядок регулювання діяльності банків в Україні», затверджена постановою Правління НБУ від 28.08.2001 р. № 368, із змінами та доповненнями за станом на 01.01.09.
7. Положення «Про порядок формування обов'язкових резервів для банків України», затверджене постановою Правління НБУ від 16.03.2006 р. № 91, із змінами та доповненнями за станом на 01.01.09.
8. Положення «Про регулювання НБУ ліквідності банків України, затверджене постановою Правління НБУ від 26 вересня 2006 р. № 378, із змінами та доповненнями за станом на 01.01.09.

УДК 332.012.324

Ступницький О.І.

УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНОЮ СОЦІАЛЬНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ У МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ

У статті досліджено сутність управління корпоративною соціальною відповідальністю. Згруповано норми поведінки, управління та стандартів звітування як інструментів соціально відповідального менеджменту, що допомагають компаніям об'єднати цінності соціальної відповідальності у їхні стратегії та діяльності.

The essence of management of the corporative social responsibility is investigated in the article. The norms of behavior, management and standards of reporting like instruments of social responsible management which helps the companies to unite the values of corporate social responsibility in their strategy and business activity are formed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Норми поведінки, управління і стандарти звітування як інструменти для соціально відповідального менеджменту врегульовують принципи відповідальної поведінки, забезпечують набір процедур і кроків до їх виконання, а за допомогою індикаторів і методологій вимірювання оцінюють належне виконання корпоративної соціальної відповідальності (КСВ). Ці інструменти носять додатковий характер і взаємно підкріплюють один одного: для того, щоб використовувати принципи на методи, норми поведінки потрібно підтримка адміністративної системи, а це в свою чергу визначає цілі, процеси, ролі і відповідальність. Системи менеджменту часто включають в себе вимірювання і звітування про механізми, які дозволяють оцінити прогрес і ідентифікувати цілі для подальшого удосконалення [1,с.15]. Кодекси поведінки – формальне зведення принципів, що визначають стандарти для поведінки окремої компанії. У сучасній глобальній економіці, норми поведінки швидко розповсюджуються завдяки зростанню суспільного інтересу до компаній та їх етичної поведінки, впливу соціальних і екологічних чинників [2,с.11].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Існують спектр різноманітних кодексів, серед яких необхідно виділити: 1) кодекси компаній, прийняті компаніями в односторонньому порядку; 2) кодекс торгової асоціації або окремого сектору економіки, прийняті групою компаній в окремій галузі; 3) міжнародні кодекси, які були прийняті після проведення переговорів із партнерами по соціальним ініціативам (наприклад, домовленості, які укладені між багатонаціональними компаніями і міжнародними трудовими організаціями); 4) кодекси як моделі, що створюються та доопрацьовуються торговими союзами, неурядовими або іншими організаціями. Вони слугують еталоном для розвитку власного кодексу компанії (наприклад, Міжнародні принципи прав людини для компаній); 5) міжурядові кодекси, що обговорюються у межах міжнародних організацій. Кодекси можуть включати в себе широкий ряд проблем, як, наприклад, трудові права, хабарництво і корупція, проблеми здоров’я та безпеки, екологічні стандарти.

Найбільш усебічні кодекси, що врегульовують трудові проблеми, посилаються на основні трудові стандарти, визначені Міжнародною організацією праці. Кодекси, як правило, застосовують компанії, які оперують у сфері продажу товарів широкого споживання чи займаються міжнародною торгівлею. Фактично – це інноваційні інструменти для просування фундаментальних прав людини, трудових та екологічних прав, особливо в країнах, де органи державної влади не в змозі підтримувати мінімальні соціальні стандарти [3,с.84].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Залежно від структури певних галузей промисловості, контроль дотримання кодексу може бути досить важким процесом, завдяки різним формам власності компаній, проблемам доступу до інформації,

наявності різноманітних кодексів і комплексу технічних і соціальних проблеми. Компанії використовують різні способи контролю і перевірки ефективного використання кодексу: через внутрішні ресурси (наприклад. якісно-контрольний штат); зовнішні перевірки; або незалежний контроль, залучаючи треті сторони такі, як, наприклад, місцеві неурядові організації. Інструменти для контролю надійності включають відвідування заводів та інспекції, огляд звітності, інтерв'ю працівників і систему скарг [4,с.33]. За самою природою, кодекси поведінки добровільні і не містять жодного законного примусу. Скоріше, вони нав'язують моральні зобов'язання компаніям, наприклад, компанії, які не в змозі здійснювати свій кодекс, можуть підлягати суспільній критиці. Залишається відкритим питання, як боротися із порушенням відповідальності перед законом, порушенням норм кодексу або основних прав людини в країнах третього світу. Санкції для порушень кодексу менеджерами компаній, дочірніми підприємствами або постачальниками, включають штрафи, запити на виправні дії і програми повторного посередництва, дисциплінарні заходи і, в найгірших випадках, такі порушення можуть привести до розірвання контракту на постачання.

Постановка завдання. Метою статті є визначення результатів ефективного управління корпоративною соціальною відповідальністю у сучасному міжнародному бізнесі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Компанії приймають кодекси поведінки як внутрішній інструмент управління, щоб підкреслити цінності та етичні стандарти, вплинути на методи діяльності своїх ділових партнерів і проінформувати споживачів про принципи, яких вони дотримуються у виробництві продукції і послуг. Деякі компанії приймають кодекси як пряму відповідь на суспільний тиск (ЗМІ, споживчі групи, активісти прав людини) або на тиск з боку торгових союзів, органів державної влади, акціонерів або конкурентів. Ймовірно, компанії, які імпортують продукцію з країн, де слабко розвинені права людини, приймають кодекси, щоб запобігти критиці, особливо, якщо їх продажі досить сильно залежать від іміджу торгової марки і споживчого добробуту. Окрім позитивного впливу на корпоративну репутацію, ухвалення і виконання норм поведінки може спричинити й інші ділові вигоди, як, наприклад, покращення відносин із діловими партнерами, покращення якості продукції та продуктивності компанії в результаті більш сприятливого робочого клімату [5,с.51]. Цінність кодексу залежить від його надійності і прозорості, яка пов'язана з тим, наскільки працівники таких компаній, торгові союзи, ділові партнери, постачальники і споживачі обізнані про існування кодексу і як серйозно вони це сприймають. Наразі прозорість залежить від розповсюдження і повідомлення інформації про кодекс усім працівникам, дочірнім підприємствам і компаніям підрядчиків. Надійність залежить від контексту, обсягу, його здійснення і механізмів оцінок.

Існує ряд різних стандартів менеджменту (наприклад, якість, безпека здоров’я та навколишнього середовища, стандарти для робочого місця), які надають можливість організації реалізувати соціальні й екологічні норми та залучати стейкхолдерів до ухвалення рішень та їх подальшого впровадження [6,с.28]. Стандарти менеджменту – це внутрішні інструменти, які застосовуються для того, щоб компанії й інші організації інтегрували свої цінності у повсякденну практику. Точніше, системи менеджменту посилаються на набір процедур, кроків, процесів і специфікацій, які використовують організації для управління виробничим процесом або корпоративною діяльністю. Їх зазвичай використовують великі організації, яким потрібно систематизувати свою діяльність. Системи менеджменту впроваджують органи, які встановлюють стандарти через всебічні консультації з різними зацікавленими сторонами. Існують стандарти процесів, які зосереджуються на видах процесу і кроків до їх виконання, і продуктивні стандарти, які включають вимірювання і звітування про діяльність [7,с.607]. Для того, щоб їх зобов'язання КСВ сприймались серйозно, компанії розвивають системи для здійснення, оцінювання політики і методів КСВ, зокрема визначення цілей, процесів, ролей і відповідальності, механізми звітування і виправні заходи. Системи менеджменту допомагають покращити стратегічне управління КСВ і збільшують ефект КСВ компанії, її відповідальність і довіру до неї з боку суспільства. Вони можуть допомогти ідентифікувати й ефективно управляти соціальними і екологічними ризиками,

активніше залучати акціонерів, збільшити загальну організаційну ефективність через збір і аналіз інформації щодо діяльності і впливу та досягти кращої координації відділів.

Стандарти менеджменту є добровільними і їх успіх врешті-решт залежить від рівня їх сприйняття ринком. Слід зауважити, що ухвалення компаніями методів і систем менеджменту КСВ по суті не дає гарантій високих показників діяльності [8,с.36]. Також, ухвалення стандартів менеджменту не звільняє організацію від відповідальності виконання своїх законних зобов'язань. З іншого боку, вони можуть бути корисними інструментами для дотримання законодавства. Тоді як розвиток інструментів менеджменту здається необхідним кроком для того, щоб надати можливість компаніям перевести їх зобов'язання КСВ у конкретні дії й гарантувати якість їх управління, дебати щодо стандартизації КСВ є спірними. Деякі підкреслюють небезпеку скорочення комплексу заходів КСВ і вважають, що кожній компанії потрібно розвивати її власний підхід до КСВ. У той же час інші науковці визнають вигоди від загальноприйнятих еталонів для полегшення порівнянності і прозорості методів КСВ та досягнення послідовності в розумінні, яким чином можна вирішити усі проблемні питання. І нарешті, це допомогло б оцінити корпоративні методи відповідальності фірм.

Збільшення обсягів звітування щодо стабільного розвитку компанії, що охоплює економічну, екологічну і соціальну роботу організації, пов'язується із попитом на більшу відповідальність і прозорість компаній. Звітування про стабільність розвитку пройшло значний шлях еволюції: корпоративне звітування щодо екологічної і безпечної діяльності розвивається починаючи з кінця 1970-х як доповнення до традиційного річного звіту компаній. Різні організації розвивають стандарти і директиви для соціального і екологічного бухгалтерського обліку та звітування, коливаючись від добровільного до обов'язкового, від процесу до продуктивних стандартів. У сучасній глобальній економіці знань, комунікації і прозорість стали істотними для компаній. Серед головних чинників, які спонукають компанії до звітування виділяють наступні: тиск з боку акціонерів та зацікавлених сторін, дотримання норм законодавства, конкурентоспроможні переваги і зв'язки з громадськістю [9,с.17]. Зростаюча кількість інвесторів, як приватних, так і державних, вимагають точнішої інформації щодо екологічної і соціальної діяльності компаній, щоб приймати рішення з приводу розподілу своїх інвестицій, оскільки вони вважають, що робота в цих сферах може впливати на роботу компанії в цілому. Соціальне і екологічне звітування як інструмент комунікації адресується як до внутрішніх, так і зовнішніх зацікавлених сторін, а як інструмент управління – надає можливість компанії мати більш систематичний підхід до стабільного розвитку, визначаючи стратегії й цілі для удосконалення. Підходи компаній до звітування є настільки ж різноманітними, як і їх підходи до КСВ: природа кожного звітування залежить від різноманітності піднятих проблем, ряду зацікавлених сторін, для яких це призначається і мети організації, що звітує. Тоді як гнучкість сприяє переконанню в тому, що специфічне звітування властиве кожному індивідуальному бізнесу, існує потреба певної послідовності в межах специфічних секторів і для бізнес-структур подібного розміру для того, щоб сприяти ефективному бенчмаркінгу компаній.

Традиційно інвесторів цікавить економічна ефективність інвестицій, їх надійність і ліквідність, а питання, наскільки етична діяльність компанії, чиї цінні папери були придбані, більшістю інвесторів навіть не розглядається. Але за останнє десятиліття ситуація стала поступово змінюватися, і пов'язано це з появою на ринку цінних паперів такого сегменту, як соціально відповідальні інвестиції (СВІ). Соціальні інвестиції – це матеріальні, технологічні, управлінські та інші ресурси, а також фінансові кошти компаній, що направляються на реалізацію соціальних програм, розроблених з урахуванням інтересів внутрішніх і зовнішніх зацікавлених сторін [10,с.30]. Соціальне відповідальне інвестування – це процес вкладення засобів інвесторів з урахуванням чинників соціального, екологічного та етичного характеру разом з традиційним фінансовим аналізом [11,с.56]. Соціальні інвестиції безпосередньо направлені на поліпшення корпоративної політики і практики, відносин із зовнішніми і внутрішніми зацікавленими сторонами, так званими стейкхолдерами (англ. stakeholder) компанії, а соціально відповідальні інвестиції приводять компанію до необхідності

поліпшення політики і практики, тобто діють опосередковано. Суб'єктом стратегії соціальних інвестицій виступає саме підприємство, або, якщо бути точним, його топ-менеджмент і провідні акціонери, а соціальне відповідальне інвестування – це сфера дій інвесторів, їх груп та об'єднань.

Перші фонди СВІ, або етичні фонди, стали з'являтися в зарубіжній практиці в 70-80-х роках XX століття і відрізнялися тим, що не інвестували в компанії, які отримували доходи від діяльності в країнах, де відбуваються військові дії, продаж і розповсюдження зброї, тютюнової, алкогольної продукції, використання важкої дитячої праці. Етичні фонди інвестували переважно в компанії, пов'язані з охороною здоров'я, освітою, виробництвом товарів, що поліпшують якість життя. Кількість фондів росла, з'являлися інші учасники ринку СВІ і розширювався перелік інструментів СВІ (банківські продукти, венчурні фонди). Сучасний сегмент СВІ представлений на фінансових ринках майже всіх регіонів світу, а об'єм світового ринку СВІ склав у 2007 р. близько 2,9 трлн. дол. США. У США представлений найбільший ринок соціально відповідальних інвестицій об'ємом 2,31 трлн. дол. США або 80% світового ринку СВІ і 9,4% всіх активів в США, що знаходяться в професійному управлінні (Звіт про СВІ в США, «Social Investment Forum», 2007 р.) [12,с.80]. Основними учасниками ринку СВІ є інвестиційні фонди, професійні менеджери, керівники активами приватних та інституційних клієнтів, а також фінансові інститути суспільного інвестування, що надають інвесторам можливість здійснювати інвестиції відповідно до їх особистих переконань і принципів щодо соціально значущих питань, використовуючи для цього три основні стратегії: відбір компаній, активні дії та суспільне інвестування.

Наразі існують такі основні стратегії СВІ:

1. Відбір компанії як основа соціально відповідального інвестування.

Відбір компаній для інвестування (screening) проводиться на основі аналізу як фінансових, так і нефінансових критеріїв – соціальних (дотримання прав людини, використання дитячої праці, здоров'я і безпека населення і т.д.), екологічних (викиди парникових газів, забруднення водного середовища, ядерна енергія, токсичні відходи і т.д.), етичних (тютюнова, алкогольна продукція, зброя, азартні ігри, досліди на тваринах тощо). У рамках даної стратегії діють більшість учасників ринку, застосовуючи для соціального та екологічного аналізу компаній бази даних організацій, що спеціалізуються на дослідженнях в області СВІ, наприклад, «KLD», «Investor Responsibility Research Center Environmental Profile Database», а також інформацію із ЗМІ, річних звітів і запитів у компаній. Основний недолік застосування фондами методу «screening» полягає в тому, що інвестори не завжди можуть зрозуміти, чому та чи інша компанія входить або не входить у портфель фонду. Наприклад, акції компанії «Baker Hughed Incorporated» (нафтова компанія) входять в портфель «PAX World Balanced», першого в світі етичного фонду, але не відповідають екологічним критеріям «Calvert», найбільшого об’єднання соціально відповідальних фондів [13,с.9]. На перший погляд видається, що соціально відповідальна спрямованість фонду – звичайний рекламний трюк, створений для залучення інвесторів на тлі високої конкуренції. Дійсно ця проблема виникає внаслідок неоднозначності поняття соціальної відповідальності. Тому формування серед учасників ринку єдиних критеріїв і стандартних підходів до оцінки соціально відповідальних компаній, а також вимога повнішого розкриття фондами своєї методики соціального та екологічного аналізу компаній, пояснення свого вибору дозволять фондам бути чеснішими з інвесторами, краще відповідати їх очікуванням, хоч і не знімуть до кінця можливих розбіжностей в оцінках етичності деяких компаній.

2. Активні дії як інструмент зміни корпоративної практики.

Активні дії акціонерів (shareholder advocacy) спрямовані на зміну соціальної та екологічної політики компанії, поліпшення корпоративного управління шляхом впливу на менеджмент компанії через обговорення конкретних проблем і участь у зборах акціонерів. Так, наприклад, у результаті активних дій фондів СВІ («Calvert», «Domini» та ін.) і некомерційних організацій («Interfaith Center on Corporate Responsibility» та ін.) сталися певні зміни в політиці деяких компаній: у 2004 р. «Exxon Mobil» погодилася прийняти стандарти

Всесвітньої організації праці, «Dell» і «Hewlett-Packard» вперше в комп'ютерній індустрії прийняли політику переробки відходів, «Coca-Cola» погодилася опублікувати звіт про вплив віч/сніду на діяльність працівників компанії в Африці в 2004 р. Кількість соціальних та екологічних пропозицій, що вносяться на розгляд компаній, із кожним роком незмінно росте, але об'єм активів учасників ринку в США, що застосовують стратегію дії на діяльність компаній, складає наразі тільки 30% усього ринку CBI в США (703 млрд. дол. США – Звіт про CBI в США, Social Investment Forum, 2007 р.). При цьому ефективність активних дій, наприклад, роздрібних фондів соціально відповідальних інвестицій, обмежена порівняно невеликою часткою цих фондів у капіталізації компаній (найчастіше менше 1%), а також низькою активністю деяких фондів, компаній, що володіють акціями, що не відповідають екологічним та етичним вимогам.

3. Суспільне інвестування.

Суспільне інвестування (community investing) є незначним (близько 1% ринку CBI) за обсягами, але має важливу стратегію, на відміну від двох попередніх, направлену не на поліпшення корпоративної практики, а на суспільний і соціальний розвиток [14,с.21]. Фінансові інститути суспільного інвестування (банки, кредитні союзи, фонди суспільного розвитку) надають кредити і позики підприємствам малого бізнесу, венчурним компаніям, фінансують будівництво соціального житла, освітніх програм та охорону здоров'я. Ефективність соціально відповідального інвестування, в першу чергу, пов'язана з досягненням основної мети – реалізації поєднання отримання фінансового прибутку та етичних цінностей інвестора. Соціальне інвестування передбачає наступні вигоди для компанії [15,с.45]: 1)фінансова ефективність (страхування ризиків, підвищення ефективності HR, маркетингу і продажу, скорочення операційних витрат і трансакцій тощо); 2)нефінансова ефективність (імідж і репутація бренду, лояльність клієнтів і персоналу); 3)ефективність впливу на ситуацію на території діяльності компанії.

Достатньо ґрунтовний розгляд зв'язку між корпоративною соціальною відповідальністю і фінансовими показниками, у яких зацікавлені інвестори, міститься у роботі Д. Хіла [16,с.124]. Він визначає роль таких політик у рамках корпоративної соціальної відповідальності, як передбачення і мінімізація конфліктів між корпораціями і суспільством. Перелік вигод від програм в області корпоративної соціальної відповідальності, запропонований цим автором, включає: зниження ризику; зниження рівня відходів; поліпшення відносин з регулюючими органами; створення і підтримка бренду; поліпшення людських відносин і продуктивності працівників; зниження вартості капіталу. Відсутність інформації щодо здійснення CBI і прозорих критеріїв, що їх визначають, як і методологій ясних і гомогенних оцінок становлять причини, що перешкоджають розвитку CBI. До того ж, методологія дослідження та оцінок, як і критерії відбору компаній, які використовуються рейтинговими агентствами та іншими органами, значно відрізняються між собою. Тому існує нагальна потреба покращити їх якість, надійність і прозорість, гарантувати точний моніторинг початкових даних, процедур оцінок і результатів. Для подальшого розвитку CBI необхідно підвищити рівень обізнаності серед головних інвесторів, як споживчих, так й інституціональних. Створення успішної системи менеджменту соціальної відповідальності бізнесу є комплексною, довгостроковою справою для будь-якої компанії. Вона передбачає зміни в її загальній бізнес-стратегії. Головною метою такої системи є інтеграція соціальних та екологічних пріоритетів у діяльність компанії на всіх рівнях прийняття рішень, що має призвести до покращення якості менеджменту загалом [17,с.33]. Необхідно зазначити, що єдиного універсального підходу до формування соціальної відповідальності компанії та необхідної для цього структури не існує. Кожний окремий випадок має бути специфічним і враховувати особливості роботи компанії, мету її діяльності, розмір, галузеву спеціалізацію, культурно-географічні особливості тощо. Проте загальні рекомендації не втрачають від цього своєї цінності. Виділяють декілька ступенів створення корпоративної системи соціальної відповідальності, розроблених організацією “Бізнес – за соціальну відповідальність” («Business for Social Responsibility») [18]. Багатоступеневий процес створення корпоративної системи соціальної відповідальності

розподіляється на чотири стадії. Хоча практично ця структуризація не є лінійною, її змодельовано у площині, придатній для формально-логічного аналізу.

I. Визначення мотивацій. Прийняттю зважених рішень передує підготовча робота з добору факторів, які є доказом необхідності створення корпоративної системи соціальної відповідальності. Головне завдання на цьому етапі – виявити, як нова або модифікована система політики соціальної відповідальності допоможе компанії зміцнити її позиції. Ця соціальна політика має якнайкраще відповідати потребам самої компанії. Для внесення структурних необхідно здійснити такі первинні дії: 1) Вироблення стратегічного підходу, тобто визначення короткострокових та довгострокових пріоритетів корпоративної політики соціальної відповідальності, необхідної системи менеджменту і специфічних програм, за якими політика має здійснюватись. 2) Деформалізація корпоративної політики, яка має бути повсякденною практикою, "живою реальністю", а не існувати лише декларативно. 3) Набір додаткового персоналу, який мав би необхідні навички для ефективного ведення тих чи інших напрямків політики соціальної відповідальності. Для захисту від зовнішніх впливів і тиску необхідно: розробити ефективні заходи для подолання тієї чи іншої кризи стосунків із громадськістю; бути більш підготовленим до управління ризиками і необхідності приймати ті чи інші зобов'язання; демонструвати лідерську позицію, подаючи своєю поведінкою приклад іншим; набути позитивну репутацію та визнання за корпоративну позицію в галузі соціальної відповідальності; краще розуміти потреби та вимоги стейкхолдерів (зацікавлених сторін) і належним чином відповідати на них через прийняття зовнішніх стандартів, прислухатися до запропонованих регуляторних та законодавчих ініціатив, резолюцій акціонерів тощо.

II. Дослідження та планування. Головним завданням на цьому етапі – спираючись на зовнішні та внутрішні джерела інформації, виявити головні проблеми, а відповідно до них і головні пріоритети корпоративної політики соціальної відповідальності. Існує багато способів визначення пріоритетів політики соціальної відповідальності: від спеціального дослідження, що виконується групою фахівців, до більш офіційного збору інформації через департаменти компанії. Незважаючи на обраний засіб виявлення пріоритетів, він у будь-якому випадку спиратиметься на дослідження й обробку інформації, зібраної з різноманітних внутрішніх джерел компанії та поза її межами. Серед найбільш типових джерел інформації слід відмітити наступні:

- Визнані у світі документи та ініціативи, що регулюють політику соціальної відповідальності бізнесу. Серед таких слід перш за все назвати Глобальний Договір ООН («UN Global Compact») [19], Всесвітню ініціативу звітування («Global Reporting Initiative») [20], Міжнародний форум лідерів бізнесу («Business Leaders Forum») [21]. Ці організації виробили принципи, за якими має будуватися політика соціальної відповідальності і звертання до яких може значно допомогти при розробці індивідуальної політики соціальної відповідальності тієї чи іншої компанії.
- Проблеми, що викликають найбільший інтерес або стурбованість з боку стейкхолдерів. Предмет зацікавленості стейкхолдерів ніколи не буває однорідним. Одних цікавлять аспекти діяльності однієї компанії або галузі, такі як, наприклад, використання хімікатів у сільському господарстві, інші стурбовані порушенням прав найманих робітників або проблемами, що виникають у тому чи іншому географічному регіоні [22,с.67].
- Проблеми, висвітлені у засобах масової інформації. Знання того, як висвітлюється в ЗМІ діяльність компанії або галузі може дати додаткову інформацію щодо формування стратегії соціальної відповідальності.
- Специфічні проблеми, що виникають у сфері діяльності компанії. У кожній галузі існують власні проблеми. Наприклад, компанії, що працюють у важкій індустрії, найчастіше зіштовхуються з проблемами, пов'язаними із забрудненням навколишнього середовища. Для компаній, що працюють у сфері біотехнологій, «гарячим» є питання експериментів над тваринами, безпечності генетично-модифікованої продукції.
- Дилеми, пов'язані з етичними питаннями та законодавством.

- Географічні особливості. В умовах глобалізації все більша кількість компаній працює за межами країн-засновниць. Початок діяльності в іноземній країні або окремому специфічному регіоні потребує ретельного вивчення усіх питань і ризиків, що можуть виникнути у процесі взаємодії з місцевими стейкхолдерами.
- Публічні зобов'язання з соціальної відповідальності, узяті на себе компанією.

III. Аналіз існуючої структури управління підприємством. Головне завдання цього етапу: на основі зібраної інформації зробити аналіз існуючого стану корпоративної політики соціальної відповідальності, а також провести додатковий аналіз загальної структури компанії і внутрішньої корпоративної культури з метою виявлення потенційних труднощів при проведенні нової політики КСВ.

IV. Створення структури управління програмами соціальної відповідальності підприємства. Головне завдання: обрати структуру, придатну для успішної реалізації корпоративної політики соціальної відповідальності. Компанії, як правило, прагнуть створити таку структуру, яка забезпечувала б значний рівень прозорості дій та чітку звітність кожної відповідальної особи або груп осіб. Крім того, важливим є відповідність цілей корпоративної політики соціальної відповідальності загальній стратегії компанії, її короткостроковим та довгостроковим цілям. Незалежно від того, чи має компанія централізований підрозділ, що впроваджує політику соціальної відповідальності, чи більш децентралізовану структуру, головною метою має бути створення чіткого механізму підзвітності та міжфункціональної взаємодії. На цій стадії розробки системи політики соціальної відповідальності все в значній мірі також залежить від внутрішньої корпоративної практики найму персоналу та розподілу функцій серед працівників. Головними критеріями є ефективність, відповідність загальній структурі компанії, чіткий розподіл обов'язків і повноважень, внутрішня міжфункціональна взаємодія [23,с.469]. Створення ефективної системи міжфункціональної взаємодії – основа успіху в координації корпоративної політики соціальної відповідальності, незалежно від того, яку структуру має компанія – централізовану чи децентралізовану. Серед багатьох переваг системи міжфункціональної взаємодії слід виділити такі: 1) Більша ймовірність того, що програми корпоративної соціальної відповідальності стануть невід'ємною частиною загальної організаційної культури компанії. 2) Значний потенціал для успішної довгострокової діяльності: чим більшим є залучення персоналу, тим кращою буде організаційна підтримка. 3) Розгалуженість комунікацій підвищує можливість врахування різноманітних думок, ідей, пропозицій, допомагає постійно набувати досвіду. 4) Вищий інтелектуальний та кваліфікаційний потенціал. 5) Ефективна стратегія налагодження постійної взаємодії різноманітних підрозділів, філіалів, дочірніх підприємств. 6) Мінімізація потенційних витрат на додатковий персонал.

Слід зауважити, що значна кількість компаній, особливо середніх і малих підприємств шукають можливості не реалізувати політику соціальної відповідальності. Важливо пам'ятати про наслідки такого підходу – втрата довіри споживачів, потенційних інвесторів, публічні бойкоти, штрафи та стягнення з боку державних органів тощо. Ці ризики завжди важко виміряти та передбачити, проте їх треба тримати на увазі. Під час планування соціального бюджету можуть виникати проблемні ситуації на зразок: а) неспіврозмірності необхідних витрат з фінансовими можливостями компанії; б) мінімізації витрат за допомогою реорганізації обов'язків, зміни повноважень, злиття департаментів та інших реструктуризаційних заходів; в) ролі компанії в координації витрат під час заходів, що здійснюються спільно з іншими стейкхолдерами; г) особливості бюджету, якщо ті чи інші програми виконуються окремими або кількома підрозділами компанії.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, СВІ як частина КСВ грає значну роль у сучасному міжнародному бізнесі. Основна мета соціально відповідального інвестування – сполучення економічної ефективності вкладення коштів із етичними цінностями інвестора. Нині сегмент СВІ представлений на фінансових ринках майже всіх регіонів світу, тому для українських компаній є дуже важливим розуміння важливості соціально відповідальних інвестувань в умовах глобалізації та інтернаціоналізації економіки.

Література

1. Morsingand and Schultz Corporate social responsibility communication: stakeholder information, response and involvement strategies // Business Ethics: A European Review, 2006. – № 4. – С. 11-19.
2. ABC of the main instruments of Corporate Social Responsibility // Employment & Social Affairs, European Commission. – 2004. – 37 p.
3. Porter Michael E. Strategy and Society: The Link Between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility / Michael E. Porter, Mark R. Kramer // Harvard Business Review, Dec. 2006. – P. 78-92.
4. Mackey AlisonCorporate Social Responsibility and Firm Performance: Investor Preferences and Corporate Strategies / Alison Mackey, Tyson B. Mackey, Jay B. Barney // Working paper, 2007. – 62 p.
5. Baron D. Private politics, corporate social responsibility and integrated strategy / D. Baron // Journal of Economics and Management Strategy. – 2001. – P. 45-58.
6. Freeman R. Edward Brian Moriarty Corporate Stakeholder Responsibility: A New Approach to CSR / Edward R. Freeman, S. Ramakrishna Velamuri // Business Roundtable Institute for Corporate Ethics, 2006. – 77 p.
7. McWilliams, Corporate Social Responsibility and Financial Performance: Correlation or Misspecification? / McWilliams, Abagail, Donald Siegel // Strategic Management Journal, May, 2000. – Vol. 21. – No. 5. – P. 603-609.
8. Paul Catherine J. Morrison Corporate Social Responsibility and Economic Performance / Paul Catherine J. // Working paper, 2007. – 43 p.
9. Нагорнов А.В. Исследование социальной ответственности компаний / А.В. Нагорнов, М.С. Солнцева // Корпоративные финансы. – 2007. – № 2. – С. 13-19.
10. Садков В., Социальное и социально ответственное инвестирование / В. Садков, О. Кузнецова // Социальное партнерство. – 2007. – № 3. – С. 25-31
11. Statman M. Socially Responsible Investments / M. Statman // Working paper, 2006. – 52 p.
12. 2007 Report on Socially Responsible Investing Trends in the US. The Social Investment Forum. – 2007. – 85 p.
13. Harrington, Cynthia Socially Responsible Investing // Journal of Accountancy, January 2003. – P. 1-11.
14. Keefe J. From Socially Responsible Investing to Sustainable Investing / J. Keefe // GreenMoney Journal, 2007. – P. 20-28.
15. Weeden C. Corporate Social Investing: The Breakthrough Strategy for Giving & Getting Corporate Contributions / C. Weeden, P. Newman – San Francisco: Berrett-Koehler Publishers, Inc., 2006. – 205 p.
16. Geoffrey Heal Corporate Social Responsibility // An Economic and Financial Framework, 2004. – 213 p.
17. Bassen Prof. The Influence of Corporate Responsibility on the Cost of Capital / Bassen Prof. Dr. Alexander, Meyer Katrin, Schlange Joachim // Working paper. – 2006. – 65 p.
18. Designing a CSR Structure: a step-by-step guide including leadership examples and decision making tools, prepared by the staff of Business for Social Responsibility [Електоронний ресурс]. – Режим доступу: http: //www.bsr.org.
19. UN Global Compact [Електоронний ресурс]. – Режим доступу: www.unglobalcompact.org/ Portal/Default.asp.
20. Global reporting initiative [Електоронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.globalreporting.org/about.
21. Business Leaders Forum [Електоронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.blf.cz.
22. Frans Paul van der Putten A Research Agenda for International Corporate Social Responsibility / Frans Paul van der Putten // NRG working paper series, 2005. – №. 05-09 – P. 65-78.
23. Корпоративная социальная ответственность. Управленческий аспект. – М.: КноРус, 2008. – 504 с.

УДК 379.85:338.124.4

Чучко Н.О.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

У статті проаналізовано сучасні тенденції розвитку міжнародного туризму, здійснено спробу спрогнозувати динаміку розвитку туристичної галузі під впливом світової фінансової кризи. Зроблено акцент на можливість України скористатися кризовою ситуацією і підвищити туристичну конкурентоспроможність, зосереджуючись на розвитку IT-інфраструктури вітчизняного туристичного бізнесу.

The modern tendencies of development of international tourism are analysed. The forecast of dynamics of development of tourism industry under the influence of crisis is given. The author accents the possibility of Ukraine to use the crisis situation and raise the tourism competitiveness, concentrating on development of IT-infrastructure of the native tourism business.

Постановка проблеми у загальному вигляді. До недавнього часу характерною ознакою міжнародного туризму була висока динамічність і стабільність його розвитку, а також активний вплив на економіку багатьох країн, що мають сприятливі рекреаційні ресурси та відповідну інфраструктуру. Туристська галузь займає важливе місце в міжнародних зовнішньоекономічних зв'язках. Будучи важливою формою міжнародних економічних відносин, міжнародний туризм є важливим стимулом розвитку світової торгівлі, що сприяє розширенню й активізації міжнародного торгового обміну.

Зрозуміло, що світова фінансова криза торкнеться й туризму та призупинить його стрімке зростання. Адже поряд з очевидними проблемами криза відкриває нові можливості для розвитку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Концептуальні засади функціонування міжнародного ринку туристичних послуг та його особливих аспектів розглянуто у працях вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема, Л. Воротіної, В. Герасеменка, П. Гудзя, В. Кифяка, О. Любіцевої, І. Черніної В. Цибуха, О. Чудновського, І. Школи, І. Балабанова, М. Біржакова, Н. Кабушкіна, В. Квартального, А. Дуровича, Г. Папіряна та багатьох інших. У наукових працях цих учених вирішується широкий спектр питань із проблем туристичної галузі, а саме теоретичні основи розвитку туризму, організація й управління туристичним бізнесом, вплив туризму на економіку країни, фінансування й стимулювання туризму, менеджмент і маркетинг туристичної діяльності, значення міжнародного туризму.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Трансформаційні процеси у міжнародному туризмі, що відбуваються під впливом зростання конкуренції, глобалізації сфер діяльності, збільшенням персоналізації взаємозв'язку, прагненням економії витрат та скороченням каналів розподілу товарів, на жаль, здійснюються без достатнього науково-теоретичного обґрунтування, які б базувалися на результатах науково-практичних досліджень та світових досягнень у цій сфері. У даний час дуже актуальною є тема світової фінансової кризи. Багато науковців приділяють увагу причинам, що породили кризу, аналізу впливу фінансової кризи на економіку окремих країн та на деякі галузі, прогнозують наслідки та надають пропозиції виходу з ситуації, що склалась. У центрі уваги знаходяться фінансова сфера та реальний сектор економіки. Проте тенденції останнього часу потребують розглянути напрями розвитку міжнародного туризму в умовах світової фінансової кризи.

Мета статті. Проаналізувати тенденції розвитку міжнародного туризму, опираючись на дані ВТО, СОТ, Всесвітнього економічного форуму інші офіційні джерела, та спрогнозувати подальший розвиток галузі в умовах світової фінансової кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні шість десятиліть туристична галузь пережила активне зростання і стала однією з найбільш швидко зростаючих секторів світової економіки, а також головною рушійною силою соціально-економічного прогресу.

До початку 2009 року експортні доходи від міжнародного туризму посідали четверте місце після доходів від продажу палива, хімікатів та автомобільної продукції. Для багатьох країн, що розвиваються, туризм став одним із основних джерел доходів та займав перше місце у розділі експорту платіжного балансу, створюючи додаткові робочі місця та надаючи можливість подальшого розвитку.

Таблиця 1

Частка туризму у ВВП деяких країн світу, 2006 рік [1,с.149]

Назва країни	Частка туризму в ВВП країни	
	млн. дол.	%
Хорватія	4,029	8,5
Естонія	573	3,0
Угорщина	4,410	3,3
Литва	462	1,3
Польща	7,236	1,9
Румунія	3,100	2,1
РФ	13,613	1,1
Туреччина	20,950	4,9
Україна	2,198	1,9

Рівень розвитку індустрії туризму став показником загального економічного розвитку країни. Як галузь господарства, туризм усе більше пов’язується зі стратегією стійкого розвитку країн.

Облік спостережень за розвитком міжнародного туризму відповідно до даних Всесвітньої туристичної організації ООН (UNWTO) було розпочато з 1950 року, на той період було зафіксовано 25 млн. іноземних прибуттів із сумарним доходом у 2 млрд. дол. США. Поступово, набираючи обертів, валютні надходження від міжнародного туризму досягли 2 млрд. дол. США на день.

У процесі аналізу зростання попиту на міжнародні туристичні подорожі у світі виділяють шість чинників розвитку міжнародного туризму:

1. Дохід та рівень добробуту населення.
2. Відпочинок, вільний час, суспільні цінності.
3. Мобільність і транспорт.
4. Техніка, технології і засоби комунікації.
5. Розвиток ресурсів.
6. Розвиток туристичної індустрії.

До 80-х років XX ст. ці чинники прийнято було називати чинниками буму, оскільки в 50-70-х роках спостерігалися тенденції стрімкого зростання попиту на міжнародні подорожі. На цей час припадають так звані хвилі подорожування: перша (1950-1960 рр.) і друга хвиля (1960-1975 рр.). Щорічні темпи зростання туристичного попиту на міжнародні подорожі у той час сягнули 8-10%, тоді як останніми роками вони зменшилися до 4-6%. Сьогодні у міжнародному туризмі одночасно існують явища зростання, стагнації та спаду. Тому чинники буму називають чинниками буму та сповільненого зростання в міжнародному туризмі [2,с.152].

Всесвітня туристична організація оприлюднила такі поточні тенденції та прогнози розвитку міжнародного туризму:

– міжнародні туристичні прибуття в 2007 р. досягли 903 млн., що на 6,6% більше зафіксованих прибуттів в 2006 р.;

– у період з 1995 по 2007 р. спостерігалося зростання туристичні прибуттів у середньому більше, ніж на 4% у рік, незважаючи на стагнацію в період між 2001 і 2003 роками у зв'язку з тероризмом, атиповою пневмонією та економічним спадом;

– міжнародні туристичні надходження зросли до 856 млрд. дол. США (625 млрд. євро) у 2007 році, що в реальному виразі відповідає збільшенню на 5,6% порівняно з попереднім роком;

– виїзний туризм в останні роки все більше випереджає показники внутрішнього;

– впродовж 2008 р. очікувалося погіршення показників міжнародного туризму, пов'язане з глобальною економічною кризою, що спонукало стримувати споживачів їх доходи;

– очікується, що в 2010 р. міжнародні прибуття досягнуть 1 млрд. та в 2020 р. – 1,6 млрд. [3].

Динаміку міжнародних туристичних прибуттів в період з 1990 по 2007 р. представлено на рис. 1.

Рис.1. Динаміка міжнародних туристичних прибуттів в 1990 – 2007 рр., млн. осіб

В останні десятиріччя міжнародний туризм як галузь світового господарства демонструє тенденції стійкого зростання основних показників – туристичних прибуттів та надходжень (табл.2).

Таблиця 2

Зміни прибуттів туристів та надходжень від міжнародного туризму в світі, 1990 – 2007 рр.

Рік	Прибуття, млн. осіб	Зміни відносно попереднього періоду, %	Надходження, млрд. дол.	Зміни відносно попереднього періоду, %
1990	436		270	
1995	536	23	411	52
2000	684	28	496	21
2001	680	-1	463	-7
2002	700	3	482	4
2003	690	-2	533	10
2004	764	11	633	19
2005	803	5	680	7
2006	847	5	742	9
2007	903	7	856	15

Аналізуючи наведені в табл. 2 дані, необхідно відмітити достатньо стабільний розвиток міжнародного туризму. Негативний приріст туристських прибуттів спостерігався у 2001 р., це було пов'язано з терористичними актами, що сталися в тому періоді. У 2002 р. вперше було зафіксовано кількість туристських прибуттів в 700 млн., що перевищувало дані попереднього року на 20 млн. прибуттів, але в 2003 р. спостерігався спад на 10 млн.

прибуттів відносно 2002 р. Починаючи з 2004 р. міжнародні туристські прибуття значно збільшилися.

Аналогічні тенденції спостерігаються й в даних про надходження від міжнародного туризму: зниження надходжень на 33 млрд. дол. у 2001 р., значне збільшення надходжень у 2004 р. (на 100 млрд. дол.), подальші позитивні тенденції.

У той же час необхідно зосередитись на тому факті, що тенденції збільшення туристських прибуттів знаходяться в прямій залежності від динаміки чисельності населення у світі (табл.3).

Таблиця 3

Порівняння динаміки чисельності населення та прибуттів міжнародних туристів [5]

Рік	Населення світу, млн.	Прибуття туристів, млн.	Доля туристів в населенні світу, %	Приріст населення,%	Приріст туристів, %
1990	5294	436	8		
1995	5719	536	9	8	23
2000	6124	684	11	7	28
2001	6162	680	11	0	-1
2002	6238	700	11	1	3
2003	6301	690	11	1	-2
2004	6392	764	12	1	11
2005	6514	803	12	1	5
2006	6548	847	13	0	5
2007	6627	903	14	7	7

Судячи з даних табл. 3 можна зробити такі висновки: за період 1990 – 2007 рр. населення світу зросло на 25%, а туристські прибуття збільшились на 107%, не зважаючи на іноді негативний приріст туристів (в 2001 та 2003 році). Кількість туристів збільшується у декілька разів швидше загальної чисельності населення світу, це говорить про стійкий розвиток туризму як галузі світового господарства, а збільшення населення у свою чергу збільшує кількість нових потенційних туристів.

Для подання найбільш повної картини зміни прибуттів туристів і надходжень від туризму можна розглянути, як змінився пайовий поділ цих показників по регіонах світу з 1990 року (рис.2, 3).

Рис.2. Розподіл прибуттів туристів за регіонами світу у 1990 – 2007 роках, %

Рис. 2 наочно демонструє, що Європа є домінуючим регіоном з прийому туристів (ставши таким із зародження туризму), але поступово її частка зменшується: з 60% у 1990 році до 54% в 2007 році. Найбільший ривок за розглянутий період зробила Азія та Тихоокеанський регіон, що досить упевнено займає друге місце, частка цього регіону збільшилася на 7%. Незначний ривок спостерігається (збільшення прибуттів на 3%) на Ближньому Сході. Взагалі зміни в усіх регіонах світу відбили тенденції до розширення

світового туристського простору й залучення в туристську індустрію нових куточків планети.

Відповідно до змін в розподілі туристських прибуттів за вказаний період відбулися зміни в розподілі надходжень від міжнародного туризму (рис. 3).

Рис. 3. Розподіл надходжень від міжнародного туризму за регіонами світу у 1990 – 2007 роках, %

З рис. 3 видно, що домінуюче положення займає Європа, не зважаючи на зниження долі даного регіону на 2% в 2007 році порівняно з 1990 роком, але якщо брати грошові показники, то можна говорити про тенденцію значного збільшення надходжень – з 142,885 млн. дол. в 1990 році до 433,404 млн. дол. в 2007 році. Слід відзначити зменшення долі Америки на 6%. В інших регіонах спостерігається незначний в відсотковому значенні приріст: з 2% (5,12 млн. дол.) в 1990 р. до 4% (34,212 млн. дол.) на Ближньому Сході; з 2% (6,402 млн. дол.) до 3% (28,292 млн. дол.) в Африці; з 17% (46,474 млн. дол.) до 22% (188,934 млн. дол.) в Азії та Тихоокеанському регіоні.

Таблиця 4

Надходження від міжнародного туризму порівняно зі світовим експортом та експортом послуг у 2003 – 2007 рр., млрд. дол.

Рік	Загальний експорт	Експорт послуг	Надходження від туризму
2003	9037	1763	533
2004	11032	2125	633
2005	12535	2415	680
2006	14472	2710	742
2007	16830	3260	856

Туризм відіграє важливу роль у міжнародних економічних відносинах, особливо в торгівлі комерційними послугами.

Рис. 4. Структура світового експорту послуг за категоріями, %

Рис. 5. Структура світового імпорту послуг за категоріями, %

Не зважаючи на те, що загальні тенденції надходжень від туризму мають позитивний характер, у структурі світового експорту та імпорту послуг туризм поступово втрачає свої позиції на користь іншим видам комерційних послуг (рис. 4, 5).

Дані таблиці 5 демонструють ті ж самі тенденції, що й на рис. 4 – туризм майже у всіх регіонах світу складає 1/3 частину експорту послуг.

Що стосується основних експортерів та імпортерів безпосередньо туристичних послуг, то маємо таке (табл. 5):

Таблиця 5

Країни-лідери в експорті та імпорті туристичних послуг [6,р.129]

Країна	Загальний обсяг, млрд. дол.	Часка, %		Зміни відносно попереднього періоду, %			
	2007р.	2000р.	2007р.	2000/07	2005	2006	2007
Експортери							
ЄС (27)	366,2	41,8	42,7	9	4	9	15
США	118,8	20,7	13,9	3	8	5	11
Китай	37,2	3,4	4,3	13	14	16	10
Австралія	22,3	2,0	2,6	13	11	6	25
Туреччина	18,5	1,6	22	13	14	-7	10
Канада	15,6	2,3	1,8	5	7	7	6
Таїланд	15,6	1,6	1,8	11	-5	40	16
Ґонконг	13,7	1,2	1,6	13	14	13	18
Макао	13,5	0,6	1,6		7	23	
Малайзія	12,9	1,1	1,5	14	8	18	24
Мексика	12,9	1,8	1,5	7	9	3	6
Швейцарія	11,8	1,4	1,4	9	5	5	11
Індія	11,1	0,7	1,3	18	21	19	24
РФ	9,6	0,7	1,1	16	6	30	26
Японія	9,3	0,9	1,1	11	10	28	10
Усього	690,0	81,8	80,4				
Імпортери							
ЄС (27)	356,8	44,6	45,9	9	6	5	15
США	81,6	15,6	10,5	3	5	5	6
Китай	29,8	3,0	3,8	12	14	12	22
Японія	26,5	5,4	3,4	2	-2	-2	-1
Канада	25,1	2,9	3,2	11	14	13	22
РФ	22,3	2,1	2,9	14	14	5	22
Корейська Республіка	20,9	1,7	2,7	17	25	22	11
Ґонконг	15,1	2,9	1,9	3	0	6	7

Австралія	14,3	1,5	1,8	12	10	4	22
Норвегія	14,0	1,1	1,8	17	19	15	21
Сінгапур	11,2	1,1	1,4	14	8	4	8
Швейцарія	10,9	1,3	1,4	11	9	12	10
ОАЕ	10,1	0,7	1,3		38	43	
Тайбей	9,1	1,9	1,2	2	6	1	4
Індія	9,8	0,6	1,1	19	25	22	20
Усього	655,0	86,2	84,5				

Аналіз даних таблиці 5 дозволяє констатувати, що більша частина імпорту та експорту припадає на країни ЄС. Дана обставина вказує на вузькість світового ринку туризму і на можливості залучення інших країн у міжнародний туристичний обмін. Одним із факторів лідирування країн ЄС по двох позиціях (експорт / імпорт туристичних послуг) є те, що до складу ЄС входять держави з багатими рекреаційними ресурсами та розвиненою туристською інфраструктурою, наприклад, Франція, Іспанія, Італія, Німеччина, а також високий рівень життя в країнах-членах ЄС, що дозволяє населенню активно мандрувати.

Світова фінансова криза, яка посилилась у вересні 2008 року, поступово з фінансової сфери перейшла до реального сектора економіки і в той же час торкнулась сфери послуг. Велика кількість населення – представники різних класів у багатьох країнах потерпіли від різкого падіння доходів та змушені обмежувати свої витрати, включаючи витрати на поїздки та відпочинок.

Рис.6. Падіння валют деяких країн світу у відношенні до долара США в період із 1.03.2008р. по 1.03.2009р. [7]

Дані, наведені на рис.6, свідчать про значне падіння курсів валют. Звичайно, основним фактором виступає фінансова криза, яка спричинила зниження купівельної спроможності грошових одиниць.

Однак потреба у відпочинку настільки вкоренилася у свідомості людей, що споживачі туристичних продуктів не готові відмовитися від подорожей, не зважаючи на кризу.

Рис.7. Міжнародні туристичні прибуття (зміни у відношенні до попереднього періоду, %) [8, с.4]

В умовах глобальної фінансової кризи туристична галузь також переживає деякий спад, але в неї є перспективи подальшого розвитку. Туристи можуть поміняти маршрути на більш близькі, використовувати більш дешеві транспортні засоби для пересування, купувати тури на клас нижче, ніж колись. Тобто, можна спрогнозувати зниження попиту на екзотичні тури, зниження обсягів ділового й корпоративного туризму, скорочення пакетних турів на фоні росту індивідуальних. У той же час можна говорити про збільшення попиту на найдорожчі подорожі, пояснюючи це тим що, заможне населення, стримуючи свої заощадження, перечікують кризу та не інвестують їх в реальний сектор економіки, будуть витрачати значні суми на задоволення своїх індивідуальних потреб, у тому числі на подорожі.

Для того щоб учасникам туристичного ринку, а саме туроператорам й турагентам, якомога менше постраждати від впливу фінансової кризи, необхідно розробити стратегію поведінки в даній ситуації. Очевидно, що відбудеться консолідація великих гравців і витиснення дрібних підприємств, у цьому випадку середні й невеликі підприємства зможуть вижити за рахунок більш гнучкої стратегії й мобільності. Криза затримає прихід іноземних гравців й у національних суб’єктів ринку з'явиться час зайняти внутрішні вільні ніші. Турпідприємства змушені будуть зробити коректування маркетингових бюджетів та інструментів: скоротиться участь у виставках, і перевага буде віддаватися невеликим діловим зустрічам; у результаті скорочення витрат на традиційну рекламу, можливо, збільшиться обсяг більш дешевої реклами в Інтернет.

У той же час, не дивлячись на ряд негативних наслідків світової фінансової кризи, Україні можна вміло скористатися сформованою ситуацією для закріплення своїх позицій на світовому ринку туризму, залучаючи туристів із прилеглих держав (Росії, Білорусі, Молдови, Угорщини, Румунії, Польщі) більш дешевими туристичними послугами та приваблюючи внутрішніх туристів.

* Включно з одноденними відвідувачами (за даними Адміністрації Держприкордонслужби України)
** За даними Державної служби туризму і курортів України

Рис. 8. Динаміка туристичних потоків України, 2000 – 2008 рр.

У період 2000 – 2008рр. спостерігаються зміни в розподілі в’їзного та виїзного туризму України, починаючи з 2004р. темпи приросту в’їзного туризму почали перебільшувати темпи виїзного туризму. Цей факт можна пояснити зростанням в’їзного турпотоку до України з країн ЄС за рахунок збільшення кількості подорожуючих з Польщі, Словаччини, Німеччини, Чехії, а також перенасиченням вітчизняних туристів відпочинком за кордоном і бажанням відпочити на місцевих курортах.

На нашу думку, для того, щоб удержати цю тенденцію і в період кризи, Україні за наявності достатніх рекреаційних та культурно-історичних ресурсів необхідно підвищити конкурентоспроможність вітчизняного туристичного продукту через удосконалення таких параметрів:

– туристична інфраструктура (будівництво нових об'єктів розміщення туристів економ-класу, готелів класу «3 зірки», мотелів, реконструкція існуючих об'єктів та доведення їх до рівня світових вимог);

– транспортна інфраструктура (розвиток мережі авто- та залізничих доріг, підвищення якості авіаційних послуг тощо);

– безпека (до цього параметру можна віднести поліпшення криміногенної ситуації в країні, стабілізацію політичної ситуації, забезпечення якісного медичного обслуговування, правовий захист туристів та т.ін.);

– рівень обслуговування (доведення якості обслуговування до світового рівня та встановлення оптимальної пропорції між якістю обслуговування та ціною на туристичні послуги, що надаються вітчизняними туроператорами);

– ІТ-інфраструктура (розвиток інтегрованих комунікативних мереж, активне використання глобальних систем бронювання, Інтернет-технологій, впровадження в діяльність підприємств інформаційних систем менеджменту).

Особливої уваги заслуговує розвиток ІТ-інфраструктури на вітчизняному туристичному ринку, завдяки чому можна значно підвищити конкурентоспроможність національного турпродукту. Сьогодні велика кількість споживачів майже у всьому світі використовують системи самообслуговування, наприклад, через Інтернет, мобільний пристрій чи банкомат. Системи самообслуговування значно поширилися через швидкість, зручність, конфіденційність, можливість контролювати ситуацію та простоту використання.

Великої популярності набули пошук та придбання турів через Інтернет та on-line-бронювання турів і транспортних квитків. Багато сучасних клієнтів готелів та інших міст розміщення вважають за стандарт наявність в номері доступу до Інтернету, телефонії, телеінтерактивних послуг, трансляцію телебачення через IP, а також наявність системи управління комфортом (температура, освітлення, вологість) тощо.

Висновки і перспективи подальших розробок. Тобто, для підвищення привабливості вітчизняного турпродукту, особливо у зв'язку з проведення в Україні чемпіонату з футболу «Євро-2010», з урахуванням приїзду великої кількості іноземних туристів, які звикли до сучасних ІТ-сервісів, туроператори і турагенти повинні модернізувати ІТ-інфраструктуру для того, щоб надати якісні сучасні послуги.

Література

1. The Ukraine Competitiveness Report 2008. – Geneva: World Economic Forum. 2008. – 270 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.feg.org.ua/docs/final_en.pdf.
2. Гайдук А.В. Дослідження розвитку світової туристичної індустрії з використанням методу сценаріїв // Науково-практичний журнал «Регіональна економіка». Вип. 3(49). – Львів: Ін-т регіональних досліджень НАН України, 2008. – С.152-159.
3. Офіційний сайт Всесвітньої туристської організації (UNWTO) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unwto.org/index.php.
4. Офіційний сайт U.S. Census Bureau [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.census.gov/ipc/www/idb/worldpopinfo.html.
5. Офіційний сайт UNFPA [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unfpa.org/issues.
6. International Trade Statistics 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2007_e/its2007_e.pdf.
7. Web-портал «Курси валют в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://valuta.online.ua.
8. UNWTO World Tourism Barometer. – 2009. – №1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unwto.org/facts/eng/pdf/barometer/UNWTO_Barom09_1_en_excerpt.pdf.

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

УДК:658.152:336.76(477) **Бабій О.М.**

ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ ШЛЯХОМ ВИХОДУ НА ФОНДОВІ РИНКИ

У статті розглянуто проблему залучення додаткових інвестиційних коштів вітчизняними підприємствами шляхом виходу на фондові ринки. Обґрунтовано і рекомендовано значущі фактори, що впливають на вартість вітчизняних підприємств при виході на фондові ринки, та розглянутий поетапно сам процес виходу компаній на фондові ринки.

The article discusses the problem of attracting additional investment of funds by domestic companies entering the stock markets. Significant factors that influence the value of domestic companies entering the stock markets, and consider the process of phased withdrawal of companies on stock markets are substantiated and recommended.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Практика і проблеми виходу на фондові ринки (різновидом яких є IPO – Initial Public Offering) є топ-темою для компаній пострадянського економічного простору, починаючи з 2002 року, а для України – з 2004 р. Такою ж вона є актуальною і для різного роду економістів, аналітиків, IT-менеджерів, PR-менеджерів, публіцистів, фінансових консультантів. Серед українських підприємств були такі, що успішно розмістили свої акції на ринках IPO і залучили інвестиційні ресурси, а також і такі, які з тих чи інших причин відмовилися від даного заходу. Корисно зауважити, що в Україні вже не перший рік кажуть про IPO-бум – масове виведення акцій вітчизняних компаній на міжнародні біржі. Однак цей «бум» ніяк не зафіксований, а в період поточного економічної кризи – немає навіть надії на позитивну тенденцію: на сьогоднішній день, на світові фінансові ринки свої акції вивели аж сім українських підприємств (у Росії – усього кілька десятків) [1,с.5].

Аналіз досліджень та публікацій останніх років. В останні роки аналізом залучення інвестицій шляхом виходу на фондові ринки займалися вітчизняні та закордонні автори. Серед вітчизняних авторів заслуговують на увагу роботи В. Кукса «Це солодке слово IPO. Українські підприємства відкривають для себе спосіб інтеграції у світову економіку», В. Селика «Українські компанії чекають на погоду на біржі» та інші. Серед закордонних авторів слід виділити Гердесса Росса «IPO и последующие размещения акций», Алана Грегори «Стратегічна оцінка компанії», А.В. Лукашкова, С.В. Гардина та інших. Всі ці автори присвятили свої роботи залученню інвестиційних ресурсів на підприємство шляхом виходу на фондові ринки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На даний момент залишилися невирішені деякі питання. Не розроблений механізм виходу вітчизняних підприємств на закордонні фондові ринки (в тому числі IPO), не до кінця проаналізовані фактори, що впливають на вартість компанії при виході на фондові ринки, не розглянуті етапи процесу підвищення вартості вітчизняних компаній.

Постановка завдання. Метою статі є аналіз проблем залучення додаткових інвестиційних ресурсів вітчизняними підприємствами шляхом виходу на закордонні фондові ринки. Згідно мети статті необхідно розглянути наступні питання:

- розглянути основні переваги та недоліки виходу на IPO;
- розглянути фактори, що впливають на вартість компанії;
- проаналізувати поетапно процес підвищення вартості вітчизняних компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. В даний час все ще високою є популярність IPO для вітчизняних компаній. IPO – це публічна пропозиція інвесторам стати

акціонерами компанії, зроблені нею вперше на міжнародній біржі.

Це обумовлюється наступними факторами:

– існуючий попит з боку інвесторів (не дивлячись на те, що останнім часом спостерігається зниження);

– успішні IPO проведені останнім часом постійно підігрівають інтерес;

– десятки компаній країн СНД оголосили про плани IPO [2,с.1].

Однак, слід зазначити, що оголошуючи від IPO багато компаній недооцінюють складність підготовки, що призводить: до відмови від розміщення акцій, низькій оцінці при розміщенні, і як наслідок обвалом котирувань. Тому перш ніж приступити до процесу IPO власники бізнесу повинні чітко розуміти основні переваги та недоліки даного процесу.

Основними перевагами IPO є:

• Залучення нових фінансових ресурсів. Можливість уникнути зовнішнього боргового тягаря при залученні додаткового фінансування, так як акціонерне фінансування не створює зовнішньої заборгованості і позбавляє від необхідності виплачувати відсотки.

• Підвищення гнучкості фінансової політики компанії. Залучення інвестицій (у формі акціонерного фінансування) при збереженні контролю над бізнесом. Можливість зберегти контрольний пакет акцій і при цьому отримати значне фінансування. Роздрібна продаж акцій компанії «у різні руки» дозволяє колишнім повноправним власникам компанії утримувати руку на пульсі бізнесу.

• Новий статус і репутація. Автоматичне підвищення статусу компанії, рейтингу довіри (в тому числі кредитного) за рахунок проведення міжнародного аудиту і повної публічності інформації про діяльність компанії.

• Дисциплінуючий фактор. Підприємства упорядковують свою фінансову звітність, надають їй статус публічної звітності.

До основних недоліків IPO слід віднести такі:

• розмивання контролю;

• обов'язкова прозора структура вартості компанії;

• процес є дорогим, довгостроковим і складним;

• залежність кінцевих результатів від кон'юнктури та думки аналітиків / експертів;

• істотні витрати після проведення IPO для підтримки іміджу і публічного статусу компанії.

При цьому кожен власник компанії повинен для себе усвідомити, що проведення IPO є частиною, а не метою стратегії розвитку компанії і, крім того, важливий не сам факт проведення IPO, а досягнута вартість бізнесу [3,с.46].

Якщо в Компанії існує потреба у фінансуванні, власники можуть вибрати два шляхи: 1) боргове фінансування і 2) акціонерне фінансування. При борговому фінансуванні існують наступні напрямки: 1) банківський кредит; 2) структурний фінансування; 3) емісія облігацій. А при акціонерному фінансуванні цих напрямків тільки два: 1) фінансовий або стратегічний інвестор і 2) IPO. При цьому IPO, як джерело фінансування підходить не всім компаніям і, крім того, інші форми фінансування можуть служити в якості підготовки до IPO.

Для виходу на міжнародні біржі всі компанії прагнуть підвищити свою вартість. План щодо підвищення вартості компанії повинен враховувати всю сукупність факторів, що впливають на неї. Значимість кожного з цих факторів різна для різних типів інвесторів.

Таблиця 1

Фактори, що впливають на вартість компанії

Якісні фактори	Кількісні фактори
Зрозуміла й ефективна стратегія	Привабливі сегменти ринку
Прозора юридична структура	Операційна ефективність
Ефективне корпоративне управління	Передбачувані грошові потоки
Ефективні системи бізнес-процесів	Оптимальна структура капіталу
PR та інформування інвесторів	Оптимальні податкові платежі
Кваліфікований менеджмент	Ліквідність акцій

Одним з головних напрямків вибору ключових факторів є так званий «зовнішній погляд», коли вибирається компанія-аналог вже пройшла процес IPO. Аналіз вартості компанії-аналога дозволить, як мінімум, визначити, які цілі і пріоритети інвесторів, які вкладають гроші в Вашу галузь. Крім цього слід відповісти на наступні питання:

• Які компанії-аналоги отримують більш високу оцінку при проведенні IPO? Схожа на них ваша компанія або може стати схожою?

• Які корпоративні заходи істотно впливають на котирування компаній у вашій галузі? Які процеси відбуваються у вашій компанії?

• На яких біржах компанії вашої галузі отримують більш високу оцінку? На яку біржу націлена ваша компанія?

Розуміння і виконання вимог інвесторів дозволить підвищити інвестиційну привабливість і, відповідно, вартість компанії. [4,с.145]

Другим за важливістю напрямком вибору ключових факторів вартості, на мій погляд, є так званий «внутрішній погляд». При цьому напрямі процес оцінки дозволяє не тільки визначити орієнтовну вартість бізнесу, але і визначити ключові фактори, які впливають на вартість.

Схематично цей процес можна представити наступним чином (дивись рис.1). Дана схема може стати основою для цілеспрямованої роботи з підвищення вартості компанії.

Рис.1. Процес підвищення вартості компанії

В цілому організацію роботи з підвищення вартості холдингової компанії, на мій погляд, слід розбити на три великі етапи:

Етап 1. Діагностика бізнесу

Зміст роботи:

• Аналіз стратегії фінансового стану та господарської діяльності (внутрішній аудит);
• Оцінка ринкової вартості бізнесу та виявлення факторів вартості;
• Аналіз факторів вартості компаній-аналогів;
• Попередня оцінка інтересів інвесторів

Мета роботи:
• Розуміння вартості компанії та факторів, які впливають на неї;
• Розуміння вимог інвестора.

Етап 2. Планування заходів з підвищення вартості компанії

Зміст роботи:
• Визначення варіанти реалізації вартості та цільового кола інвесторів;
• Розробка заходів щодо підвищення вартості;
• Оцінка фінансового ефекту і вибір пріоритетів;
• Планування роботи;
• Створення механізмів контролю.

Мета роботи:
• Розробка комплексного плану з підвищення вартості;
• Створення механізмів реалізації плану.

Етап 3 Підвищення та реалізація вартості

Зміст роботи:
• Реалізація наміченого плану;
• Контроль виконання плану;
• Внесення коригувань (за необхідності);
• Пошук інвесторів / організаторів розміщення;
• Переговори та закриття угод / проведення IPO

Мета роботи:
• Досягнення та реалізація максимальної вартості компанії.

Пройшовши три цих етапи, холдингова компанія може істотно підвищити свою вартість на фондовому ринку і як наслідок отримати можливість для залучення інвестиційних ресурсів в набагато більшому обсязі, чим можуть запропонувати вітчизняні фінансово-кредитні установи.

Вітчизняні менеджери та власники бізнесу на завжди усвідомлюють який масив роботи треба виконати для успішної реалізації проекту. За допомогою первинного чинника – розміру компанії (який, як статистична величина, сам по собі нічого не говорить про її ефективності та конкурентоспроможності), вітчизняні бізнесмени мимоволі підганяють всі інші фактори під зазначені вимоги, що і приводить їх до програшу і втрат, але вже в кінці шляху, перед IPO.

Адже фінансово-економічне зростання підробити досить складно і дорого, тому компанії з таким неблагородні наміром автоматично відкидаються, а витрати досить солідні й безрезультатні вже понесені. Щоб перевести компанію та облік її діяльності в міжнародні стандарти, потрібні час і гроші.

Привабливість сфери бізнесу повинна бути довгостроковою, а не ситуаційної. Стратегія розвитку, кваліфікований менеджмент і повна прозорість – наболілі питання для українського бізнесу, можливо, саме тому, що їх до цих пір вважають вторинними, а не першочерговими.

Багато українських бізнесменів не можуть звикнути до думки, що акціонери компанії та сама компанія – поняття різні, кожне з яких має ряд особливостей і унікальних характеристик. Це нерозуміння говорить про те, що багато українських компаній зовсім не готові до набуття статусу публічності, необхідного для виходу на міжнародний ринок капіталу.

Основною проблемою перед IPO також є нерозуміння того, що акціонерний капітал має ряд особливостей, тим більше, якщо він обертається на міжнародних біржах. Поняття «публічність», корпоративність, «компанія» і «власники» в Україні вульгарні і до кінця не

усвідомлюються багатьма бізнесменами. Багатьом власникам непросто звикнути до того, що не можна буде творити зі своїм бізнесом все, що заманеться. Тому що власність акціонера – це акції, а не компанія, яка тепер стає самостійним живим організмом, навіть якщо основний власник зберігає контрольний пакет [5,с.86].

Проте не слід забувати про ризики пов'язані з цією процедурою і вартості цього процесу. IPO – дороге джерело отримання коштів: накладні витрати можуть складати до 10-15% від суми залученого капіталу, а це, як правило, авансовані витрати і компенсацію цих витрат компанії ніхто не гарантує.

- Сума витрат на підготовку до розміщення акцій залежить від безлічі факторів:
- обсягу роботи з приведення компанії у відповідність до вимог біржі;
- вартості послуг радників, консультантів та самої біржі;
- презентаційних витрат;
- PR-акцій;
- вибору майданчика розміщення;
- інших.

І менеджмент компаній, які вже вийшли на біржу, і представники фінансових компаній погоджуються, що мінімальна ціна виходу на IPO – мільйон доларів для середньої компанії з оборотом $ 10-15 млн.

Висновки і перспективи подальших розробок. Проаналізувавши вище наведений матеріал, ми пришли до висновку, що якщо прогнозований обсяг залучених коштів від IPO не перевищує 60-100 млн. дол.

Краще подумати про інший формат залучення інвестиції. Крім цього, підготовка компанії до виходу на IPO – цілком окрема сфера діяльності, яка включає ряд етапів, – від реструктуризації бізнесу та впорядкування його фінансової звітності до оцінки бізнесу за загальноприйнятою в інвестиційному середовищі методикою, підготовки комплексних інформаційних матеріалів (інвестиційного меморандуму), налагодження спілкування з потенційними інвесторами, налагодження роад-шоу і власне виведення акцій на біржу та проведення всіх супутніх фінансових розрахунків. Без суттєвої перебудови прийнятих в компанії правил і методик ведення бізнесу, структури компанії, обліку і звітності та організаційно-кадрової політики задум приречений на провал. Та й самій компанії це навряд чи під силу.

Аналіз цих проблем та розробка заходів по вдосконаленню процесу залучення вітчизняними підприємствами додаткових інвестиційних ресурсів шляхом виходу на іноземні та вітчизняні фондові ринки буде предметом моїх наступних наукових досліджень.

Література

1. Кукса В. Це солодке слово IPO. Українські підприємства відкривають для себе спосіб інтеграції у світову економіку / В. Кукса // Дзеркало тижня. – 2007. – №35. – С. 5–8.
2. Селик В. Українські компанії чекають на погоду на біржі / В. Селик // Економічна правда. – 25 листопада, 2009. – С. 6-7.
3. Гвардин С. В. IPO: Стратегия и опыт российских компаний / С. В. Гвардин. – М.: Вершина, 2007. – 262 с.
4. Никонова Н. А Практическое руководство по публичному размещению акций / Н. А. Никонова. – Спб.: Питер, 2008. – 352 с.
5. Лукашов А. В. IPO от I до O: Пособие для финансовых директоров и инвестиционных аналитиков / А. В. Лукашов, А. Могин. – М.: Бизнес Брукс, 2008. – 264 с.

УДК 65.012.32:001.9

Балашов О.В., Ступак С.М.

ОРГАНІЗАЦІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ ЗНАНЬ В КОРПОРАЦІЇ

У статті визначено роль менеджменту знань (МЗ) як критичного елементу культури навчання та фактору створення конкурентних переваг. Уточнено термін „менеджмент знань" як стратегічного активу – каталізатора синергійного ефекту, за необхідної умови урахування контексту. Визначені бар'єри на шляху забезпечення ефективності МЗ. Розроблено моделі організації основних потоків корпоративних даних та процесної організації МЗ.

In this articles the role of knowledge management (KM) like a critical element of organizational learning and a factor of competition preferences creating isdefined. We have cleared the definition of KM, as a strategic active, catalizer of strategy effect, under necessary condition of context needed. Barriers of KM efficiency supplement are defined. Models of the main corporative data flows organization and KM process organization are developed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Підвищення уваги до менеджменту знань у контексті організаційного навчання у останні роки викликане пошуком потенціалу, використання якого зробить його активом, який спроможний забезпечити конкурентні переваги. Тому є кілька причин:

- ✓ зміна пріоритетів чинників виробництва від капіталу як матеріальних активів до фактору праці (людські ресурси), особливо інтелектуального внеску;
- ✓ збільшення динамки бізнесового середовища;
- ✓ підвищення вимогливості до бізнесу з боку споживачів;
- ✓ збільшення незадоволеності менеджерів і персоналу від традиційної системи управління, заснованої на командуванні і контролі;
- ✓ інтенсифікація конкурентної боротьби за умов глобалізації.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Нагадаємо, що дослідженням постійних організаційних змін (з найбільш відомих) присвячені праці Хемела [1,с.7-14], Хемела та Лібера, Хемела і Прахалада [2,с.70-90], Коллінза і Пораса, Д'Авенті [3,с.96-183], Портера [4,с.17-26], Ленда та Джермана [5,с.78-93], Мінцберга [6,с.76-112]. З точки зору „прориву" у якості менеджменту цікаво порівняти основні підходи вказаних авторів. Так, Хемел і Прахалад, по-суті, вважають, що спектр конкуренції обмежується лише творчою фантазією (її продуктивністю та ефективністю застосування). Коллінз і Порас вважають, що основною відзнакою компанії із баченням майбутнього є її концентрація на ідеологічному підґрунті – контексті, що залишається незмінним. Компанії з моделлю управління, заснованої на картках збалансованого рахунку (Нортон і Каплан), фокусують увагу на впровадженні планів з використанням вимірювання стратегічних ресурсів і зворотного зв'язку. Д'Авенті звертає увагу на динаміку і турбулентність конкуренції. „Гіперконкурентне середовище" (за визначенням Д'Авенті) призводить до того, що компанії постійно змінюють конкурентні підходи, вони вимушені постійно перетворювати і впорядковувати запроваджені ідеї, підіймати або знижувати бар'єри, чи взагалі порушувати їх, аби досягти тимчасових конкурентних преваг. Портер вважає, що саме економічні сили грають вирішальну роль у формуванні структури галузі та набутті конкурентних переваг. За Портером, фірми отримують найкращі результати за умов сталих правил галузевої конкуренції та наявності чітких інституціональних норм. Ленд і Джерман, виходячи з концепції траєкторії руху організації, як послідовності дискретних точок зміни стану, вважають, що у загальному випадку можуть виникнути нові (інші) послідовності точок зміну стану організації. Нарешті, Мінцберг із співавторами інтегрують різноманітні підходи щодо правил і моделей при

побудові стратегії, використовуючи метафори і навіть характерні символи звірів, що підкреслює неформальний, якісний підхід до виробки конкурентної стратегії.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У контексті конкуренції наголошується, що ефективна стратегія менеджменту людських ресурсів дозволяє бізнесу диферентувати себе на конкурентних ринках та визначитися з креативними проривами. Таненбаум і Дюпре-Бруно [7,с.82-171] розглядають політику інновацій у людському ресурсі сумісно із технічними та адміністративними інноваціями. Навчання та інноватиність є важливими каталізаторами генерації ідей, яка може бути поціленою або на проблему, або на знання. Також дослідники відзначають такі чинники, як неусвідомлені розумові звички, які оперують ходом думок індивіда і покоління, та підключення (або інтенсифікацію роботи) до того часу менш задіяних у генерації ідей частин мозку і використання неординарних ідей. Однак дослідженням щодо визначення „менеджменту знань", як стратегічного активу – каталізатора синергійного ефекту, за необхідної умови урахування контексту, не надано жодним із дослідників.

Формулювання цілей статті. Тому метою нашого дослідження є уточнення терміну „менеджмент знань", визначення його ролі у розбудові засад стратегічної корпоративної ефективності та механізмів її забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Люди можуть, у загальному випадку:

1) підтримувати зміни, розповсюджуючи позитивні знання;
2) чинити опір, базуючись на негативних знаннях;
3) не вміти скористатися з цінних знань.

Дифузія, адаптація та використання, як результати генерованих ідей як раз і дозволяють знімати бар'єри і зробити прорив. Прориви можна характеризувати їх інтенсивністю, глибиною змін, охватом чи покриттям множини організаційних потреб. Вони також пов'язані з силою, примушуванням, переконанням, освітою, сприянням, розумом та інтелектом, емоціями та індивідуальністю. Виходячи з того, що дифузія знань здійснюється всередині соціальних систем, соціальна структура може мати суттєвий вплив на розповсюдження нових ідей, незалежно від того, що нові споживачі є покупцями або продавцями прориву. Таким чином, у постійно змінному та все більш турбулентному оточенні, організації вимушені вишукувати нові засоби отримання і утримання конкурентних переваг, та за думкою Друкера, повинні використовувати такий найбільш стабільний і тривалий потенційний ресурс, як знання. Нова економіка рухається від поточного матеріального виробництва до конструювання нових технологій, від переробки фізичних ресурсів – до обробки знань, від використання „сировинної" енергії – до використання і впровадження ідей. Як вказував Друкер, ще на початку 90- х років минулого століття, класичні фактори виробництва – земля, люди і капітал – постають дедалі другорядними перед знаннями. Дві фундаментальні сили, що докорінно змінюють управлінську парадигму – це, по-перше, глобалізація, а по-друге, інформатизація, що пов'язані із революцією в обробці інформації, телекомунікаціях („інфоком") та Інтернет-технологіях.

Сумісно розглянуті феномени призводять до того, що ми маємо перетворення економіки конкурентних переваг, заснованих на інформації, у таку, що базується на створенні знань. Більшість доданої вартості майже у всіх галузях бізнесу створюється саме за рахунок знань, а не матеріальних ресурсів.

Тому актуальним завданням менеджменту постає мобілізація ресурсів знань індивідів і команд у ланцюжку створення вартості.

Звичайно, що спеціальні знання стають продуктивними, якщо тільки вони інтегровані у задачу, що, посутності і є зараз базисом цільового існування будь-якої організації. У економіці, заснованої на знаннях, індивіди, які залучені до вироблення знань, виконують, символьно-аналітичні послуги, роблячи, у тому числі, ідентифікацію проблем та їх розв'язання, як це практикують консультанти, брокери, професори, тощо. Причому цінність цих послуг не є лінійною функцією витраченого часу, а залежить у більшій мірі від

креативності. А. Залезнік [8,с.53-65.] назвав це „сировинною працею”: обміркування та відпрацювання ідей залежно від продуктів, ринків, споживачів.

Менеджмент вчиться, як навчатися, і тому час впровадження технологічних чи управлінських інновацій, особливо в галузях з великою інтенсивністю конкуренції, зменшується. Визначення створення вартості розширилося, не обмежуючись тільки операційною ефективністю, а враховуючи також її сприйняття споживачем. У конкуренції, що заснована на знаннях, фірми-виробники і постачальники повинні вчитися у споживачів, відкрити свої знання для них, і, нарешті, вчитися разом. Таким чином створюється невідчутний актив, що підвищує цінність для обох сторін, і, зокрема, доповнює ланцюжок вартості продуцента. На практиці компанії у кількох галузях вже розглядають споживачів, як джерело своєї компетенції [4].

Таким чином, на заснованих на знаннях гіперконкурентних ринках досягнення стабільних конкурентних переваг залежить від інноватиних спроможностей корпорації. Найвищого пріоритету менеджменту набуває швидке утворення і дифузія всередині фірми та між партнерськими фірмами, що дозволяє говорити про знання як необхідний ресурс конкурентних переваг на перспективу.

Як у більшості ергономічних систем, де основною перепоною нововведень є людський фактор, те ж стосується ефективного менеджменту знань. Основні бар’єри до ефективного менеджменту знань можна класифікувати за основними групами власників:

1. Організація.

Потребує багато часу, праці, грошей.

Персонал зайнятий основними функціями, а менеджмент знань потребує додаткової роботи.

Обмеження технологій управління знаннями.

Важко відстежувати тимчасові проекти.

Інформація може бути відірваною від контексту.

Інформаційне перевантаження.

Персонал не бачить корисності систем.

Складність кодування неформального („tacit”) знання.

Популістське розуміння менеджменту знань.

Менеджмент знань потребує відповідного контролю людей.

Потрібна міцна позитивна організаційна культура.

Введення посади заступника першого керівника-менеджера знань може дати персоналу і керівництву помилковий сигнал.

2. Групи або команди

2.1 Винагородження за індивідуальні зусилля стимулюють приховування знань.

2.2 Страх звинувачення і критики з боку колег і керівництва.

2.3 Недостатня повага до інших функцій і процесів.

2.4 Недостатня повага, довіра, відсутність спільних цілей.

2.5 Необхідність додаткових трудових зусиль, щоб задокументувати групові процеси.

3. Індивіди

Небажання поділитися інформацією.

Знання є джерелом влади, кар’єри і винагородження (або покарання).

Конкуренція між професіоналами.

Почуття гідності і статусу у разі ексклюзивності знання, і навпаки, страх зменшення поваги у разі розподілу знань.

Добрим засобом обміну ідей, створення і розповсюдження знань є створення віртуальних професійних спільнот, але доки, поки учасники не відчують у цьому необхідність.

Загальний процес (прямий контур) вміщує наступні послідовні етапи:

1. Створення знань.

2. Перевірка правдивості.

3. Форматування знань.
4. Розповсюдження знань.
5. Використання знань.

Одним із завдань менеджменту знань є організація руху потоків корпоративних знань. Ясно, що існує певна множина необхідних потоків, до яких можна, на наш погляд, віднести наступні потоки знань, як відображено схематично на рис.1.:

- ✓ від набору операційних стратегій (ОС) – до бізнесових операцій (БО), та зворотнє;
- ✓ від правил ведення бізнесу (ПВБ) – до операційних стратегій
- ✓ від інтелектуальних активів (ІА) – до правил ведення бізнесу;
- ✓ від бази зовнішніх знань (БЗЗ) – до інтелектуальних активів організації, та зворотнє;
- ✓ від операційної стратегії – до інтелектуальних активів;
- ✓ від сховища даних – до множини операційних стратегій, та зворотнє;
- ✓ від господарів процесів (ГП) – до правил ведення бізнесу;
- ✓ від споживацьких вимог (СВ) – до сховища даних, тощо.

Рис.1. Мережева модель організації потоків корпоративних даних

Отримання конкретних переваг з точки зору технологій менеджменту означає розбудову унікального ланцюжку створення вартості.

В теорії конкуренції вартість (цінність) кількісно вимірюють сумою грошей, яку споживачі схильні сплачувати за корпоративну пропозицію.

Інакше кажучи, це валовий доход, як функція ціни і кількості проданих одиниць товару.

На відзнаку від собівартості, цей параметр може характеризувати міцність конкретних позицій корпорації.

Відштовхуючись від методології М. Портера спробуємо побудувати ланцюжок створення вартості для системи виробництва знань. Очевидно, цей ланцюжок буде складатися як з функцій перероблення знань, так із функцій інфраструктури менеджменту знань з виходом на продуктивну силу знань.

Оскільки продуктивність знань дуже складно оцінювати у грошових одиницях, скажімо приросту прибутку, або інших фінансових показників, логічно робити це за допомогою інших індикаторів, базованих на продуктивності операційної системи і процесів, та вимірюванні показників організаційного навчання. Слід підкреслити, як показує наведена схема, не фінансові показники відображають базові компетенції корпорації. Наведена методологія відображена схематично на рис.2.

<table>
<tr><td colspan="5">Інфраструктура менеджменту знань</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="5">Адміністративний менеджмент (АМ)</td><td rowspan="5">Продук-тивність знань</td></tr>
<tr><td colspan="5">Кадри (К)</td></tr>
<tr><td colspan="5">Спроможність до збереження знань (СЗЗ)</td></tr>
<tr><td colspan="5">Зв’язок із споживачем та постачальниками (ЗСП)</td></tr>
<tr><td>Здобування знань</td><td>Створення нових знань</td><td>Захист знань</td><td>Інтеграція знань</td><td>Дифузія знань</td></tr>
<tr><td colspan="5">Процес менеджменту знань</td><td></td></tr>
</table>

Рис. 2. Схема створення вартості знань

Висновки та перспективи подальших розробок. Підсумовуючи сказане, пропонуємо наступну схему організації процесу менеджменту знань (рис.3.).

Знання відрізняються від „просто” інформації тим, що знання є людська дія, результат мислення, утворений у теперішній момент, який належить громаді, циркулює між різними спільнотами різними шляхами та створюється на межах старого. Створення знань передбачає часті, неформальні, персональні взаємини. Таким чином, робота із знаннями заснована на комунікаціях, особливо дискусіях, обговорені, аргументації, дебатах і переговорах.

Менеджмент знань можна визначити, як процес постійного відстеження їх відповідності до існуючих та виникаючих потреб, ідентифікації та використання існуючих та потрібних активів знань, та розроблення нових можливостей бізнесу. З іншого боку, можна визначити менеджмент знань, як ефективне застосування існуючих можливостей ІТ, для чого інформація переробляється у дії за допомогою креативності, інновативністі індивідів, що дозволяє підвищити організаційний потенціал конкурентоспроможності.

До системи менеджменту може бути включений головний менеджер знань (на засадах віце-президента корпорації), який ставить за мету координацію інфраструктурних і функціональних компонент системи менеджменту знань. Він також робить аудит ресурсів знань і визначає, які саме параметри системи вироблення знань є пріоритетними і потребують розвитку, у залежності від організаційної місії та бачення. Для забезпечення ефективного менеджменту знань та ефективної праці головного менеджера знань, ланцюжок створення вартості знань (ЛСВЗ) треба інтегрувати у загально-корпоративній ланцюжок створення вартості (див. рис.4).

Не дивлячись на високу динаміку оновлення знань, є базові знання, які відображають основні корпоративні компетенції. Саме добра система менеджменту знань дозволяє отримувати конкурентні переваги за рахунок повторного використання знань (економія коштів і часу).

Здобування знань повязано з постійними інноваціями, тобто з підходами BPR, TQM, організаційним навчанням. Світові лідери вважають, що ІТ становлять основу (необхідну умову) здійснення постійних змін: Інтернет, сховище даних, здобування даних, бази даних, тощо. Тому менеджмент знань можна визначити як процес постійного відстеження їх відповідності до існуючих та виникаючих потреб, ідентифікації та використання існуючих та потрібних активів знань, та розроблення нових можливостей бізнесу. З іншого боку, можна визначити менеджмент знань як ефективне застосування існуючих можливостей ІТ, для чого інформація переробляється у дії за допомогою креативності, інновативності індивідів, що дозволяє підвищити організаційний потенціал конкурентоспроможності.

Рис. 3. Процесна організація менеджменту знань (позначення блоків – у відповідності до стандартів ІДЕF):

- процес трансформації знань;

- встановлення правил

Рис. 4. Інтеграція ланцюжку створення вартості знань у загальнокорпоративний ланцюжок створення вартості

Тому концепція менеджменту знань є набагато ширшою, ніж BPR або організаційне навчання. Якщо ставити менеджмент знань у голову кута, то схематично це можна відобразити, як це зроблено на рис.5.

Рис.5. Менеджмент знань як основа організаційної креативності

Відповідно до глобальних змін стратегія фірми змінюється від продуктової до заснованої на знаннях. Предметом подальшого розвитку досліджень у створенні механізму організації і управління менеджментом знань повинно, на нашу думку, стати: створення організаційно-технологічної підсистеми отримання знань і формування структури менеджемту інформаційної безпеки.

Література

1. Hamel G. Strategy innovation and the quest for value / G. Hamel // Sloan Management Review. – 1998. – Vol.39, 2 – P. 7-14.
2. Hamel G. Killer strategies that make shareholders rich / G. Hamel, R.B. Lieber // Fortune. – 1997. – Vol.135, 12 – P. 70-90.
3. D'Aventi R.A. Waking up to the new era of hypercompetition / R.A. D'Aventi // Washington Quarterly. – 1998.– Vol.21, 1 – P. 96-183.
4. Porter M.E. Competitive Strategy / M.E. Porter // Free Press. – New York, – 1980. – P. 323.
5. Land G. Breaktpoint and Beyond: Mastering the Future / G. Land, B. Jarman // Today Harper Collins – New York, – 1993. – P. 456.
6. Mintzberg H. Strategic Safari: A Guided Tour throogh the Wilds of Strategic Management? / H. Mintzberg, Ahlstrand B., Lanpel J. // Prentice-Hall, London. – 1998. – P. 273.
7. Tannenbaum S.I. The relationship between organizational and environmental factors and the use innovative human resource practices / S.I. Tannenbaum, Dupree-Bruno L.M. // Group & Organization Management. – 1992. – Vol.19, 2 – P. 82-171.
8. Zaleznik A. Reel work / A. Zaleznik // Harvard Business Review. – 1997. – P. 53-65.

УДК 330.101.541:658 (457) **Батанова Т.В.**

МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ПЕРЕДУМОВ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано найбільш важливі макроекономічні показники діяльності підприємств різних галузей економіки України за останні роки. Обґрунтовано значення такого аналізу як передумови здійснення реструктуризаційної діяльності підприємств. Запропоновано сучасні інструменти стратегічного управління для здійснення структурних перетворень управління підприємствами.

In the article the most essential macroeconomic indicators of performance different industries enterprises of Ukraine's economy in the last years are analysed. The value of such analysis as pre-conditions of restructuring activity of enterprises is grounded. The use of modern instruments of strategic management for realization of structural transformations to system of management by enterprises is offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді полягає в тому, що макроекономічний аналіз сучасного стану економіки України дозволяє одержати аргументи, що підтверджують об'єктивну необхідність проведення системних перетворень на підприємствах та є однією з важливих передумов їх реструктуризації.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Науковий досвід із проблем вдосконалення управління підприємством відображений у працях відомих українських та зарубіжних дослідників, серед яких слід відзначити розробки Д. Аакера, Л. Абалкіна, Р. Андерсона, О. Амоші, М. Афанасьєва, М. Бадау, С. Біндера, П. Бунича, Б. Валуєва, А. Гальчинського, Є. Гайдара, В. Гейця, М. Звєрякова, Б. Кваснюка, А. Ковальова, В. Ланового, В. Осипова, Г. Осовської, В. Нємцова, О. Редькіна, А. Томпсона, С. Усик, М. Чумаченка та інших дослідників.

Проте недостатня вирішеність завдань щодо визначення варіантів стратегічних змін, які слід провести як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищі функціонування підприємств з метою їх реструктуризації, потребує подальших досліджень. Аналіз сучасної економічної літератури дозволяє зробити висновок, що зазначена проблема залишається дискусійною.

Значна кількість робіт сучасних економістів присвячена розробці новітніх методів та інструментарію антикризового управління, прогнозуванню кризового стану на підприємстві. Разом з тим, слід зауважити, що у вітчизняній літературі досліджувана проблеми розглядалася лише в окремих аспектах, дискусійними є теоретичні та методичні розробки різних аспектів реструктуризації та інших організаційно-управлінських заходів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні публікації дослідників, на наш погляд питання аналізу макроекономічних передумов реструктуризаційної діяльності вітчизняних підприємств розглянуто недостатньо глибоко.

Головною вадою досліджень попередників є їх певна фрагментарність, відсутність комплексного системного підходу, що й обумовлює необхідність подальших досліджень цієї проблеми.

Таким чином, невирішеними залишаються питання проведення макроекономічного аналізу як однієї з важливих передумов реструктуризаційної діяльності підприємств.

Метою дослідження є розгляд макроекономічної ситуації національної економіки, аналіз аргументів, на які спирається концепція реструктуризації діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Макроекономічна ситуація в Україні є несприятливою для здійснення діяльності на мезо- й мікро- рівнях господарської системи країни. У період масової приватизації методи, які використовувалися державним апаратом управління, багато в чому погіршили фінансово-економічне становище промислових підприємств. В результаті їх більшість опинилась в кризовій ситуації, характерними симптомами якої стали падіння обсягів реалізації, зниження ліквідності, зростання заборгованості тощо.

Так, протягом січня-листопада 2005 року збитково працювало 34,2% підприємств, тобто буквально третина суб'єктів господарювання мали статус потенційних або реальних банкрутів. Найбільше таких підприємств на транспорті та зв'язку (43,9%), у промисловості (39,7%) та будівництві (38,5%) [1].

Практично така ж ситуація була у 2006 році – протягом січня-листопада збитково працювало 34,2% підприємств. Також, як і в попередньому році, найбільше таких підприємств було у сфері транспорту та зв'язку (45,1% від загальної кількості підприємств відповідного виду діяльності) та у промисловості (39,4%) [1].

Відносно поліпшилась ситуація у 2007 році – протягом січня-листопада збитково працювало 33,1 % підприємств. Більше таких підприємств було у сфері транспорту та зв'язку (40,1% від загальної кількості підприємств відповідного виду діяльності), у наданні комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури та спорту (37,3%), у промисловості (36,7%), по операціях з нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям (36,2%), у будівництві (34,6%) [1].

Проте, за аналогічний період 2008 року фінансове становище погіршало і збитково працювало вже 34,9% підприємств, що на 1,8 відсоткового пункту більше, ніж за відповідний період 2007 р. Найбільше таких підприємств було у промисловості, наданні комунальних та індивідуальних послуг, у сфері культури та спорту (по 39,7% від загальної кількості підприємств відповідного виду діяльності), у сфері транспорту та зв'язку (39,5%), операціях з нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям (по 37,5%) [1].

У той же час, необхідно зазначити, що у 2000 році частка збиткових підприємств була дещо вище. Позитивна тенденція скорочення питомої ваги збиткових підприємств, наприклад, у промисловості з 42,2 % до 39,7% у 2008 році [2] стала наслідком більш активного застосування процедур банкрутства відповідно до Закону України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом", що був прийнятий наприкінці 90-х років.

Практично у всіх галузях господарського сектору України, за винятком ріелторских, інжинірингових і девелоперских компаній, частка збиткових підприємств реального сектору економіки скоротилася у 2008 році на 5-9%, що, проте, не свідчить про вичерпаність резервів зміцнення фінансового становища підприємств України. Скоріше навпаки, сума збитків, які понесли підприємства промисловості у 2008 році була більше, чим у 2000 році на 5 млрд. грн. [2].

Світова фінансово-економічна криза суттєво погіршила ефективність діяльності вітчизняних підприємств.

Фінансовий результат від звичайної діяльності підприємств до оподаткування (крім малих, сільськогосподарських підприємств та бюджетних установ) за січень-серпень 2009р. був негативним і становив 3,1 млрд. грн. (загальна сума прибутку – 76,3 млрд. грн., збитків – 79,4 млрд. грн.).

Протягом січня-серпня 2009 року збитково працювало вже набагато більше – 45,3% підприємств. Найбільше таких підприємств у будівництві (56,2% від загальної кількості підприємств відповідного виду діяльності), наданні комунальних та індивідуальних послуг, у сфері культури та спорту (51,7%), промисловості (49,3%), транспорті та зв'язку (49,2%) [1].

Несприятливу економічну ситуацію в Україні також характеризує зростання дебіторської та кредиторської заборгованості. Так, у 2007 році порівняно з 2000 роком зростання дебіторської заборгованості склало 34,3%, а кредиторської заборгованості – 28,2%.

За даними Міждержавного статистичного комітету співдружності незалежних держав підсумки економічного розвитку України за період з 1995 по 2008 рр. характеризуються наступними основними макроекономічними показниками (у відсотках до попереднього року), наведеними в таблиці 1 [3].

Таблиця 1

Основні макроекономічні показники
(у скороченому варіанті, в % до попереднього року)

Показники	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008
Валовий внутрішній продукт	87,8	105,9	112,1	102,7	107,3	107,9	102,1
Продукція промисловості	88	112	112	103	106	110	97
Продукція сільського господарства	96	110	120	99,9	103	94	118
Інвестиції в основний капітал	72	114	128	102	119	130	105
Експорт до країн СНД	124	138	142	126	118	147	128
Експорт до інших країн	133	121	142	98	109	119	141
Імпорт з країн СНД	128	119	132	112	119	127	132
Імпорт з інших країн	189	116	120	139	130	141	148

Деякі показники можуть бути більш наочно представлені у вигляді діаграми (рис. 1). Чітко простежується тенденція деяких показників до “злетів” та “падінь”. Це підтверджує той факт, що економічна ситуація в країні нестабільна та не спостерігається планомірного становлення й розвитку господарського сектору економіки.

Рис. 1. Динаміка зміни макропоказників у процентах до попереднього року

Значення основних макроекономічних індикаторів свідчать про те, що з жовтня 2008 року Україна увійшла у фазу затяжної непрогнозованої соціально-економічної кризи, або, за визначенням Ф. Котлера, – фазу “непередбаченої турбулентності”. Дисбаланс світової фінансової системи та падіння світового виробництва, на перший погляд, цілком

пояснюють сучасну ситуацію, відтіснивши на другий план внутрішню складову цього деструктивного процесу.

Так, у 2003 році, через недостатню внутрішню пропозицію національних грошей в Україні, відбувається заміщення пасивів банківського сектору на доларові й збільшення обсягів кредитів, виданих в іноземній валюті. У 2006 році ця величина склала 44,9% від загального обсягу виданих кредитів, а в 2008 році – близько 80%. Обсяг кредитів, виданих резидентам України в іноземній валюті на початок 2006 року, перевищив залучені на внутрішньому ринку депозити на 16,6 млрд. доларів. Власний ресурсний потенціал банківської системи України, невикористаний внаслідок доларизації, за деякими оцінками на початок 2006 року, склав 164,8 млрд. гривень [4].

Паралельно доларизації відбувався процес капіталізації банківської системи й економіки України. Розмір чистих активів банківської системи за період 1999-2006 рр. збільшився у 12,2 рази. Проте, на початок 2007 року весь банківський капітал країни склав усього 8,43 млрд. доларів (для порівняння: капітал одного Банку США – Citigroup – у 2004 році складав 66,8 млрд. доларів).

При цьому присутність іноземного капіталу в банківській системі України у 2006 році склала 35,5% загальної капіталізації, а на 1 листопада 2008 року – 38,1%. Наведені дані свідчать про те, що протягом тривалого часу відбувалася доларизація сфери готівкового та безготівкового обігу економіки України, пасивів банківської системи та статутного капіталу банків країни. Це, у свою чергу, призвело до неефективного використання власного ресурсного потенціалу банківської системи, перекосу кредитування резидентів України на користь доларових споживчих кредитів, збільшенню частки корпоративного сектору, насамперед банківського, у зовнішньому боргу України.

Крім того, залучення банківською системою України великого обсягу більш дешевих іноземних кредитів для задоволення зростаючого внутрішнього попиту на кредитні ресурси протягом 2005–2008 років поставило на грань суверенного дефолту всю економіку країни. До кінця 2008 року частка корпоративних позичальників у зовнішньому боргові України склала 69,4 млрд. доларів – майже 83%. Зовнішній борг України до кінця 2008 року перевищив 90% ВВП країни. Сальдо поточного рахунку платіжного балансу з 2006 року стало негативним і на вересень 2008 року досягло негативного значення 11,9 млрд. доларів.

Таким чином, в економіці України відбулися два дуже серйозні макроекономічні турбулентні зрушення, що мали суттєві негативні наслідки.

По-перше, сильна й невиправдана доларизація економіки, виражена великими обсягами доларових депозитів у пасивах банківської системи й величезним обсягом виданих валютних кредитів, у тому числі споживчих.

По-друге, доларизація активів банківської системи країни у вигляді безпрецедентної присутності іноземного капіталу. У свою чергу зазначені тенденції визначили до кінця 2008 року два негативні макроекономічні результати: зростання зовнішнього боргу країни й дефіцит платіжного балансу. Очевидно, що зазначені факти є результатом грошово-кредитної політики, що проводиться НБУ.

Крім того, за даними Всесвітнього Банку в Україні розвиваються економічні реформи, які повною мірою так і не були завершені за жодним з важливих для держави напрямків розвитку ринкових відносин для великого, середнього й малого бізнесу. В цілому Україна посіла 139-е місце серед 180-ти країн, опустившись на 11 позицій у порівнянні з попереднім роком [4].

Пошук оптимального шляху організації економіки в умовах еволюції індустріального суспільства привів до інтеграції як узагальнюючого процесу встановлення найбільш ефективної організаційно-функціональної й управлінської структури. Мова передусім йдеться не про централізацію або децентралізацію управління, а про повну зміну взаємин між економічними суб’єктами всіх рівнів: працівниками, підприємствами, державними органами.

Явна невідповідність українських економічних тенденцій світовому напрямку, кризове становище більшості підприємств спричиняє необхідність структурної перебудови й інституціональних перетворень у вітчизняній економіці, спрямованих на формування ринкової структури, що відповідає критеріям розвинених індустріальних країн та усуває бар'єри на шляху зростання [5,с.21].

З усієї сукупності проблем, що можуть бути поставлені в цьому зв'язку в науковому дослідженні, виокремлюється група проблем, що відображають процес пошуку підприємствами оптимальних форм з метою створення і збереження промислового потенціалу в складний період подолання кризових явищ. Ми вважаємо, що рішення проблеми реструктуризації вітчизняних підприємств і формування нових економічних інститутів на основі стратегічного планування та управління можливо шляхом революційного перетворення організаційної структури підприємств із використанням таких інструментів як реінжиніринг і збалансована система показників, які, по праву, відносять до новітніх методів стратегічного управління підприємствами.

З початку 1980-х років у США та інших розвинених країнах відбулось перегрупування у відносинах продавця з покупцем: тепер споживачі доводять до постачальників свої бажання, способи, терміни доставки продукції. Вони очікують продукцію, що максимально відповідає їх потребам і згідно з графіком доставки. Сукупність факторів, що діють окремо та разом, призвели до переходу впливу на ринок від виробника до споживача.

Іншою причиною такої трансформації ринку стало полегшення доступу до інформації за допомогою нових технологій комунікації.

Таким чином, потреби споживачів, конкуренція та кардинальні зміни комунікаційних технологій створили інноваційні умови для діяльності підприємств. Відсталі або працюючі за застарілими підходами до управління та організації виробництва, підприємства змушені переходити від функціонально-вертикальних структур до сучасної організації виробництва на основі процесних структур, до нових методів управління та побудови системи управління на основі більш прогресивних методів реалізації стратегічного управління, тобто на основі збалансованої системи показників (Balanced scorecard – BSC) та реінжинірингу.

Перший напрямок – використання BSC як управлінської та стратегічно-вимірювальної системи, що переводить місію і стратегію організації в збалансований комплекс інтегрованих робочих показників. Методологія BSC – це механізм послідовного доведення до персоналу стратегічних цілей компанії і контролю за їх досягненням через так звані ключові показники результативності (КПР), які є, по суті, вимірниками досяжності цілей, а також характеризують ефективність бізнес-процесів і роботу кожного окремого співробітника [6,с.27].

Використання BSC дозволяє менеджерам керувати такими процесами, як переклад бачення стратегії, доведення її до всіх рівнів системи управління, бізнес-планування і розподіл ресурсів, зворотний зв'язок, навчання та поточний моніторинг реалізації стратегії. Сутність системи збалансованих показників полягає в тому, що підприємство, яке впровадило цю технологію, одержує в результаті "систему координат" дій у відповідності зі стратегією на будь-яких рівнях управління [7,с.19].

Всі ресурси, а також співробітники через систему мотивації, тісно зав'язану на КПР, зорієнтовані стратегією компанії і спрямовані на її досягнення через систему чітко поставлених цілей і задач у рамках чотирьох основних проекцій: фінансів, маркетингу, внутрішніх бізнес-процесів, навчання і зростання.

Другий напрямок, що є методом революційного перетворення діяльності підприємства, докорінної перебудови його бізнесу, одержав назву реінжиніринг бізнес-процесів (Business Process Reengineering – BPR). BPR – це створення кардинально нових і більш ефективних бізнес-процесів без урахування того, що було раніше. Кардинальні зміни, які відбуваються на підприємстві завдяки реінжинірингу, дозволяють досягти

стрибкоподібного зростання ефективності та передбачають зміну старої системи управління й виробництва на нову.

BPR застосовує велику кількість інструментів і методів усередині звичайної структури, але його фокус, насамперед, спрямований на об'єднання функцій на макроорганізаційному рівні. РБП використовує переваги не тільки комп'ютерних технологій, але й також технологій управління змінами та працівниками, щоб дати можливість набагато швидше й ефективніше керувати підприємствами, ніж раніше. РБП – це інструмент, спеціально розроблений, щоб допомогти в обставинах, що вимагають масштабних змін, забезпечити які традиційні схеми поліпшення процесів не в змозі. Це такий засіб, який може бути використаний менеджерами для швидкого докорінного зростання ефективності роботи своїх підприємств [8,с.53].

Сполучення реінжинірингу та збалансованої системи показників дозволить кардинально змінити структуру та управління підприємством, підвищити його конкурентоспроможність та знизити ймовірність банкрутства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Підсумовуючи, можна зробити такі основні висновки:

1) пропозиції щодо змін в управлінні підприємствами повинні спиратись на теоретичному обґрунтуванні їх доцільності та необхідності;

2) одним з таких напрямків наукового обґрунтування є макроекономічний аналіз тенденцій розвитку підприємств, який при такому підході є важливою передумовою практичних заходів щодо удосконалення системи управління конкретними підприємствами. Проведений аналіз макроекономічної ситуації в Україні свідчить про необхідність проведення глибоких реструктуризаційних процесів в підприємствах;

3) перспективними напрямками здійснення структурних перетворень управління вітчизняними підприємствами є реінжиніринг та збалансована система показників BSC, які з успіхом використовуються в управлінні підприємствами розвинених країн.

Література

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
2. Статистичний збірник "Діяльність підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності в Україні у 2005, 2006, 2007, 2008 роках" [Електронний ресурс]. – Держ. ком. статистики України; ред. О.Г. Осауленко. – К.: CD-вид-во "Інфодиск", 2009. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM): кольор.; 12 см. – Систем. вимоги: Pentium-3; 64 Mb RAM; CD-ROM Windows 2000/XP/Vista. – Назва з титул. екрану.
3. Межгосударственный статистический комитет содружества независимых государств [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cisstat.com.
4. Всемирный банк: обзор экономической ситуации в Украине. 16.07.2009 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ineko-invest.com/rus/economic_news php.
5. Ковалев А.И. Управление реструктуризацией предприятия [монография]/ А.И. Ковалев. – К.: АВРИО, 2006. – 368 с.
6. Каплан Роберт С. Система сбалансированных показателей. От стратегии к действию / Роберт С. Каплан, Дейвид Нортон; изд. 2-е, испр. и доп.; [пер. с англ.]. – Москва: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 304 с.
7. Ольве Нильс-Горан. Сбалансированная система показателей. Практическое руководство по использованию / Нильс-Горан Ольве, Жан Рой, Магнус Веттер; [пер. с англ.]. – Москва: ИД "Вильямс", 2006. – 304 с.
8. Хаммер Майкл. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе/ Майкл Хаммер, Джеймс Чампи; [пер. с англ. Ю. Е. Корнилович]. – Москва: Манн, Иванов Фербер, 2006. – 287 с.

УДК 658.471:658.562 **Вержбицький О.А.**

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗДІЙСНЕННЯ КОНТРОЛІНГУ В УКРАЇНІ

У даній статті розглянуто ситуацію, яка склалася навколо генезису контролінгу та його сучасної парадигми, запропоновано структурований підхід до визначення основних історичних концепцій контролінгу та його національних шкіл. Було запропоновано рекомендації, щодо вибору концепції контролінгу та його школи для подальшого впровадження на українських підприємствах з урахуванням їх специфіки та зовнішніх умов господарювання.

A situation around genesis of management accounting and its actual paradigm is considered in this article. The author proposes structured approach to determination of basic historical controlling concepts and its national schools. The precise recommendations were offered in relation to the choice of controlling concept and school for subsequent introduction on the Ukrainian enterprises taking into account their specifics and environment.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасній вітчизняній економічній літературі, контролінг прийнято розглядати як новітню інноваційну концепцію (технологію, інструменти) управління. Такий підхід є не зовсім коректним оскільки використання та розвиток контролінгу має свою історію, яка охоплює більш як п’ять століть. Сьогодні для багатьох підприємств України, питання впровадження контролінгу постає на фоні світової економічної кризи актуально як ніколи. При цьому відсутність у вітчизняній літературі єдиної думки та систематизованого підходу щодо історичного розвитку, національних шкіл та концепцій контролінгу ще більше ускладнює для практиків процес впровадження контролінгу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад контролінгу внесли вчені-економісти: Є.А. Ананьїна, С.В. Данілочкін, Н.Г. Данілочкіна, О.І. Благодарний, Н.В. Васільева, В.В. Верещагін, М.І. Гладкіх, С.Ф. Голов, О.О. Дегтярьова, В.Н. Дунаєв, В.А. Шумов, К.А. Зиськель, В.Б. Івашкевич, А.М. Кармінський. Відзначимо праці також таких авторів, як Н.І. Оленев, А.Г. Примак, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Іванова, В.Д. Ковальова, 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.

Питання історичного розвитку контролінгу та його сучасного визначення розглядалися в працях зарубіжних та вітчизняних науковців і практиків, зокрема: П. Хорват, К. Бліндер, У. Шафер, Р.С. Каплан, А.А. Аткінсон, М.Г. Чумаченко, А.М. Карминський, Н.І. Оленєв, А.Г. Примак, С.Г. Фалько, А.А. Жевага, Н.Ю. Іванова, Л.В. Нападовська, В.В. Прохорова, Л.С. Мартюшева, Н.Ю. Петрусевич та ін. Аналіз економічної літератури свідчить про наявність різноманітних тлумачень сутності контролінгу та його визначення, завдань, про відсутність єдиної думки щодо впровадження і застосування контролінгу на вітчизняних підприємствах, саме тому віддаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та зарубіжних вчених, слід відзначити, що проблема пошуку адаптованих форм впровадження і застосування концепції контролінгу в умовах стрімких ринкових перетворень потребує подальшого науково-практичного дослідження. В значній мірі це зумовлено трансформаційними процесами в Україні, направленими на досягнення високо розвинутого стану економічної діяльності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Констатуючи внесок зазначених дослідників у формування та опрацювання наукового проблемного поля генезису

контролінгу та його сучасної парадигми, необхідно зазначити, що цілісне системне бачення з урахуванням його реального стану контролінгу в Україні та тенденцій його розвитку на сьогодні відсутнє, що не сприяє виробленню раціональних та ефективних шляхів впровадження контролінгу в українських підприємствах.

Постановка завдання. Метою даної статті є визначення основних історичних концепцій та національних шкіл контролінгу, дослідження причин їх виникнення та розробка рекомендацій для вітчизняних підприємств щодо придатності тієї чи іншої концепції та школи для впровадження, враховуючи сучасну стадію розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз літературних джерел дозволяє виділити шість концепцій контролінгу, які сформувалися з початку 80-х років на даний час:

Перша концепція (управлінський облік, 80-ті роки) розглядає контролінг як сукупність організаційних заходів щодо вдосконалювання документообігу в рамках управлінського обліку. Тут явно простежується орієнтація на керування витратами з використанням інформаційних технологій. Контролінг в рамках цієї концепції дуже опирається на бухгалтерський облік. Реалізація систематизованого ретроспективного обліку та подальший аналіз даних, які надходили з бухгалтерського обліку, висуваються на передній план серед завдань контролінгу [1,с.3]. Прихильники цієї концепції є послідовниками німецької школи, основні положення якої наведені у відомих роботах Р. Манна й Э. Майера [2,с.150-210], Х. Фольмута [3,с.106-194].

У вітчизняній літературі по управлінському обліку контролінг також трактується як блок керування витратами на основі концепції маржинального прибутку. В американській літературі замість терміну «контролінг» в рамках цієї концепції використовується термін «Managerial accounting» або «Management accounting», що в буквальному перекладі означає «управлінський облік». Посилання на контролінг як систему керування витратами зустрічаються в роботах, присвячених проблемам менеджменту і системного аналізу. Завдяки тому, що концепція була запропонована однією із перших і розвивалася протягом двох десятиліть, вона на сьогоднішній день, мабуть, найбільш популярна. У літературних джерелах, орієнтованих на першу концепцію контролінга, по суті, описується управлінський облік і приводяться методи й моделі керування витратами й бюджетування витрат.

Друга концепція (управлінська інформаційна система, кінець 80-х), трактує контролінг, як управлінську інформаційну систему. Зі зростанням обсягу даних, обумовленим потужними електронного обчислювальними системами, коло завдань контролінгу змістилось до постачання інформації та підтримки при плануванні та контролі з основним акцентом на аналіз та розробку відповідних заходів [1,с.3]. Розбіжності між першою та другою концепціями полягають в рівні прийняття рішень та широті використання комп’ютерних систем. Раціоналізація прийняття рішень і використання інструментів, характерні для кількісного підходу до керування, підвищили роль управлінських інформаційних систем. Це стимулювало появу й розвиток даної концепції контролінга, що акцентує увагу перш за все на інформаційному забезпеченні.

Обидві концепції використають дані управлінського обліку. Розходження криється в пріоритетах і методах, а також у тому, що в другій концепції предметна область розширюється за рахунок функціональних областей – персоналу, фінансів, науково-дослідницьких та експериментально-конструкторських роботах (НДЕКР).

Прихильники другої концепції розуміють під контролінгом інформаційне забезпечення процесу прийняття управлінських рішень – збір та обробку інформації, які використовуються при плануванні, контролі та регулюванні показників за допомогою впровадження автоматизованих інформаційних систем. Третя концепція (планування та контроль, початок 90-х) розглядає контролінг як синтез планування і контролю. Розвиток підприємства повинен бути керованим за рахунок впровадження внутрішнього планування та контролю за виконанням плану. Ця необхідність розширює сферу контролінгу за межі керування витратами. Під контролінгом розуміють зворотний зв'язок у контурі керування, що координує стратегічне та оперативне планування. Основоположником концепції

вважають Д. Хана, автора однойменної монографії [4,с.350-390]. Д. Хан першим виділив стратегічний й оперативний контролінг, розділивши мету та завдання, а також засоби їхнього досягнення. Координуюча роль контролінга, на думку Д. Хана, полягає у виробленні методики узгодження стратегічного й оперативного планування в області галузі завдань.

Четверта концепція (координація, 90-ті) розвиває координуючу функцію контролінга. Її прихильники [5,с.314; 6,с.100] використають тезу про можливості керування координацією планування й контролю. Вони поширюють результати теорії автоматичного регулювання на предметну царину організаційних систем. Одним з основних понять розглянутої концепції є регулювання, під яким розуміється процес, за допомогою якого характеристики керованої системи підтримуються на траєкторії, яка задана блоком керування [7,с.454]. У соціально-економічних системах регулювання можливо тільки у випадку формалізованої мети й наявності моделі керування. При оперативному плануванні керівник працює з інформацією саме такого роду, і використовує математичні методи для зниження неузгодженості між бажаним (цільовим) і фактичним значеннями показників.

В умовах стратегічного планування більш придатним методом є координація. Оскільки стратегічні плани найчастіше містять тільки якісні характеристики, мова може йти лише про узгодження окремих рішень по досягненню загальної мети. Координація передбачає не керування станом об'єкта, а полягає в керуванні процесом управління, є універсальним інструментом для узгодження циклів (функцій) управління. Побічно дане твердження узгоджується з визначенням, наведеним у декількох джерелах: «Стратегічний контролінг – робити вірну справу, оперативний контролінг – робити справу вірно» [8,с.10-52]. Крім завдань внутрішнього обліку (як у попередній концепції), четверта концепція контролінгу передбачає керування персоналом, НДЕКР, інвестиціями, маркетингом, логістикою, тобто відповідно до четвертої концепції, контролінг забезпечує зворотний зв'язок у контурі управління за рахунок методів координації (у випадку стратегічного планування) і регулювання (при оперативному плануванні) у будь-якій предметній царині.

П'ята концепція (керування управлінням, кінець 90-х) визнає системо-утворюючу роль контролінгу. Розвиваючи попередньою концепцію пропонується трактувати контролінг як "систему керування управлінням" [8,с.7], тобто метамодель управління на основі системного підходу. Подібна трансформація небезпечна з погляду методології. Визнання того, що контролінг – це все змушує серйозно задуматися про чітке формулювання поняття контролінга. Щось подібне відбувається зараз із логістикою – проголошення її всеосяжної ролі знижує практичну цінність логістичних досліджень. Якщо розглядати контролінг як системний підхід до керування, стає зрозумілим поява таких на перший погляд не пов'язаних понять, як контролінг маркетингу й забезпечення ресурсами, фінансовий й інвестиційний контролінг, контролінг в області логістики, кадровий, інноваційний, стратегічний та оперативний контролінг, контролінг на підприємстві та інші. У такому понятійному хаосі нескладно заплутатися, що, очевидно, і відбувається. Прихильники системо-утворюючої ролі контролінга прагнуть представити його як альтернативу евристичному підходу. Науковий підхід до керування ґрунтується на стандартах, нормах, правилах, законах і закономірностях, у той час як евристичний підхід базується на досвіді, інтуїції й здоровому глузді. Для евристичного підходу характерний суб'єктивізм, роль особистісних якостей керівника, ситуаційний підхід до рішення проблем. Контролінг в рамках п’ятої концепції намагається напроти формалізувати не тільки структуру зберігання даних, але й процес їхньої обробки, а саме головне - алгоритм прийняття рішень, що дає можливість використати експертні системи й системи підтримки прийняття рішень. У рамках п'ятої концепції акцент переноситься на системи керування знаннями, а не даними.

В останнє десятиліття намітилася тенденція узагальнення, систематизації, стандартизації діяльності організацій на основі системного підходу. Технології опису бізнес-процесів, CASE-технології дозволили формалізувати управління складними перетвореннями на рівні організації. Нові інструменти – організаційний інжиніринг (організаційне проектування), реінжиніринг бізнес-процесів, CASE-технології, технології постійних

поліпшень – свідчать про можливості формалізації діяльності організації. Консалтингова діяльність у рамках управлінського аудита широко використовує подібні методи.

Стандартизація процесу управління дозволяє знизити ризик процесу прийняття рішень, суб'єктивізм особи, що приймає рішення і тиражувати набутий досвід підприємств.

Шоста концепція (координація процесом прийняття рішень, 2000ні роки), характеризує контролінг як функцію підтримки прийняття управлінських рішень, при цьому особлива увага приділяється координації процесу прийняття рішення й, особисто, діяльності особи, що приймає рішення. М. Пич й Э. Шерм, що є прихильниками цієї концепції, стверджують, що "контролінг – це рівноправна управлінська функція серед наступних: планування, організація, управління кадрами, керівництво й контролінг" [9,с.39-48]. Під функцією контролінга мається на увазі рефлексія (усвідомлення й осмислення) рішень. Таким чином, контролінг не координує, а пропонує методологію й методику координації. І тут мова знову йде про метафункцію – про керування процесом прийняття рішень.

Формалізація процесу прийняття управлінських рішень переводить діяльність керівника з царини мистецтва в раціональну сферу. Метою контролінгу визнається розробка стандартного набору процедур, що забезпечує повторюваність і логіку висновку, зниження ризику в процесі прийняття рішень і нівелювання суб'єктивізму. Системний підхід до процесу прийняття управлінських рішень ґрунтується на теорії управління знаннями, передбачає використання напрацювань в царині структурування знань в експертних системах і системах підтримки прийняття рішень. Необхідність впровадження контролінгу все більшою мірою пов'язується з стрімким посиленням впливу зовнішнього середовища на організацію, потребою підготовки й надання допомоги керівництву у швидкому реагуванні на несподівані події, впровадженню таких інноваційних концепцій, як: "перетворюючий менеджмент", "пульсуючий менеджмент", "шалений менеджмент" і т.п.

Таким чином, можна констатувати постійний розвиток концепції контролінгу: уточнюється предметна область, об'єкт контролінга, методи й моделі, підвищується його значимість та роль. Якщо в перших концепціях контролінгу приділялася досить скромна позиція – координація керування витратами, то в останніх дослідженнях контролінг став претендувати на роль метасистеми, інструмент накопичення знань. Причини даних метаморфоз, на наш погляд, пояснюються еволюцією підприємництва та сфери його діяльності, обумовлюється основним призначенням контролінгу як сервісно-аналітичної підтримки менеджменту. Поле діяльності контролера змінювалось в попередньому сторіччі декількома фазами, виходячи з потреб ринку. Існуючи досі поля діяльності можна вивести з трьох фаз економічного розвитку Європи [10,с.101]. В 50ті та на початку 60-тих років попит на продукти був значно вищій ніж пропозиція. Це призвело не тільки до дефіциту робочої сили, який в першу чергу призвів до міграції зі сходу та пізніше до залучення європейських гастарбайтерів, а й до браку виробничих потужностей через розширення виробництва на нові продукти. Основні задачі контролінгу полягали в тому, щоб вирішувати проблеми пов’язані з калькуляцією витрат та таким чином оптимізувати виробництво.

Зі зростанням рівня насиченості ринку виникла необхідність в стимулюванні додаткових потреб. У 1968 році в університеті міста Мюнстер було засновано першу кафедру маркетингу в Німеччині. Паралельно з менеджментом продуктів на підприємствах, змінювались і вимоги до контролерів. Калькуляції прибутковості в розрізі бюджетів, клієнтів, асортименту та продуктів стають все більш поширеними та реально необхідними.

В третій фазі в більшості галузей було досягнуто насичення ринку. Зі зниженням попиту та посиленням конкуренції для багатьох підприємств питання забезпечення існування постало на перший план. Були розроблені інструменти стратегічного планування і вони були впроваджені на підприємствах додатково до інструментів першої та другої фази. В окремих сферах підприємницької діяльності генерувалися та генеруються специфічні вимоги, які призводять до розвитку галузевого контролінгу – маркетингового, збутового, кадрового, інвестиційного. Завдання контролінгу при цьому не обов’язково адміністративно підпорядковані центральній службі або відділу контролінгу, а можуть або повинні

безпосередньо здійснюватись окремими функціональними відділами або співробітниками і бути лише функціонально підтримані спеціалізованими службами контролінгу.

Кожна з розглянутих вище концепцій контролінгу не є антагоністичною по відношенню до попередніх. Більш того, автор вважає розвиток контролінгу й виникнення нових концепцій логічним, еволюційним та об'єктивним явищем. Зміна пріоритетних задач пояснюється багатьма причинами: недостатність контролю як окремого процесу для прийняття управлінських рішень, неможливість інтерпретації особами що приймають рішення фахових даних обліку, необхідність планування, непридатність даних обліку для прийняття рішень, необхідність координації між різними ланками зростаючих підприємств при прийнятті рішень, необхідність інтеграції інформаційного забезпечення й управління підприємством, необхідність аналітичної обробки зростаючого обсягу інформації, необхідність розробки стратегії та довгострокового планування в динамічному середовищі, посилення через конкурентну боротьбу прагнення до раціональності та наприкінці розвиток, вдосконалення, та питома вага інших функціональних царин підприємства таких, як логістика, ІТ, персонал, НДЕКР, маркетинг, тощо.

Осмислюючи вищевикладене можна констатувати, що розвиток контролінгу відбувався паралельно стану розвитку національної економіки відповідної країни чи регіону. При цьому контролінг формувався та змінювався відповідаючи на вимоги конкурентного середовища. Такий еволюційний розвиток об'єктивно провокує виникнення національних шкіл контролінгу та власний темп еволюції (впровадження) концепції для відповідних умов конкурентного середовища. Розвиток контролінгу, поширеність та розуміння його окремих концепцій, визначення пріоритетних функцій та завдань істотно різняться в межах європейської та американської шкіл контролінгу.

Для розуміння змістовних відмінностей між названими школами, та обґрунтованого вибору моделі впровадження контролінгу в Україні, автором проведене порівняння переліку функцій та завдань контролінгу в американських та німецькій підручниках. Проведене порівняння продемонструвало наявність суттєвих сутнісних розбіжностей у трактуванні (розумінні) сутності та функцій контролінгу в цих кріїнах. Цей же висновок підтверджують результати порівняльного емпіричного дослідження Штоффеля К. [11,с.248] німецької та американської практики контролінгу. Зробивши ґрунтовний аналіз ми прийшли до висновку, що в США контролінг перш за все орієнтований на розв'язання завдань фінансового характеру, питання бюджетування та звітності (репортингу). Основними завданнями контролінгу в цій країні є: бюджетування, звітність, аудит, контроль, страхування, інвестиції та фінансування, бухгалтерія, податки. Як наслідок не дивно, що контролер в двох випадках з трьох підпорядкований в організації фінансовому директору. І хоча фінансисти займається суто питаннями взаємодії підприємства з фінансовим ринком, а внутрішні питання економічного характеру вирішує саме контролер, задля оптимізації організаційної структури його нерідко приєднують до фінансової служби підприємства. При перейманні досвіду українськими підприємствами це інколи викликає таку термінологічну плутанину, яку можна дуже чітко простежити на прикладі об'яв на відкриті позиції українських підприємств, які шукають: фінансових контролерів, співробітників економічно-планового відділу, фінансових директорів (з головними обов'язками внутрішня звітність та бюджетування), контрольних фінансистів, бухгалтерів-фінансистів, тощо. Всі ці посади змістовно означають одне і теж саме – підприємства шукають контролера.

В Німеччині більш значимою та розвиненою є координуюча функція контролера на всіх рівнях управління. На відміну від США, передусім, визнається його провідна роль в стратегічному плануванні. Фінансові завдання, такі, як казначейство; операції по залученню коштів; вибір, адміністративне супроводження, та обслуговування позик; операції з цінними паперами та валютою; податки; тощо, напроти, достатньо рідко визнаються сферою його діяльності. Можна констатувати ще одну суттєву відмінність: якщо в США контролери це практикуючі фахівці – співробітники компаній, то в Німеччині достатньо багато уваги приділяється теоретичному розвитку контролінгу, використанню його в процесі

консалтингу, консультування та навчання керівних кадрів. Основними завданнями контролінгу в Німеччині є насамперед: координація, встановлення цілей, забезпечення раціональності, інформаційне забезпечення, керування, планування, контроль, аналіз, бюджетування. Якщо в Сполучених Штатах контролінг однозначно це справа практиків середнього рівня кваліфікації з рутинними обов'язками, то в Німеччині, контролінг, це доля висококваліфікованих фахівців з глибинними теоретичними знаннями і штатною посадою, яку за змістом і значенням можна охарактеризувати як «внутрішній незалежний радник».

Таким чином неможливо узгодити розглянуті вище концепції контролінгу та його школи. Усі вони є інтегрованою науковою відповіддю на різні виклики часу та зовнішнього середовища, відповідають різним етапам розвитку світової та національної економіки. Проте слід констатувати, що ключову роль в сучасному розвитку контролінгу, починаючи з четвертої концепції, належить німецькій школі. Більш того останнім часом намітилося зближення американської та німецької школи під провідною роллю німецької школи.

Якщо порівняти економічний розвиток Європи й України, то напрошується проведення паралелей. Зараз вітчизняні ринки обумовлені великим попитом та недостатньою пропозицією. В цих умовах для більшості сучасних підприємств буде актуальними перша та друга концепції контролінгу в залежності від насиченості ринку та організаційного та інфраструктурного розвитку підприємства. При цьому впровадження цих концепції важливо проходити еволюційно, оскільки спрямування до концепції, яка не відповідає ситуації, безумовно призведе до неефективного, чи навіть «фатального» контролінгу. Вибір концепції повинен відбуватися залежно від ступеню розвитку підприємства, обсягів його діяльності, професійної підготовки менеджменту, корпоративної культури та менталітету власників. Українські підприємства, на яких не існує контролінгу, повинні починати з впровадження першої концепції та «прискорено» впроваджувати надбання кожної з наявних концепцій, зупинившись на такій, яка відповідає ступеню розвитку самого підприємства. Цей, так званий «навздогоняючий» розвиток, дозволить знизити ймовірність провалу впровадження контролінгу на підприємстві та прискорить цей процес.

Найбільш перспективними і несуперечливими, на думку автора, є п'ята та шоста концепції контролінгу, які дозволяють визнати контролінг окремою теорією із власними предметом, об'єктом і методами. Автор вважає, що контролінг на підприємстві виконує саме метафункцію керування, що дозволяє координувати процеси менеджменту: контроль, планування, мотивацію й організацію. Координація полягає в узгодженні цих процесів і покликана забезпечити зворотний зв'язок у контурі регулювання. Хоча п'ята і шоста концепції є найбільш перспективними, автор наголошує, що вибір концепції для окремого українського підприємства, залежить від в визначених умов (контексту) і може передбачати використання будь-якої концепції залежно від етапу розвитку того чи іншого підприємства, стану та динаміці його зовнішнього середовища, менталітету власників. При цьому, хоча виникнення різновидів концепції, які найкращим чином відповідають вимогам підприємств імовірне, не можливо взяти на озброєння шосту концепцію без формування фундаменту для її поширення – тобто попередніх концепцій, перш за все першої. Усвідомлюючи історію, національні особливості та логіку розвитку контролінгу, автор вважає, що для українських реалій найбільш прийнятною та перспективною для практичного використання є німецька школа контролінгу. Цей висновок ґрунтується аналізі переліку факторів, які мають безпосередній вплив на процес впровадження та функціонування контролінгу на українських підприємствах, а саме:

1. Професійна підготовка менеджерів вищої ланки. Дослідження резюме [12], розміщених на сайті HeadHunter.com.ua за перше та друге півріччя 2007 року в розділі "Вищий менеджмент", виявило, що тільки 10% кандидатів одержали вищу освіту в західних вузах (як правило, як другу вищу). 12% кандидатів цієї ж категорії повідомили про отримання короткострокової освіти у західних організаціях (тренінг, семінар, стажування). Майже 33% кандидатів, що помістили резюме у професійній сфері "Вищий менеджмент", повідомили, що вільно володіють англійською мовою, 2% - вільно володіють німецькою і 2% - французькою. Вищу освіту отримали 93% претендентів та 4% мають науковий ступінь. Ці

данні свідчать про низькій рівень професіональної підготовки складу вищого менеджменту порівняно з рівнем західноєвропейських країн чи США. Наприклад в Німеччині 89,8% керівників мають закінчену вищу освіту (при тому, що отримати вищу освіту в Німеччині набагато складніше) та 47,7% науковий ступінь доктора наук. Крім того 74% знають більш двох іноземних мов [13,с.434]. Нарікання на якість української вузівської підготовки не стихають, оскільки не варто очікувати ізольованого розв'язання освітянських проблем при загальноекономічній та політичній ситуації в Україні. При такому рівні професійної підготовки керівників консультаційна та аналітична функція контролінгу, притаманна німецькій школі, набуває первинне значення.

2. Менталітет менеджерів вищої ланки – у діловому спілкуванні українські (як і російські, і білоруські) менеджери відзначаються тим, що одержало назву "широта натури": готовністю йти на укладення найсміливіших угод проектів (часто без достатньо прискіпливого аналізу), зневагою до дрібниць. Вони відрізняються невибагливістю до зовнішніх і внутрішніх умов співпраці. Негативною рисою є необов'язковість виконання угод у визначені строки. Ці негативні прояви не є специфічно національними рисами українців, росіян і білорусів. Вони є наслідком тимчасових економічних і політичних обставин, які в різні часи створювалися і в наших країнах [14]. Вищезазначені вади українських менеджерів може збалансувати контролінг завдяки реалізації таких пріоритетних для німецької школи контролінгу завдань як координація, забезпечення раціональності, керування, планування, контроль, аналіз та бюджетування

3. Корпоративна культура українських підприємств – 25% респондентів опитування [15] з кола вищого менеджменту вважають корпоративну культуру не потрібною на власному підприємстві. Це досить вражаючий результат, який дає уявлення як про стан корпоративної культури так і про професійну підготовку керівників підприємств. 35% визнають потребу у ній, але для цього в них не вистачає ні часу, ні ресурсів. Отже 60% опитуваних керівників не вважають що на їх підприємствах існує корпоративна культура взагалі. В тих підприємствах, де існує корпоративна культура, на тому чи іншому етапі розвитку, вона страждає через негативний вплив психологічних факторів, пов'язаних з недавнім тоталітарним минулим нашої країни, зокрема безпорадністю, безініціативністю, звичкою в усьому покладатися на опіку держави й у той самий час не довіряти їй. Такий самий вплив здійснює і втрата почуття відповідальності, ірраціональна віра у всесилля «вождів», очікування на прихід «месії» (а в українському варіанті, частіше "диктатора, що наведе порядок"), що вирішить усі проблеми [16,с.75]. Для підприємств з корпоративною культурою також характерне існування багатьох субкультур. Подібним властивостям корпоративної культури може активно протидіяти встановлення цілей та інформаційне забезпечення.

4. Рівень координації на українських підприємствах – не в останню чергу через наявність декількох субкультур мають місце протиріччя між співробітниками і спрямованість їх зусиль в різні боки. На підприємстві можна умовно виділити декілька груп: топ-менеджери, рядові співробітники управління і керівники середньої ланки, робітники і майстри виробництва. У цих групах формується своєрідна субкультура, що сильно відрізняється одна від одної. Як правило, відсутність уваги з боку керівництва перетворює ці відмінності на протиріччя і відкриті конфлікти, що перешкоджають ефективній роботі і досягненню корпоративних цілей. Координація покликана подолати ці протиріччя.

5. Подоланню низького рівня інформаційного забезпечення управління на українських підприємствах може протистояти контролінг зі своїми інструментами. В німецькій школі контролінгу інформаційне забезпечення виступає одним з пріоритетних його завдань.

6. Орієнтованість на результат українських підприємств - відмінними рисами підприємств пострадянського простору до цих пір залишається орієнтація культури на стосунки, а не на результат. В таких умовах встановлення цілей, планування та контроль стануть допоміжними інструментами.

Висновок, що найбільш прийнятною та перспективною для практичного

використання в Україні є німецька школа контролінгу, підтверджує й той факт, що на українських підприємствах такі класичні завдання американської школи контролінгу як зовнішня звітність, аудит, страхування, бухгалтерія та податки вже досить успішно реалізуються бухгалтеріями та головними бухгалтерами. Проте класичні завдання німецької школи, такі як координація, встановлення цілей, забезпечення раціональності, інформаційне забезпечення, керування, планування, контроль, аналіз та бюджетування не є і не повинні бути здійснені спеціалістами бухгалтерського обліку через іншій профіль їх професійної підготовки в Україні. В цьому автор розділяє точку зору тих науковців, які віддають перевагу застосуванню на вітчизняних підприємствах німецького підходу до контролінгу.

Висновки і перспективи подальших розробок. В ході свого еволюційного розвитку, контролінг формувався та змінювався відповідаючи на вимоги конкурентного середовища, відповідав на виклики різних етапів розвитку світової та національної економіки. В ході дослідження вдалось виділити шість ярко виражених концепцій контролінгу та дослідити його основні національні школи (США та Німеччина). Проаналізувавши визначені концепції та школи, ми прийшли до висновку, що для Українських підприємств та умов їх зовнішнього середовища найбільш прийнятною та перспективною для практичного використання є німецька школа контролінгу, а саме її п’ята та шоста концепції.

Література

1. Lachnit L. Controlling als Instrument der Unternehmensführung / L. Lachnit. – In: Controllingsysteme für ein PC-gestütztes Erfolgs- und Finanzmanagement; Hrsg.: L. Lachnit. München, 1992. – 357 s.
2. Манн Р. Контроллинг для начинающих / Р. Манн, Э. Майер: [пер. с нем. Ю. Г. Жукова]. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 304 с.
3. Фольмут Х. Й. Инструменты контроллинга от А до Я / Х. Й. Фольмут: [пер. с нем.]. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 288 с.
4. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан. [пер. с нем.]. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
5. Schneider D. Betriebswirtschaftslehre / D. Schneider [Band 2: Rechnungswesen]. – München, Wien, 1994. – 408 s.
6. Horváth P. Controlling / P. Horváth. – München, 2006 – 156 s.
7. Волин Б. М. Толковый словарь русского языка (том III) / Б. М. Волин, Д. Н. Ушаков. – М.: АЗЪ, 1993. – 834 с.
8. Ананьина Е. А. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананьина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 279 с.
9. Пич Г. Уточнение содержания контроллинга как функции управления и его піддержки / Г. Пич, Э. Шерм // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 3. – С. 39–48.
10. Lehner F. Organisation und Controlling der Informationsverarbeitung / F. Lehner. – In: WISU, 2000. – 353 s.
11. Stoffel K. Controllership im internationalen Vergleich / K. Stoffel. – Wiesbaden 1995. – 260 s.
12. Огляд тенденцій ринку праці для фахівців і менеджерів середньої і вищої ланки від HeadHunter.COM.UA. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hh.ua/barometr.
13. Münkler H. Deutschlands Eliten im Wandel / H. Münkler, G. Strassenberger, M. Bohlender. – Campus: Verlag, 2006. – 495 s.
14. Міжнародна економіка: навч. посіб. / за ред. Ю. Г. Козака, В. М. Новацького. – К.: Центр навчальної літератури, Видавництво “АртЕк”, 2002. – 436 с.
15. Савчук Л. Розвиток корпоративної культури в Україні / Л. Савчук, А Бурлакова // Персонал – журнал інтелектуальної еліти. – 2005. – № 5. – С. 85–90.
16. Петрушенко Ю. М. Вплив національних особливостей корпоративної культури на розвиток економічних відносин / Ю. М. Петрушенко, Т. А. Голець // Вісник СумДУ. – 2000. – №1. – С. 72–79.

УДК 366.6

Волохова М.П.

ПАРАМЕТРИ ДИНАМІКИ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ОДЕСЬКОГО РЕГІОНУ

У статті досліджуються параметри динаміки ділової активності малих підприємств харчової промисловості Одеського регіону з відстеженням темпів росту та динаміки основних показників діяльності цих підприємств. Виходячи з цього, надані пропозиції щодо стимулювання розвитку цього сектору економіки.

.

In the article the parameters of dynamics of business activity of the food retail industry's small enterprises in the Odessa region are explored with watching of rates of growth and dynamics of basic performance of these enterprises indicators. Impending from it, suggestions concerning the stimulation of development this sector of economy are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Світова практика господарювання з поняттям ділової активності підприємства пов'язує його інвестиційну привабливість. У сучасних умовах ділова активність малих підприємств проявляється в динамічному їх розвитку, досягненні поставленої мети. Свідченням чого є: стабільна репутація підприємств, широта ринків збуту, рівень ефективності використання фінансових ресурсів, високий імідж на ринку послуг тощо. При цьому створюються умови для наповнення як державного так і місцевого бюджетів, адже малі підприємства зорієнтовані насамперед, на задоволення попиту регіональних ринків [1,с.206].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Увага до проблем розвитку малих підприємств та його фінансових складових приділялася у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як: О. Арефь'єва, П. Буряк., З. Варналія, М. Виноградського, А Герасимчук, В Колот, С. Покропивний, В. Подольська, В. Сизоненко, О. Яріш, Й. Шумпетер, Ф. Хайєк та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У своїх працях науковці звертаються більш до теоретичних та організаційних аспектів, значно менше приділяється увага проблемі розвитку фінансових складових ділової активності, зокрема фінансових ресурсів малих підприємств, стану та джерелам їх формування.

Постановка завдання. Як свідчать публікації науковців поставлена у статті проблема є актуальною і своєчасною, оскільки від ділової активності малих підприємств та визначення їх фінансових складових, що відображають ефективність використання фінансових ресурсів залежить інтенсивність економічного зростання малих підприємств.

Тому, метою статті є дослідження параметрів динаміки ділової активності малих підприємств харчової промисловості Одеського регіону з відстеженням темпів росту та динаміки основних показників діяльності цих підприємств. Виходячи з цього необхідно надати пропозиції щодо стимулювання розвитку цього сектору економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Обстеження малих підприємств Одеського регіону свідчать про те, що протягом 1998–2008 років існує тенденція до зменшення сфери виробництва та збільшення невиробничої сфери. Це надає можливість стверджувати, що малий бізнес регіону продовжує орієнтуватися на ті види діяльності, де процес утворення бізнесу найпростіший, найнижча межа розміру ефективності підприємства, а термін окупності витрат – найшвидший [2].

Ринкова трансформація малих підприємств вказує, що вихідною базою економічного зростання є ресурсний потенціал підприємства. Збільшення кінцевого продукту і доходу

підприємства можна одержати шляхом залучення більшого обсягу виробничих ресурсів, або продуктивнішим їх використанням. Залежно від співвідношення цих факторів вирізняють три типи економічного зростання: екстенсивний, інтенсивний та детенсивний [3,с.402].

Основою для інноваційного шляху розвитку малих підприємств мають стати параметри, які характеризують сукупність фінансових важелів та стимулів підвищення їх ділової активності. Ці параметри є в сутності ефективними інструментами планування, контролю та оцінки результатів діяльності суб'єктів господарювання. Загалом, параметр як поняття – це величина або показник, числові значення яких дозволяють надати характеристику щодо основної властивості процесу, явища або системи. В нашому розумінні це стосується вибору параметрів (показників) стосовно оцінки ділової активності діяльності малих підприємств.

Дослідження параметрів динаміки ділової активності малих підприємств харчової промисловості Одеського регіону нами проводилося декількома етапами на прикладі 15 малих підприємств, вид діяльності – виробництво хліба та хлібобулочних виробів (КВЕД-15.81.0), які надали до органів статистики м. Одеси «Звіт суб'єкта малого підприємництва» за 2006-2008 роки. Назви вказаних малих підприємств були закодовані, згідно ЗУ «Про державну таємницю».

На першому етапі визначення параметрів динаміки ділової активності малих підприємств нами було використано прийоми групувань підприємств в залежності від обсягів реалізації продукції, згідно чому маємо такий поділ малих підприємств:

1 група – до 50 тис грн.
2 група – від 50–160 тис. грн.
3 група – від 160–700 тис. грн.
4 група – від 700–1000 тис. грн.
5 група – більше 1000 тис. грн.

Деталізований аналіз параметрів ділової активності малих підприємств наводиться у дисертаційної роботі автора. У статті, у зв'язку з малим обсягом її написання, наводимо приклад параметрів ділової активності однієї групи №5. Приклад аналізу динаміки виручки від реалізації продукції по групі 5 за 2006–2008 рр., в яку увійшло лише одне мале підприємство №14 з обсягами реалізації більше 1000 тис. грн., представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Аналіз динаміки виручки від реалізації продукції по групі 5
(більше 1000 тис. грн.) за 2006-2008 рр.

Малі підприємства № підпр.	Дохід (виручка) від реалізації			Відхилення (+,-) 2008 року від:		Відхилення у % 2008 року до:	
	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2006 року	2007 року	2006 року	2006 року
14	1803	1508,5	1912,3	109,3	403,8	106,06	126,77

Представлені дані свідчать про зростання виручки від реалізації продукції.

Таким чином, згідно групуванню підприємств за обсягами реалізації та аналізу його динаміки було простежено зростання виручки від реалізації по підприємствам з обсягами реалізації від 160-700 тис. грн. (3 група) та більше 1000 тис. грн. (5 група). Підприємства з обсягами реалізації від 50-160 тис. грн. (2 група) та підприємства від 700-1000 тис. грн. (4 група) мають тенденцію до зменшення доходів від реалізації продукції.

На другому етапі, згідно групуванню малих підприємств Одеської області за 2006-2008 роки нами здійснено аналіз їх ділової активності, враховуюче, «золоте правило розвитку підприємства». Згідно якому прибуток повинен зростати більш високими темпами ніж обсяг реалізації продукції та вартість майна підприємства. Тобто витрати підприємства повинні знижуватись, а підприємницькі ресурси використовуватися ефективніше [4,с.268].

Тому, оптимальним вважають наступне співвідношення:

Т пр> Тр> Тк > 100%,

де Т пр – темп росту прибутку до оподаткування, %;

Тр – темп росту обсягу реалізації, %;

Тк – темп росту авансованого капіталу, %.

Виконання вищезазначених умов є свідченням того, що:

– обсяг реалізації продукції зростає більш високими темпами, ніж вкладений капітал, тобто використання ресурсів підприємства здійснюється більш ефективно, ніж вкладений капітал;

– прибуток підприємства збільшується більш інтенсивно, ніж обсяг реалізації, що свідчить про відносне зниження витрат виробництва;

– економічний потенціал підприємства зростає, оскільки всі темпи зміни показників більші за 100%.

Данні таблиці 2 свідчать про неефективність господарювання на підприємстві № 14 протягом останніх років. Так у 2008 році відносно 2006 року розмір збитку від звичайної діяльності до оподаткування знизився на 69,71%. В той же час спостерігаємо підвищення середнього розміру капіталу на 52,25% та виручки від реалізації продукції на 6,06%.

Таблиця 2

Показники ділової активності підприємства №14 (група 5)

тис. грн.

Показники	2006 рік	2007 рік	2008 рік	Відхилення (+,-) 2008 рік від:		2008 рік у % до:	
				2006 року	2007 року	2006 року	2007 року
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	1502,5	1257,1	1593,6	91,1	336,5	106,06%	126,77%
Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування	353,2	-1,50	107	-246,2	108,5	30,29%	-7133,33%
Середній розмір капіталу	530,85	739,5	808,2	277,35	68,7	152,25%	109,29%

Порівняно з 2007 роком середній розмір капіталу підвищився на 9,29%, однак темп його зміни є нижчим за темп підвищення виручки від реалізації (26,77%). Внаслідок неефективного управління структурою витрат розмір збитку від звичайної діяльності до оподаткування за цей період підвищився у 7,1 разів. Отже, співвідношення між вищезазначеними показниками матимуть наступний вигляд:

у 2006 році – 30,29>106,06>152,25>100%

у 2007 році – 7133,33%>126,77>109,29>100%

Можемо констатувати їх невиконання, що вказує на досить низький рівень ділової активності підприємства № 14.

З метою виявлення місця та репутації підприємства на фінансовому ринку, рівня ефективності використання фінансових ресурсів, нами зроблено третій напрямок параметрів динаміки ділової активності малих підприємств різних груп, якій полягає у розрахунку показників, що характеризують ефективність використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів. У таблиці 3 наведені розрахунки показників ділової активності малого підприємства №14 групи 5 за 2006-2008 роки.

Згідно даним таблиці 3 підприємство № 14, що відноситься до групи 5 характеризується підвищенням рівня ділової активності.

Протягом вказаного періоду спостерігається значне зростання суми дебіторської заборгованості за товари (роботи, послуги) з 114 тис. грн. у 2006 році до 313 тис. грн. у 2008

році. Тобто криза взаємних неплатежів в економіці країни не обминула і його. В той же час спостерігається незначне зменшення суми кредиторської заборгованості з 335,8 тис. грн. у 2006 році до 285,45 тис. грн. у 2008 році. Ефективність «утримання» кредиторської заборгованості підприємством з позицій дотримання платіжної дисципліни та забезпечення стійкого фінансового становища визначається порівнянням термінів повного погашення кредиторської та повної інкасації дебіторської заборгованості [5,с.422].

Таблиця 3

Аналіз показників ділової активності малого підприємства № 14, що відноситься до 5 групи

Показники	Мале підприємство № 14			Відхилення (+,-) 2008 року від:	
	2006	2007	2008	2006	2007
1. Чистий дохід (виручка) від реалізації товарів	1502,5	1257,1	1593,6	91,1	336,5
2. Середній розмір капіталу	530,85	739,50	808,20	277,35	68,7
3. Середній розмір власного капіталу	195,05	479,1	522,75	327,7	43,65
4. Середній розмір власного оборотного капіталу	-157,95	14,1	62,4	220,35	48,3
5. Середній розмір дебіторської заборгованості	113,95	199,55	313,05	199,1	113,5
6. Середній розмір запасів	3,15	7,8	15,2	12,05	7,4
7. Середній розмір кредиторської заборгованості	335,8	260,4	285,45	-50,35	25,05
8. Чистий прибуток	250,7	-12	75,3	-175,4	87,3
9. Власний капітал	-83	473,1	485,1	568,1	12
10. Коефіцієнт оборотності капіталу (трансформації)	2,83	1,70	1,97	-0,86	0,27
11. Оборотність дебіторської заборгованості:					
11.1. Днів	27,7	57,9	71,7	44,0	13,8
11.2. Оборотів	13,2	6,3	5,1	-8,1	-1,2
12. Оборотність запасів:					
12.1. днів	0,8	2,3	3,5	2,7	1,2
12.2 оборотів	477,0	161,2	104,8	-372,1	-56,3
13. Тривалість операційного циклу, дні	28,4	60,2	75,2	46,7	15,0
14. Оборотність кредиторської заборгованості					
14.1. Днів	81,6	75,6	65,4	-16,2	-10,2
14.2. Оборотів	4,5	4,8	5,6	1,1	0,8
15. Оборотність власного капіталу					
15.1. Днів	47,4	139,1	119,7	72,3	-19,4
15.2. Оборотів	7,7	2,6	3,0	-4,7	0,4
16. Тривалість фінансового циклу, дні	-53,1	-15,4	9,8	62,9	25,2
17. Період окупності власного капіталу	0,8	-39,9	6,9	6,2	46,9
18. Коефіцієнт сталості економічного росту	-3,0	0,0	0,2	3,2	0,2

Розрахунки свідчать, що інкасація боргів контрагентів перед підприємством здійснюється повільніше, ніж погашення поточної заборгованості перед кредиторами. Так, у порівнянні з 2006 роком термін заборгованості підприємству збільшився на 44 дня, в той же час оборотність кредиторської заборгованості зменшилася на 16,2 дня. Оборотність дебіторської заборгованості порівняно з 2006 роком скоротилася на 8,1 оборотів, з 2007 роком на 1,2 обертів. Можна стверджувати, що загальне зростання тривалості операційного та фінансового циклів,

зумовлено збільшенням терміну інкасації дебіторської заборгованості. Так, якщо тривалість операційного циклу порівняно з 2006 році збільшилася на 46,7 днів, а з 2007 роком на 15 днів та тривалість фінансового циклу теж збільшилася відповідно на 62,9 та 25,2 днів, то строк утримання дебіторської заборгованості зріс за вказані періоди відповідно на 44 днів та 13,8 днів. «Замороження» коштів у дебіторську заборгованість, тобто нестача вільних коштів гальмує процес виробничої діяльності. Внаслідок чого, збільшується період окупності власного капіталу на 6,2 та 46,9 тис. грн. та коефіцієнт сталості економічного росту є занадто малим. Всі перелічені фактори суттєво знижують рівень ділової активності підприємства у цілому.

Висновки і перспективи подальших розробок. Параметри динаміки фінансових складових ділової активності малих підприємств показали їх зростання у групи 3 (з обсягами реалізації від 160–700 тис. грн.) і групи 5 (з обсягом реалізації більше 1000 тис. грн.), та падіння групи 1 (з обсягом реалізації до 50 тис. грн.), групи 2 (з обсягом від реалізації від 50–160 тис. грн.) та групи 4 (з обсягом реалізації від 700–1000 тис. грн.). Тобто, найбільш ефективними є малі підприємства групи 3 з обсягами реалізації від 160-700 тис грн. та групи 5 – більше 1 млн. гривень.

Проведене дослідження параметрів динаміки ділової активності малих підприємств харчової промисловості Одеського регіону надає можливість відстежувати ефективні та неефективні малі підприємства для з'ясування впливу факторів, що визначають успішність функціонування малих підприємств та прогнозування їх фінансових результатів на майбутнє.

Враховуючи дослідження фінансових складових ділової активності та вищевказаних отриманих результатів, вважаємо необхідним максимальне стимулювання соціально важливих виробничих видів діяльності, шляхом зниження податкового тягаря. Тому, пропонуємо щодо малих підприємств харчової промисловості встановлення «0» ставки ПДВ та диференційованого підходу до системи оподаткування в залежності від обсягів виручки реалізованої продукції та чисельності працюючих. Також в якості фінансового стимулу, для підприємств, які тільки розпочали свою діяльність треба встановити, мінімальну ставку у розмірі 4% від обсягу реалізованої продукції на перші 2 роки. Пропонований фінансовий важіль надасть можливість відстежувати динаміку міграції підприємств з одної групи обсягів реалізації до іншої, а також створить певні умови та стимули для розширення бізнесу та його легалізації. Структура капіталу аналізованих підприємств свідчить про недостатність власних коштів і неможливість отримання кредитів при існуючому рівні рентабельності виробництва. Це призводить до втрати фінансової стійкості та платоспроможності малих підприємств.

Сьогодні, як ніколи раніше постає питання дешевих кредитів для малих підприємств. Це питання повинно бути вирішене на рівні державного управління підприємницькою діяльністю. Відсутність цілеспрямованого державного ініціювання розвитку, стимулювання і підтримки діяльності малого підприємництва значно обмежує можливості переходу цього сектора на якісний інноваційний рівень. Вказана проблема набуває ще більшої гостроти в зв'язку з необхідністю подолання негативного впливу світової фінансової кризи, вихід з якої світова спільнота бачить у всебічному розвитку та підтримці малого підприємництва.

Література

1. Лазур П. Ю. Державне регулювання малого і середнього підприємництва / П. Ю. Лазур. – Львів: Новий світ-2000, 2006. – 400 с.
2. Статистичний щорічник Одеської області 2008 // Державний комітет статистики України; Головне управління статистики в Одеській області [за ред. Т. В. Стоянової]. – 2009. – 410 с.
3. Цал-Цалко Ю. С. Фінансовий аналіз: підруч. / Ю. С. Цал-Цалко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
4. Подольська В. О. Фінансовий аналіз: навч. посіб. / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
5. Савицька Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. / Г. В. Савицька. – К.: Знання, 2007. – 668 с. – (Вища освіта XXI століття).

УДК 338.45

Гвазава В.Р.

РЕГУЛЮВАННЯ ВИТРАТ ПРИ ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

У статті представлено особливості типів ринків, на яких функціонують підприємства дорожнього будівництва комунальної форми власності. Виявлено умови застосування для них методу оцінки беззбиткового виробництва при прийнятті управлінських рішень. Здійснено аналіз практичних результатів щодо покращення діяльності підприємства через регулювання витрат за даним методом.

In article the specifics of market types for the road-building enterprises with communal pattern of ownership functioning is offered. The conditions for application of break-even production estimation method in acceptance of administrative decisions are presented. The analysis of practical results in improvement enterprises activities after this method of cost regulation is carried.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Відповідно до ролі активізації діяльності в сфері дорожнього будівництва з огляду на сучасні вимоги щодо стимулювання розвитку української економіки з метою подолання проявів кризисної фінансово-економічної ситуації та збереження значення подальшої інтеграції країни в міжнародні економічні структури зростає необхідність у більше глибокому дослідженні та обґрунтуванні умов забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання даного виду економічної діяльності.

Адже удосконалення конкурентних відносин як на державному, так і на міжрегіональних ринках виявляється чи не найважливішим фактором, що сприяє підвищенню ефективності та стабільності функціонування як окремих підприємств, так і національної економіки в цілому.

В системі управління ефективністю діяльності суб'єктів економіки основна увага приділяється аналізу факторів, що визначають зовнішні і внутрішні умови, а також результати, що виникають при виготовленні та реалізації продукції. При цьому проводяться дослідження взаємозв'язків, які формуються між затратами, обсягами виробництва та прибутком підприємства.

За один з найбільш дієвих методичних підходів щодо встановлення і вдосконалення параметрів вказаних взаємозв'язків в дійсний час визнається розрахунок критичного обсягу виробництва та визначення запасу фінансової міцності, які характеризують стан та дозволяють прогнозувати перспективні параметри діяльності виробничого об'єкту, що аналізується.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У світовій практиці аналіз беззбиткового рівня виробництва має досить поширене застосування [1,с.102-274; 2,с.320-450] і позначається як високоефективний засіб, що використовується для розв'язання завдань поточного управління підприємством та обґрунтування заходів, спрямованих на досягнення необхідних обсягів реалізації продукції при забезпеченні здобуття відповідних рівнів прибутку (чистого доходу) в перспективі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте у вітчизняній практиці до дійсного часу не накопичено необхідного та достатнього досвіду щодо використання вказаного методичного підходу у підприємницькій діяльності. Але у теоретико-аналітичних дослідженнях [3,с.15-75; 4,с.431-519] відзначається, що аналіз беззбитковості може застосовуватися за достовірний інструмент при підготовці та проведенні оцінок різних проектів з точки зору їх потенційної доходності.

Мета статті. Виявлення умов та аналіз результатів використання методу оцінки рівня беззбиткового виробництва у практичній діяльності для удосконалення функціонування підприємства комунальної форми власності, яке виконує роботи і надає послуги у сфері дорожнього будівництва в місті Одесі.

Виклад основного матеріалу дослідження. З позицій теорії підприємництва визначальним є положення, відповідно до якого комерційне підприємство будь-якого виду економічної діяльності прагне до прийняття таких рішень, що сприяють здобуттю максимально можливого чистого доходу, або прибутку.

В свою чергу, абсолютна величина прибутку, як правило, залежить переважно від цін на продукцію та витрат, що пов'язані зі здійсненням виробництва та реалізацією вказаної продукції (робіт, послуг).

Отже, при встановленні можливості та доцільності функціонування на певному ринку, з одного боку, вирішальне значення має ціна, яка проявляється як наслідок взаємодії попиту та пропозиції щодо конкретної продукції.

Не применшуючи значення державного регулювання, слід вказати на те, що з урахуванням законів ринкового ціноутворення та типу ринку, в якому функціонує суб'єкт підприємницької діяльності, ціна певною мірою залежить від визначеної угоди між виробником та покупцем.

З другого боку, суттєве значення мають параметри, що зумовлюють затрати, за якими формується собівартість продукції. На їх показники впливає значний перелік факторів, в результаті чого сумарні витрати можуть зростати або зменшуватися в залежності від обсягів та якості залучених трудових і спожитих матеріальних ресурсів, особливостей технічного, технологічного облаштування та рівня організації виробництва, а також інших чинників. Вказане означає, що, в свою чергу, виробник також може використовувати певний перелік важелів, які дозволяють регулювати склад і обсяги витрат та можуть бути застосовані при прийнятті управлінських рішень.

При встановленні умов щодо можливості проведення рівноважного аналізу для мотивації заходів, які забезпечать досягнення підвищених результатів функціонування дорожнього ремонтно-будівельного підприємства, необхідно виявити, наскільки принципи підприємницької діяльності придатні до застосування відносно економічного об'єкту комунальної власності, якому властиві ознаки природного монополіста.

Очевидно, що об'єкти, власниками яких є держава, в ринковій системі також, як і такі, що належать до інших форм власності, для збереження конкурентноздатності зобов'язані забезпечувати здобуття певної маси коштів через досягнення визначеної норми прибутку (рентабельності) за рахунок задоволення потреб споживачів. При цьому ризик зниження результативності діяльності перших частково нівелюється державою. Серед такого регулюючого інструментарію можна відзначити наявність відповідних положень законодавчих та інших нормативних актів, а також цільове спрямування видатків на оплату робіт, які виконуються державними підприємствами.

Проте слід відзначити, що сьогоднішні доходи, а звідси і витрати бюджетів усіх рівнів характеризуються суттєвою обмеженістю, що здійснює безпосередній вплив на рівень надходжень коштів за проведені роботи.

У той же час функціонування підприємств вказаного виду діяльності та власності в містах обмежує конкуренцію за окремими ознаками, у тому числі – за проявами природного монополізму, якій в певній мірі вимагає диктату рівнів цін на продукцію, виходячи з витрат на її виробництво [5,с.12-19].

Таким чином, виникає протиріччя, яке характеризується наступним:

– з одного боку, державні органи влади усіх рівнів в означених умовах змушені лімітувати виплати на проведення робіт, не зважаючи на те, що їх здійснення обумовлено обов'язковістю виконання державою суспільних функцій [6,с.100], до яких також відносяться будівництво та експлуатація важливіших міських та міжміських інфраструктурних складових – дорожньої мережі та штучних, у тому числі – інженерних,

споруджень;

– з другого боку, підприємство, яке проводить вказані роботи та надає послуги, потребує регулярного надходження та підвищення обсягу доходів, у тому числі у зв'язку з необхідністю здобуття певної маси прибутку, який сьогодні є основним джерелом інвестицій для забезпечення розширеного відтворення виробництва на рівні та за ознаками, що відповідають сучасним інноваційним вимогам.

Для з'ясування характерних особливостей функціонування підприємства, що розглядається, в представленій ситуації був проведений аналіз беззбиткового рівня виробництва.

Рівноважний аналіз засновується на вивченні наступного співвідношення: затрати – обсяг виробництва – прибуток. Аналіз затрат дозволяє, по-перше, встановити відповідність техніко–економічного потенціалу підприємства та фактичних видатків на виготовлення і реалізацію товарів, виконання робіт і надання послуг, по-друге – виявити рівні обмежень щодо витрачання, а також вимоги до складу та структури залучених у виробництво економічних та фінансових ресурсів, представлених у вартісному еквіваленті. Звісно, що точка рівноваги показує визначений обсяг виробництва, за яким значення показника, якій відповідає доходу від реалізації продукції, дорівнює сумі змінних і постійних витрат, що забезпечили здобуття цього доходу, при фіксованому рівні використання виробничих потужностей.

У зв'язку з тим, що підприємство, яке аналізується, переважно спеціалізувалось на виконанні достатньо однорідних видів робіт та послуг, а саме – здебільше на будівництві та ремонті дорожнього покриття, узагальнення результатів відбувалося у грошовому вимірі. Для графічного встановлення точки беззбитковості використані наступні показники (представлено на дату здійснення розрахунків за фактичними діючими цінами): сумарний доход дорівнював 937,1 тис. грн., змінні витрати – 954,3 тис. грн., постійні – 232,0 тис. грн., звідки сумарні витрати складали 1186,3 тис. грн., що на 249,2 тис. грн. більше за сумарний доход. Таким чином, спостерігалися збитки, а маргінальний доход мав від'ємний показник (– 17,2) тис. грн.

Графічне відображення наведених даних представлено на рис. 1.

Рис. 1. Побудова точки беззбитковості за базовими даними

Отже, з представленої на графіку ілюстрації стану підприємства можна зробити висновок, що забезпечення досягнення беззбиткового рівня виробництва за наведених даних неможливо. Більше того, за умови подальшого зростання обсягу виробництва, як довели детальні прогнозні дослідження, в такій ситуації збитки також мають тенденцію к зростанню, при чому – прискореними темпами.

Виникнення вказаного становища пов'язано з тим, що темпи росту сумарних витрат перевищують темпи росту виручки.

За такими обставинами з'являється потреба у здійсненні коректування представлених показників на базі розробки рекомендацій щодо вдосконалення умов господарсько-економічної діяльності підприємства.

Додаткове проведення рівноважного аналізу з використанням прогнозних даних, сформованих відповідно до результатів комплексного підходу до вибору варіантів рекомендованих для впровадження заходів, спрямовано на прийняття кращого з можливих рішень щодо розв'язання проблеми.

Представлений методичний підхід дозволяє більше ґрунтовно враховувати специфіку взаємозв'язків, що виникають між показниками, що характеризують результати і витрати, та, відповідно, більше точно здійснювати вимір усього переліку можливих факторів впливу. Враховуючи те, що ціна помилки при прийнятті управлінських рішень в достатньо жорстких відносинах, які придатні ринку, особливо відповідно до вимог сьогодення, зростає, необхідність використання у практичній діяльності вказаного підходу до аналізу результативності виробництва в системі внутрівиробничого менеджменту набуває особливої актуальності.

Для обґрунтування заходів з удосконалення господарчої діяльності суб'єкта економіки слід враховувати, що досягнення рівноважного обсягу забезпечується, в першу чергу, ростом об'ємів продукції, що виробляється на підприємстві. Вказане можливо в результаті диверсифікації виробництва, одним з напрямків якої є розширення номенклатури товарів, робіт та послуг.

В даному випадку збільшення обсягів виробництва було прогнозовано відповідно до поточних замовлень суб'єктів регіональної влади на традиційні роботи, а також в результаті забезпечення випуску товарів, реалізація яких дозволила підприємству вийти на ринки будівельних матеріалів та послуг, де основними споживачами виявляються юридичні особи та населення.

При цьому, якщо перша група споживачів є представниками типу ринку, якій має ознаки природного монополізму та монопсонії [7,с.456], то останні є типовими представниками абсолютно конкурентного ринку, входження до якого теоретично не обмежено, але потребує забезпечення достатньо високого рівня конкурентноздатності продукції переважно в результаті досягнення її відповідних якісних параметрів.

Реально обсяги традиційних для підприємства видів робіт та послуг мають тенденції к зростанню, що підтверджується постійним ростом кількості замовлень на дорожньо-будівельні роботи та ремонтні послуги.

При цьому за проведеними нами розрахунками ціни на них для забезпечення необхідного рівня рентабельності, а відповідно – прибутку, слід збільшити мінімум на 12,5%, а оптимально – на 17%.

«Вузьким місцем» при проведенні вказаних робіт за результатами дослідження вихідних даних, що характеризували базові особливості діяльності підприємства, виявилось наступне.

Висока частка ручної праці, що обумовлено дуже низькими показниками машиноозброєності, призвела до проявів черги негативних наслідків, а саме - низької результативності та перевищення нормативних термінів виконання робіт, що доповнювалось незадовільною якістю дорожнього покриття та інших завершених об'єктів, наявністю в них браку, а також надлишковими витратами матеріалів.

При відсутності в достатніх обсягах власних коштів, що є наслідком виявленого стану підприємства, для оновлення основних виробничих фондів через придбання сучасних машин та устаткування було запропоновано застосувати фінансовий лізинг. Впровадження даного заходу супроводжувалося відносним вивільненням певної кількості працюючих та переведенням їх на виконання більше кваліфікованих робіт, а також поліпшенням показників використання матеріальних ресурсів.

Джерелом економії щодо витрачання матеріалів виявилося зниження обсягів браку та можливість повторного використання старого асфальтобетонного покриття, яке зривається з дороги, як щебеня при формуванні верхніх шарів підґрунть.

Крім того, ринкове середовище дозволяє здійснювати вибір постачальників, які надають більше вигідні умови щодо придбання матеріалів в залежності від обсягів закупки, засобів та відстані транспортування.

Отже постають передумови до стимулювання розширення ринку вітчизняних виробників, які представляють конкурентноздатну, що відповідає за якістю необхідним стандартам і вимогам, але більш дешеву за імпортовану продукцію.

Реалізацію повного комплексу запропонованих заходів було прогнозовано здійснити протягом 4 років.

Їх впровадження дозволило сформувати наступні показники, які ілюструють особливості функціонування підприємства (в цінах та умовах прогнозного року):

– доход від реалізації – 9419,8 тис. грн.;
– сумарні затрати – 9070,0 тис. грн., в тому числі 1179,0 тис. грн. – постійні та, відповідно, 7891,0 тис. грн. – змінні витрати;
– як наслідок, було здобуто прибуток, який зріс до рівня 349,8 тис. грн.

Графічне визначення точки беззбиткового обсягу виробництва за наведеними даними показує наступне – рис.2.

Рис. 2. Побудова прогнозної точки беззбитковості

На графіку видно, що беззбитковий рівень відповідає виробництву продукції на суму 7264,5 тис. грн.

За позитивне виявляється можливість досягнення вказаного обсягу, а також здобуття прибутку. Але для більше повної характеристики параметрів стійкості підприємства необхідно провести додаткову оцінку здобутих результатів.

Точка беззбитковості – це той рубіж, якій необхідно подолати задля того, щоби забезпечити життєздатність підприємства в ринковому середовищі, тому дану точку ще називають порогом рентабельності.

З низьким порогом рентабельності зменшується ризик втрати підприємством фінансової стійкості та гарантується формування передумов для досягнення фінансового успіху в умовах конкурентного ринку, властивого його продукції та послугам, що особливо актуально в дійсний час.

Розрахунок абсолютного показнику, що характеризує запас фінансової міцності та визначається як різниця між фактичним і критичним об’ємами виробництва, на момент здійснення оцінки показав, що він дорівнює 2155,3 тис. грн., а у відносному виразі складає

22,9%. Виходячи зі здобутих результатів можна зробити висновок, що наслідки впровадження запропонованих заходів в цілому слід визнати за позитивні.

У той же час показник рентабельності продукції поки залишається на досить низькому рівні – всього 3,86%.

Вказане свідчить про необхідність подальшого впровадження заходів, спрямованих на підвищення кількісних та якісних параметрів виробництва, а отже й продукції, з метою забезпечення росту прибутку підприємства.

Висновки та перспективи подальших розробок. Таким чином, практика застосування аналізу беззбиткового рівня виробництва, який потребує дослідження взаємозв'язків між обсягами випуску, затратами, виручкою та прибутком, забезпечує впровадження раціональних управлінських рішень.

Здобуті при проведенні дослідження результати підтверджують перспективність використання методу встановлення критичного обсягу виробництва при удосконаленні показників функціонування вітчизняних підприємств.

Застосування вказаного методичного підходу дозволяє обґрунтувати напрямки досягнення позитивних наслідків також і для об'єктів економіки, які функціонують в специфічних умовах, а саме – для підприємств, які працюють у сфері міського дорожнього будівництва.

Специфіка діяльності конкретного суб'єкту економіки, який виконує роботи за замовленнями органів міської влади, обумовлена тим, що його результативне виробництво обмежується нестатком коштів у замовника при необхідності фінансового забезпечення виготовлення якісної продукції за ознаками природного монополіста. Організація виробництва з прогнозуванням у подальшому комбінації випуску як монопольної, так і абсолютно конкурентної продукції та переходом на новітні технології в даній сфері дозволяє забезпечити суттєве зростання обсягів реалізації при досягненні задовільних показників прибутку і параметрів фінансової стійкості. Але незадовільним залишається рівень рентабельності продукції.

За таких умов більше детального дослідження потребує визначення особливостей формування доходів і витрат за умови переходу на інноваційні засади функціонування у сфері дорожнього будівництва.

Особливу актуальність вказане набуває в кризових умовах, за яких спорудження доріг і магістральних шляхопроводів розглядається в якості провідного базового виду діяльності, здатного стимулювати інші галузі та підтримувати економіку країни в дієвому і конкурентноздатному стані.

Література

1. Шим Дж.К. Методы управления стоимостью и анализа затрат / Дж.К. Шим, Дж.Г. Сигел; [пер. с англ.]. – М.: Филинъ, 1996. – 344 с.
2. Фандель Г. Теория производства и издержек / Г. Фандель; [пер. с нем.].– К.: ТАКСОН, 1999. – 528 с.
3. Грещак М.Г., Коцюба О.С. Управління витратами / М.Г. Грещак, О.С. Коцюба. – К.: КНЕУ, 2002. – 131 с.
4. Економіка підприємства / За ред. С.Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2002. – 528 с.
5. Кравченко Ю. Ринкам природних монополій – ефективне регулювання / Ю. Кравченко // Економіка України. – 2006. – № 6. – С. 12-19.
6. Макконел К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконел, С.Л. Брю. – К.: Хагар-Демос, 1993. – 785 с.
7. Гречановська І.Г. Ціноутворення за типом ринку функціонування дорожнього будівництва / І.Г. Гречановська, В.Р. Гвазава // Економіка: проблеми теорії і практики: Зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – С. 453 – 460.

УДК 657.423

Гоцуляк С.М.

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ В УМОВАХ КРИЗИ

У статті розглянуто особливості трансформації управління оборотним капіталом підприємства у умовах кризи. Конкретизовано зміни в оборотному капіталі, що спричинені дією кризових явищ, визначено рівень їх впливу на підприємство та розроблено рекомендації щодо вдосконалення системи управління оборотним капіталом.

In the article particularities to transformations of management current capitals enterprises in condition of the crisis are considered. The rendered concrete changes to current capitals that are conditioned action of the crisis phenomena's, determined level of their influence upon enterprise and designed recommendations on improvement managerial system by current capitals.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Масштаб, розмах та глибина кризових явищ, що присутні сьогодні у всіх сферах економічних відносин в Україні змушують економістів-науковців активно висловлювати ті чи інші прогнози, робити попередження, давати оцінки. Проте однією з найголовніших проблем, яку доводиться вирішувати сьогодні економістам-практикам є проблема виживання конкретних суб'єктів господарювання в умовах кризи. Вдале вирішення цієї проблеми сьогодні, гарантує у майбутньому процвітання окремого підприємства та економіки в цілому.

Враховуючи значущість критерію стабільності функціонування підприємства у динамічних та слабо прогнозованих зовнішніх умовах, необхідною та нагальною сьогодні є концентрація уваги на вирішенні проблем, що виникають у поточній діяльності підприємства.

Економічною інтерпретацією поточної діяльності підприємства є саме система управління оборотним капіталом підприємства. Саме тому дослідження особливостей трансформації цієї системи внаслідок дії кризових явищ та розробка на підставі цього дослідження конкретних заходів та механізмів її вдосконалення є, на нашу думку, одним з першочергових завдань.

Науковцям не слід забувати, що конкретного підприємця хвилюють не стільки причини кризи та прогнози її розвитку, скільки конкретні дії направлені на нівелювання її впливів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій останніх років. Вагомий внесок у розвиток теорії та практики управління оборотним капіталом підприємств зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: О. Авраменко, Т. Басюк, І. Бланк, Є. Брігхем, Т. Демченко, В. Ковальов, Г. Кірейцев, В. Орлова, А. Поддєрьогін, Р. Сорока, Є. Стоянова, О. Шевцова та ін.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Разом з тим, життєво необхідним для багатьох суб'єктів господарювання стає сьогодні розгляд та переоцінка підходів до управління оборотним капіталом у процесі реалізації у господарську діяльність кризових явищ та змін ними спричинених. Такий підхід дасть змогу мінімізувати наслідки цих змін та розробити підходи до забезпечення виживання підприємств в умовах кризи.

Метою дослідження є визначення особливостей трансформації системи управління оборотним капіталом підприємства в умовах кризи та розробка рекомендацій щодо нівелювання їх негативних наслідків.

Для досягнення цієї мети необхідно конкретизувати зміни в оборотному капіталі, що спричинені дією кризових явищ, визначити рівень їх впливу на систему управління

оборотним капіталом та розробити рекомендації щодо вдосконалення системи управління оборотним капіталом в якісно нових умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. У рамках нашого дослідження, ми введемо декілька обмежень, що допоможуть нам обґрунтувати вибір та конкретизувати об'єкт дослідження.

Оскільки оборотний капітал – це економічна категорія органічно присутня у будь-якого суб'єкта господарювання, то цілком логічним є введення галузевого обмеження, що дозволить врахувати специфіку об'єкту дослідження. У зв'язку з цим нагадаємо, що нинішня криза показала, що надмірна увага до розвитку фінансових ринків та їх похідних інструментів у кінцевому підсумку призводить до краху економічної системи та повного відриву фіктивного капіталу від реального, тому логічно та раціонально буде сконцентруватися саме на реальному секторі економіки. Іншим необхідним уточненням стане концентрація нашої уваги на реально діючих суб'єктах господарювання, діяльність яких націлена на отримання прибутку та призводить до реального зростання добробуту економіки країни.

Таким чином, об'єктом нашого дослідження є поточна діяльність промислових підприємств як складний та багатогранний процес, у рамках якого реалізується економічний механізм трансформації оборотного капіталу для отримання прибутку. Вибір об'єкту дослідження обумовлено практичною необхідністю у створенні ефективних методик управління. Предметом дослідження у межах заявленого об'єкту є система оборотного капіталу підприємства як суб'єкт управління.

Передусім обґрунтуємо наш підхід до визначення системи управління оборотним капіталом промислового підприємства. У попередніх дослідженнях нами було доведено доцільність застосування системного підходу у сфері оборотного капіталу [1,с.33], адже тільки вивчення системи як взаємозв'язків окремих її елементів дасть максимально точні результати та дозволить максимально підвищити ефективність управлінського впливу.

Загальновідомо, що в системі властивості цілого не є сума властивостей її елементів, що її властивості не виводяться логічно. Система тому і система, що вона є чимось більшим, аніж сума її складових елементів.

Отже, для аналізу дієвості системи управління оборотним капіталом підприємства не завжди доцільно виділяти якийсь елемент, частину, як об'єкт управління. Його можна вивчити лише у взаємодії із іншими елементами, його ми можемо пізнати тільки за цими взаємодіями. У зв'язку з цим оборотний капітал ми будемо розглядати як сукупність економічних відносин пов'язаних з формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів підприємства необхідних для забезпечення безперервності його функціонування (див. рис.1).

Рис. 1. Схематичне зображення визначення «оборотного капіталу»

Отже оборотний капітал це та частина сформованих підприємством фінансових ресурсів, що направляється на фінансування оборотних активів підприємства та забезпечує безперервність функціонування і фінансову рівновагу підприємства в короткому періоді.

Практичне застосування системного підходу у сфері оборотного капіталу передбачає розгляд його у взаємозв'язку та взаємодії джерел його формування та напрямків його розміщення. Розгляд складу оборотного капіталу (його матеріально-речового наповнення) у відриві від аналізу структури його фінансування може не мати практичної цінності, адже унеможливлює розробку дієвих механізмів покращення його функціонування.

Ефекти фінансового сигналізування, викликані наслідками фінансової світової кризи, невизначеність економічної ситуації, високий рівень волатильності цінних паперів, норми відсотку та курсів валют на фоні прогресуючої інфляції – усе це загострює необхідність вирішення проблеми фінансової стійкості суб'єктів господарювання.

Причому, на сьогодні, мова йде про неможливість прогнозування зміни основних параметрів фінансового ринку. Така ситуація, реалізує себе у тому, що отримало назву «криза ліквідності» та має визначний вплив на механізми забезпечення безперервного відтворення капіталу підприємств.

У рамках нашого дослідження та стосовно заявленого предмету дослідження такий стан речей має визначальний вплив на конкретизацію змін спричинених кризою та розробки заходів щодо ліквідації її наслідків.

Методом опитування, нами було виявлено основну проблему, яку доводиться вирішувати сьогодні підприємцям. Керівники трьох великих та чотирьох середніх підприємств Одещини озвучили головні наслідки дії кризових явищ на свій бізнес досить лаконічно – нестача фінансування поточної діяльності.

Як свідчить аналіз останніх публікації та статистичних даних, така ситуація є типовою для більшості підприємств України [2]. Причина такого стану речей – відсутність доступу до такого звичного та вагомого джерела фінансування підприємств як банківський та комерційний кредит. Конкретизуємо з позицій бухгалтерського обліку – кредиторська заборгованість контрагентів та короткострокові кредити банків стали практично недоступними джерелами фінансування поточної діяльності.

Оскільки починаючи з листопада 2008 року банківська система практично перестала надавати кредити не тільки фізичним, але і юридичним особам також – усі підприємства, що використовували у структурі фінансування банківські кредити опинилися перед фактом їх втрати.

Вважаємо за необхідність звернути увагу на те, що у більшості підприємств виникли також проблеми з доступом до коштів заявлених на їх кредитних лініях – їх суми або ж зменшились вдвоє (Приватбанк – у трьох з опитуваних нами підприємств), або ж повністю зникли (Укрсиббанк – у двох з опитуваних нами підприємств).

Слід зазначити, що проблеми підприємств з коштами розмішеними на депозитних рахунках не стосуються нашого дослідження оскільки є фактично залишком вільних грошових коштів, що зазвичай використовуються підприємством для фінансування довгострокових інвестиційних проектів. Майже миттєво підприємства втратили досить доступне, зручне в залученні та прийняте в ціні джерело фінансування – короткостроковий кредит комерційного банку.

Зробимо уточнення: саме короткостроковий кредит є одним із головних джерел фінансування потреби в оборотних коштах, і саме короткостроковий кредит був доступний як великому так і малому бізнесу. Довгострокові кредити, що зазвичай використовуються для фінансування інвестиційних проектів, основних засобів підприємства, цілком природно також відсутні, але враховуючи їх доступність до кризи лише найуспішнішим та найбільш стабільнішим підприємствам України, можемо констатувати меншу масштабність наслідків їх втрати.

Таким чином головний удар, що нанесла банківська сфера по системі управління оборотним капіталом промислових підприємств України – це втрата одного з основних

елементів його фінансування – короткострокового кредиту. Відмітимо, що можливість доступу до цього джерела фінансування оборотного капіталу в найближчому майбутньому якщо і є досить ймовірною, то прогнози щодо його вартості (відсотковій ставці) перевищують середній рівень рентабельності промислової діяльності в Україні.

З іншого боку, проблема недостатності фінансових ресурсів для забезпечення безперервної поточної діяльності підприємствами спричинена також втратою такого важливого джерела фінансових ресурсів як комерційний кредит (кредиторська заборгованість за товари, роботи та послуги в балансі підприємства).

Грандіозні масштаби кредиторської та дебіторської заборгованостей між промисловими підприємствами України – були чи не основною особливістю нашою економіки. Статистичні дані за цими показникам перевищували рівень ВВП країни [2]. Об'єктивна дія кризових явищ стала тією грізною силою, що змусить усіх суб'єктів господарювання значно покращити свою платіжну дисципліну.

Це досить позитивно вплине на показники рівня заборгованості між підприємствами України в цілому, проте, для конкретно взятого підприємства сьогодні це має катастрофічні наслідки. Мова йде про руйнування звичної системи розрахунків, що в деяких випадках складалась роками. Підприємства втрачають звичний і досить простий донедавна шлях поповнення запасів, товарів та напівфабрикатів необхідних для виробництва, адже сьогодні отримання цих елементів оборотного капіталу можливе лише на умовах оплати без відстрочок платежу, а в багатьох випадках звичні умови товарного кредиту замінено передоплатою.

Отже, той факт, що підприємства майже виключають можливість надання відстрочок своїм контрагентам має вплив мультиплікатора на розмір потреби в оборотних коштах підприємства. Поглиблення проблеми недостатності фінансування поточної діяльності виміряється обсягом використання кредиторської заборгованості за товари, роботи та послуги у якості джерела фінансування.

Підсумовуючи аналіз основних проблем у сфері оборотного капіталу підприємства можемо констатувати їх сконцентрованість у процесах його фінансування. Такий стан речей обумовлено специфікою сучасної кризи та популярністю використання кредитних ресурсів у системі фінансування підприємств.

Відмітимо той факт, що однією з причин використання позикових кошті у якості основного джерела фінансування оборотних коштів було автоматичне перенесення прийомів та методів західного фінансового менеджменту на вітчизняний ґрунт, без урахування особливостей та специфіки здійснення господарської діяльності в Україні. Зокрема мова йде про застосування у практиці господарювання концепції «ефекту фінансового важелю» як індикатора доцільності залучення позикових коштів [3,с.150]. Великі сумніви викликає механізм його визначення, а саме доцільність застосування так званого «плеча фінансового важелю» (відношення позикового капіталу до власного капіталу підприємства) у якості показника рівня ризику банкіра [3,с.155].

Загалом, в літературі значна увага приділяється проблемам застосування традиційних підходів до аналізу ефективності формування та використання оборотного капіталу [3; 4; 5]. Очевидним є той факт, що в теперішній час відсутні системні, комплексні методичні підходи, що дозволять дати об'єктивну оцінку процесам формування, використання та відтворення оборотного капіталу підприємства в якісно нових умовах функціонування підприємств.

Зокрема, необхідно переглянути підходи до системи визначення оптимального співвідношення власного та позикового капіталу з метою максимізації ефективності використання капіталу підприємства в цілому, та оборотної його форми, в тому числі. Принципово важливим сьогодні є не тільки врахування процесів, що відбуваються в середині підприємства, але й впливу зовнішніх факторів. Як наслідок доцільною є рекомендація щодо зниження питомої ваги позикових коштів у структурі фінансування підприємства.

Основою розробки критеріальних значень цього зниження має стати схема аналізу фінансової рівноваги підприємства, що ґрунтується на економічному функціонуванні останнього та висвітлена у роботах Б. Коласс [6,с.51]. Згідно положень цього аналізу критерієм досягнення підприємством збалансованості грошових коштів в короткостроковому періоді є рівняння функціональної фінансової рівноваги, яке має наступний вигляд: чистий оборотний капітал доріанює потребі в оборотному капіталі. Згідно цього підходу розділяється поняття касової готівки (фактично вираженої в балансі підприємства) та грошових коштів (результату співвідношення чистого оборотного капіталу та потреби в оборотному капіталі).

Іншими словами при досягнення рівності між величиною чистого оборотного капіталу та потреби в ньому – потреба в грошових коштах буде дорівнювати нулю, що забезпечить вирішення проблеми недостатньої ліквідності підприємств. Доцільно зауважити, що визначення приросту чи зменшення касової готівки підприємства залежить від приросту чи зменшення інших не грошових статей оборотних активів балансу. Отже вищевикладене показує залежність наявності грошових коштів від змін, які відбулися у деяких елементах оборотного капіталу підприємства.

Висновки даного дослідження і перспективи подальших розробок. Система управління оборотним капіталом змінилася під впливом дії кризових явищ і зміни ці є досить суттєвими. Можемо констатувати проходження об'єктивних процесів трансформації елементів оборотного капіталу та створення якісно нової по своєму складу системи оборотного капіталу. Проведене дослідження показало, що в наслідок проникнення кризових процесів на усі рівні економічного життя відбулися зміни у складі елементів фінансування оборотного капіталу підприємства, а саме втрачено майже повністю такі джерела його поповнення як короткострокові кредити банків та кредиторська заборгованість. Задля забезпечення виживання промислових підприємств України як основної ланки фінансової системи необхідно принципово переглянути підходи до фінансування їх поточної діяльності. У зв'язку з цим, вважаємо за доцільне звернутися до положень функціонального аналізу підприємства, що дозволить конкретизувати критерії досягнення фінансової рівноваги підприємством як засобу вирішення проблем у сфері фінансування оборотного капіталу.

Вважаємо за необхідне провести уточнення теоретико-методичних підходів до фінансування поточної діяльності підприємства, а саме проаналізувати дієвість концепції «ефекту фінансового важелю» у практичній діяльності суб'єктів господарювання. Перспективним на нашу думку є розробка моделі перманентного досягнення фінансової рівноваги підприємством на основі положень функціонального аналізу.

Література

1. Баранова В.Г. Теоретичні засади управління оборотним капіталом / В.Г. Баранова, С.М. Гоцуляк // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса: ОДЕУ, 2008. – №30. – С. 32-36.
2. Взаєморозрахунки підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
3. Финансовый менеджмент: теория и практика: [учебник] / под ред. Е. С. Стояновой//. – М.: Перспектива, 2001. – 656 с.
4. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: [учебный курс] / И.А. Бланк // – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 528 с.
5. Телиженко А.М. Разработка комплексной системы формирования и использования собственного и заемного капитала фирмы / А.М. Телиженко, Н.О. Федоренко, Ю.А. Мирошниченко // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №2. – С. 209-220.
6. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: [учеб. пособ.] / Б. Коласс // пер. с франц. под ред. проф. Я. В. Соколова. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 576 с.

УДК 005.32:331.103

Діоба А.В.

ОБГРУНТУВАННЯ ВПЛИВУ ТРУДОВИХ ФАКТОРІВ НА ПРОДУКТИВНУ ЗАЙНЯТІСТЬ ПЕРСОНАЛУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розглядається використання методів економетричного аналізу для побудови моделей продуктивної зайнятості персоналу промислових підприємств машинобудування. Запропоновано методику побудови економетричних моделей та їх практичне використання на вітчизняних промислових підприємствах. Виявлено ступінь впливу трудових факторів на забезпечення продуктивної зайнятості персоналу підприємства.

The article considers the use of econometric analysis for building models of the productive personnel employment at the Ukrainian industrial enterprises. The method of the econometric models construction and the method of their practical use at the industrial enterprises are offered. The degree of influence of labor factors to providing the productive personnel employment is founded out.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Однією із основних причин, що обумовлюють труднощі у досягненні ефективності та високого рівня конкурентоспроможності промислових підприємств є системні деформації у сфері використання промислового персоналу. В умовах посилення конкуренції успіх будь-якого суб’єкта господарювання все більшою мірою залежить не стільки від її виробничих і фінансових ресурсів, скільки від людських ресурсів. Зростання конкурентоспроможності промислового підприємства передбачає збільшення обсягу виробленої продукції без збільшення трудових витрат, що досягається за умови забезпечення продуктивної зайнятості персоналу [1].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У науковій економічній літературі досліджено різні аспекти забезпечення продуктивної зайнятості персоналу на промислових підприємствах.

Розвитку теоретичних основ і обґрунтуванню проблем забезпечення продуктивної зайнятості промислового персоналу присвячені роботи таких вчених: В.М. Гриньова, М.І. Долішній, М.М. Новікова, В.С. Пономаренко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на досягнутий рівень наукових досліджень за цим напрямком до цього часу відсутній єдиний методичний підхід щодо системного аналізу впливу трудових факторів на рівень продуктивної зайнятості персоналу на промислових підприємствах. У зв'язку з цим особливої актуальності набуває комплексний підхід до теоретичного обґрунтування та розробки методичних рекомендацій щодо системного аналізу впливу факторів на забезпечення продуктивної зайнятості персоналу.

Постановка завдання. Тому метою статті є обґрунтування методичного підходу щодо обґрунтування зв’язків та закономірностей розвитку комплексу трудових факторів та забезпечення продуктивної зайнятості персоналу промислових підприємств на основі системного застосування методів кореляційно-регресійного аналізу.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання: обґрунтувати комплекс трудових факторів продуктивної зайнятості персоналу; виявити рівень залежності продуктивної зайнятості персоналу промисловості від певних факторів; обґрунтувати структуру факторів за ступенем впливу їх на результативні показники та

провести їх ранжування; розробити методичні рекомендації щодо подальшого використання побудованих економіко-математичних моделей у практичній діяльності промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема ефективності промислового виробництва та продуктивної зайнятості персоналу постійно знаходиться у центрі уваги вчених-економістів. Економічна ефективність як економічна категорія передбачає забезпечення більших результатів при збереженні розміру витрат або зниження витрат за умови одержання того ж результату. Розвиток продуктивної зайнятості на промисловому підприємстві служить передумовою одержання додаткового результату від виробничої діяльності. Продуктивна зайнятість – це економічно ефективна та доцільна зайнятість персоналу певної кваліфікації, при якій рівень кваліфікації персоналу відповідає змісту і характеру роботи, яку він виконує, що дозволяє йому реалізувати свій трудовий потенціал та мати відповідну винагороду [2,с.122-129]. Це дозволяє порівнювати витрати на підготовку персоналу певної кваліфікації та віддачу від його трудової діяльності [3,с.25-87]. Слід зазначити, що досі не існує однозначної точки зору з визначення критеріїв та показників продуктивної зайнятості персоналу. Аналіз існуючих підходів до визначення показників продуктивної зайнятості персоналу показав, що до них доцільно віднести показники, що характеризують рівень співвідношення результатів праці та витрат ресурсів праці на промисловому підприємстві, а саме:

– показник ефективності використання персоналу, що характеризує рівень співвідношення обсягу виручки підприємства без урахування обсягів фонду оплати промислового персоналу та саме фонду оплати персоналу підприємства ($У_1$);

– показник продуктивної зайнятості персоналу, що характеризує рівень співвідношення обсягу виручки підприємства та середньооблікової кількості персоналу підприємства ($У_2$);

– показник продуктивної зайнятості персоналу, що характеризує рівень співвідношення обсягу виручки підприємства та обсягів фонду використаного робочого часу на промисловому підприємстві ($У_3$);

– показник продуктивної зайнятості персоналу, що характеризує рівень співвідношення обсягу виручки підприємства без урахування обсягів фонду оплати промислового персоналу та обсягів фонду використаного робочого часу на промисловому підприємстві ($У_4$) [4,с.24-28].

Кожне підприємство характеризується певним рівнем продуктивної зайнятості персоналу, який може зростати або знижуватися під дією різноманітних незалежних факторів. Підвищення продуктивної зайнятості персоналу є безперечною умовою прогресу і розвитку промислового виробництва.

Зростання продуктивної зайнятості персоналу забезпечує збільшення реального продукту й доходу, а тому воно є важливим показником економічного зростання промисловості. Оскільки збільшення суспільного продукту в розрахунку на душу населення означає підвищення рівня споживання, а отже, і рівня життя, то економічне зростання стає однією з головних цілей держав з ринковою системою господарювання [5,с.104-135].

Для аналізу багатовимірних об’єктів, таких як продуктивна зайнятість персоналу промислового підприємства, доцільно застосовувати математичний апарат багатовимірного статистичного аналізу і, в першу чергу, такі методи як множинний кореляційний та регресійний аналізи [6,с.323-325]. Вказані методи характеризують багатовимірний об’єкт з різних боків, що дозволяє позбавитися випадкових однобоких висновків, підвищувати надійність та обґрунтованість кінцевих результатів статистичного аналізу. Забезпечення продуктивної зайнятості персоналу промислових підприємств зумовлене комплексом певних трудових факторів, більшість з яких можна кількісно виміряти. Кореляційно-регресійні моделі продуктивної зайнятості дозволяють виявити залежність результативних показників від конкретних факторів функціональної діяльності промислових підприємств.

Економіко-статистичні моделі часто складаються з регресійних рівностей і тотожностей, за якими визначають параметри економічних показників. Співвідношення між ними встановлюється за допомогою коефіцієнтів регресії, що дозволяють оцінити вплив окремих чинників на економічний процес. Основні труднощі при використанні цих моделей виникають у зв'язку з методологією їх створення: апарат теорії ймовірностей та математичної статистики не враховує економічного змісту факторів, що входять до моделі; можливість виникнення помилкової кореляції; наявність автокореляції [7,с.285-291].

Визначення впливу трудових факторів на продуктивну зайнятість персоналу промислових підприємств передбачає реалізацію певної методики за наступними етапами.

1.Формквання таблиць вихідних даних за сукупністю показників форм статистичної звітності підприємств машинобудування: Ф1ПВ (Звіт з праці); Ф6ПВ (Чисельність окремих категорій працівників і підготовка кадрів); Ф3ПВ (Звіт про використання робочого часу).

2. Обґрунтування доцільності введення факторів до моделі, при цьому, проводиться попереднє дослідження ,теоретичний аналіз та математико-статистичний аналіз факторів, що можуть зумовлювати вплив на забезпечення продуктивної зайнятості персоналу. На цьому етапі проводиться перевірка основних припущень класичного регресійного аналізу. Необхідно враховувати проблему мультиколлінеарності, тому що при подальшому розрахунку колінеарні фактори мають бути вилученими [8,с.94-96].

3. Побудова ймовірносно-статистичної моделі у вигляді багатофакторного рівняння регресії, в якій результативний показник (У) характеризує продуктивну зайнятість персоналу машинобудування. Незалежними змінними $(x_1, x_2, \ldots, x_n)$ є фактори, що формують продуктивну зайнятість персоналу. Ця модель повинна бути адекватною та побудована на значущих факторах.

3. Перевірка побудованої моделі на адекватність. В економіко-статистичній моделі присутні фактори $x_1, x_2, \ldots, x_n$, показник критерій У і параметри $a_0, a_1, a_2, \ldots, a_n, a_{ij}$, що характеризують модель конкретного економічного процесу. При цьому, завдання дослідження полягає в тому, щоб знайти такі значення параметрів $a_0, a_1, a_2, \ldots, a_n, a_{ij}$, за яких теоретичні значення $\hat{Y}$ будуть найменше відхилятись від фактичних У. Після того як знайдено параметри, треба перевірити отриману залежність на адекватність цієї функції [7,с.287].

4. Кількісна оцінка ступеня впливу довільного і-го фактора на результативний показник на основі використання коефіцієнту еластичності, що розраховується за наступною формулою:

$$E_i = \frac{x_i \, dY(x_1, x_2, \ldots, x_n)}{Y \, dx_i}. \qquad (1)$$

Відомо, що даний коефіцієнт наближено відображає, на скільки відсотків зміниться результативний показник У при зміні і-го фактора на один відсоток. Отже, за допомогою коефіцієнта еластичності можна визначити вплив факторів на показник. Але слід зауважити, що коефіцієнт еластичності потрібно розраховувати локально, тобто в межах малих змін фактора. Доля впливу і-го фактора (α_i), як відношення коефіцієнта еластичності цього фактору до загальної еластичності , визначається за формулою:

$$\alpha_i = \frac{E_i}{\sum_{k=1}^{n} E_k} \text{ [7,с.288].} \qquad (2)$$

Розглянемо практичне використання зазначеної методики на підприємствах промисловості Харківського регіону за 2003-2008 рр. Інформаційна база спочатку складалась із 31 змінної.

Для визначення залежностей між факторами була розрахована кореляційна матриця за допомогою прикладного пакету STATISTICA. Кореляційний аналіз дав змогу виділити показники, між якими має місце явище колінеарності, тобто відповідний коефіцієнт більше або дорівнює 0,9.

Результатом етапу математико-статистичного аналізу є сформована множина

основних незалежних між собою факторів, що є базою для побудови регресійної моделі продуктивної зайнятості промислового персоналу (табл.1) [8,с.94-98].

Таблиця 1

Факторні ознаки

Ум. позн.	Показники якісного складу персоналу*, %	Ум. позн.	Показники структури робочого часу**, %
Х 3	Питома вага працівників, які прийняті на умовах неповного робочого дня (тижня)	Х 18	Питома вага, які зайняті в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам
Х 4	Питома вага працюючих у віці (років) 15-34	Х 19	Питома вага працівників, яких навчено новим професіям
Х 5	Питома вага працюючих у віці 15-24	Х 20	Питома вага працівників, які підвищили кваліфікацію
Х 6	Питома вага працюючих у віці 35-49	Х 22	Питома вага відпрацьованого робочого часу
Х 7	Питома вага працюючих у віці 50-54	Х 23	Питома вага відпрацьованого робочого часу надурочно
Х 8	Питома вага працюючих у віці 55-59	Х 25	Питома вага невідпрацьованого робочого часу (щорічні відпустки)
Х 10	Питома вага працівників, які мають неповну та базову вищу освіту	Х 26	Питома вага невідпрацьованого робочого часу (тимчасова непрацездатність)
Х 11	Питома вага працівників, які мають повну вищу освіту	Х 27	Питома вага невідпрацьованого робочого часу (навчальні відпустки та інші неявки, передбачені законодавством)
Х 12	Питома вага працівників, які отримують пенсію	Х 28	Питома вага невідпрацьованого робочого часу (неявки з дозволу адміністрації)
Х 13	Питома вага працівників, які отримують пенсію за вислугу років	Х 29	Питома вага невідпрацьованого робочого часу (неявки у звязку з переведенням на скорочений робочий день, тиждень)
Х 15	Питома вага працівників, які отримують пенсію по інвалідності	Х 30	Питома вага невідпрацьованого робочого часу (простої)
Х 16	Питома вага, які мають наукову ступінь	Х 31	Питома вага невідпрацьованого робочого часу (прогули)
Х 17	Питома вага, які є винахідниками		

Примітки:* – визначення показників як питомої ваги від середньооблікової кількості промислового персоналу;

**– визначення показників як питомої ваги від загального фонду робочого часу на промисловому підприємстві.

Використовуючи результати попереднього аналізу було обрано наступні результативні показники, що характеризують рівень продуктивної зайнятості персоналу промислових підприємств: $У_1$, $У_2$, $У_3$, $У_4$ [4,с.24-28].

Теоретичне значення показника У визначається за наступною формулою

$$У= a_0 + a_1x_1 + \cdots + a_ix_i + \cdots + a_nx_n \qquad (3)$$

Для побудови багатофакторної моделі може бути використаний «покроковий» метод, сутність цього методу полягає в тому, що фактори по черзі включаються в модель доти, поки вона не стане задовільною. Порядок включення здійснюється за допомогою коефіцієнта кореляції як міри важливості факторів, які ще не включені в модель. Цей метод передбачає розрахунок часткових F-критеріїв для факторів, що мали значний вплив на ефективність використання персоналу промислового підприємства.

Для знаходження значення параметрів a_0, a_1, a_2,…, a_n, a_{ij}, за яких теоретичні значення $\hat{У}$ будуть найменше відхилятись від фактичних У, можна застосовувати різноманітні математичні методи. Найбільш поширеним і точним є метод найменших квадратів, за яким спочатку розробляється економетрична модель досліджуваного процесу, а потім обчислюються коефіцієнти еластичності показника за кожним фактором [7,с.285-291].

Згідно з алгоритмом кореляційно-регресійного аналізу було отримані наступні результати:

1) для показника ефективності використання персоналу ($У_1$) побудована наступна регресійна модель:

$$У_1 = 105{,}565 - 0{,}205\, x12 + 0{,}305\, x19 + 0{,}075\, x27 - 0{,}333\, x5 + 0{,}472\, x11 - 0{,}236\, x10 - 0{,}288\, x31 - 0{,}198\, x28 - 0{,}104\, x18 \qquad (4)$$

Статистичні характеристики перевірки адекватності моделі (4) свідчать про наступне:

1. Високий коефіцієнт детермінації (0, 646) свідчить про значний взаємний вплив незалежних факторів на ефективність використання промислового персоналу.

2. Фактичні значення t-розподілу Ст'юдента перевищують їх критичні значення. Таким чином, нульова гіпотеза відкидається, а оцінені параметри вважаються статистично важливими при рівні значущості 5%.

3. Фактичне значення F-критерію Фішера перевищує критичне значення: $F_{факт}$ = 12,47 > $F_{кр\ 0{,}05;12;47}$ =2,00. Тому вважається, що незалежні фактори здійснюють суттєвий вплив на результат.

Таким чином, модель (4) відповідає всім статистичним вимогам, що висуваються до подібних рівнянь регресії, і може бути застосована для проведення аналізу залежності факторів функціональної діяльності промислових підприємств і продуктивної зайнятості персоналу [8,с.94-101].

Результати розрахунку коефіцієнтів еластичності факторів моделі та ранжування факторів за ступенем впливу на результативний показник подано у табл. 2.

Таблиця 2

Структура факторів за ступенем впливу на результативний показник $У_1$

Ранг	Фактор	Назва	Параметри	Е	Доля, %
1	Х 11	Питома вага працівників, які мають повну вищу освіту	0,472	1,332	41,129
2	Х 10	Питома вага працівників, які мають неповну та базову вищу освіту	-0,236	0,643	19,865
3	Х 12	Питома вага працівників, які отримують пенсію	-0,205	-0,519	16,026
4	Х 19	Питома вага працівників, яких навчено новим професіям	0,305	0,317	9,813
5	Х 5	Питома вага працюючих у віці 15-24	-0,333	-0,251	7,785
6	Х 18	Питома вага, які зайняті в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам	-0,104	-0,1332	4,112
7	Х 28	Питома вага невідпрацьованого робочого часу (неявки з дозволу адміністрації)	-0,198	-0,332	1,026
8	Х 31	Питома вага невідпрацьованого робочого часу (прогули)	-0,288	-0,041	0,126
9	Х 27	Питома вага невідпрацьованого робочого часу (навчальні відпустки та інші неявки, передбачені законодавством)	0,075	0,038	0,118
	∑			3,238	100,000

Данні табл. 2 свідчать про те, що максимальний позитивний вплив на ефективність

використання промислового персоналу ($У_1$) має фактор питомої ваги працівників з вищою освітою (41,13%), так при зміні цього фактора на 1%, результативний показник зростає на 1,332%; а максимальний негативний вплив – фактор питомої ваги працівників, які отримують пенсію (16,03%), так при зміні цього фактора на 1% результативний зменшується на 0,519%.

2) для показника продуктивної зайнятості персоналу ($У_2$) побудована наступна регресійна модель:

$$У_2 = 262{,}200 + 0{,}573x11 + 0{,}371\,x\,3 + 0{,}251\,x15 - 0{,}326\,x12 + 0{,}152\,x7 + 0{,}101\,x\,28 - 0{,}103\,x5 \qquad (5)$$

Статистичні характеристики перевірки адекватності моделі (5) свідчать про наступне:

1. Коефіцієнт детермінації (0, 671) свідчить про значний взаємний вплив незалежних факторів на ефективність використання промислового персоналу.

2. Фактичні значення t-розподілу Ст'юдента більшості факторів перевищують їх критичні значення. Отже, нульова гіпотеза відкидається, а оцінені параметри вважаються статистично важливими при рівні значущості 5%.

3. Фактичне значення F-критерію Фішера перевищує критичне значення: $F_{факт}$= 15,164 > $F_{кр\ 0,05;12;47}$ =2,00. Тому вважається, що незалежні фактори здійснюють суттєвий вплив на результат.

Таким чином, модель (5) відповідає всім статистичним вимогам, що висуваються до подібних рівнянь регресії, і може бути застосована для проведення аналізу залежності факторів функціональної діяльності промислових підприємств і продуктивної зайнятості персоналу [8,с.94-101].

Результати розрахунку коефіцієнтів еластичності факторів моделі та ранжування факторів за ступенем впливу на результативний показник подано у табл. 3.

Таблиця 3

Структура факторів за ступенем впливу на результативний показник $У_2$

Ранг	Фактор	Назва	Параметри	Е	Доля, %
1	Х 11	Питома вага працівників, які мають повну вищу освіту	0,573	1,417	54,526
2	Х 3	Питома вага працівників, які прийняті на умовах неповного робочого дня (тижня)	-0,326	-0,723	27,831
3	Х 15	Питома вага працівників, які отримують пенсію по інвалідності	0,152	0,246	9,485
4	Х 12	Питома вага працівників, які отримують пенсію	0,251	0,102	3,938
5	Х 7	Питома вага працюючих у віці 50-54	-0,103	-0,068	2,630
6	Х 28	Питома вага невідпрацьованого робочого часу (неявки з дозволу адміністрації)	0,371	0,026	1,018
7	Х 5	Питома вага працюючих у віці 15-24	0,101	0,015	0,572
	∑			2,598	100,000

Данні табл. 3 свідчать про те, що максимальний позитивний вплив на показник продуктивної зайнятості промислового персоналу ($У_2$) має фактор, що характеризує питому вагу працівників з вищою освітою (54,53%), так при зміні цього фактора на 1%, результативний показник зростає на 1,42%; а максимальний негативний вплив – фактор, що характеризує питому вагу працівників, які прийняті на умовах неповного робочого дня (27,83%), так при зміні цього фактора на 1% результативний показник зменшується на

0,723%.

3) для показника продуктивної зайнятості персоналу ($У_з$) побудована наступна регресійна модель:

$$У_з = -1{,}169 + 0{,}368x11 + 0{,}149\,x3 - 0{,}404x5 + 0{,}679\,x4 - 0{,}099x10 + 0{,}176\,x19 - 0{,}174\,x31 - 0{,}229x28 + 0{,}307x12 + 0{,}119x18 \quad (6)$$

Статистичні характеристики перевірки адекватності моделі (6) свідчать про таке:

1. Коефіцієнт детермінації (0, 634) свідчить про значний взаємний вплив незалежних факторів на ефективність використання промислового персоналу.

2. Фактичні значення t-розподілу Ст'юдента факторів перевищують їх критичні значення. Отже, нульова гіпотеза відкидається, а оцінені параметри вважаються статистично важливими при рівні значущості 5%.

3. Фактичне значення F-критерію Фішера перевищує критичне значення: $F_{факт}$= 9,733 > $F_{кр}$ =9,50.

Тому вважається, що незалежні фактори здійснюють суттєвий вплив на результат. Таким чином, модель (6) відповідає всім статистичним вимогам, що висуваються до подібних рівнянь регресії, і може бути застосована для проведення аналізу залежності факторів функціональної діяльності промислових підприємств і продуктивної зайнятості персоналу [8].

Результати розрахунку коефіцієнтів еластичності факторів моделі та ранжування факторів за ступенем впливу на результативний показник подано у табл. 4.

Таблиця 4

Структура факторів за ступенем впливу на результативний показник $У_з$

Ранг	Фактор	Назва	Параметри	Е,%	Доля, %
1	Х 4	Питома вага працюючих у віці (років) 15-34	0,679	0,273	38,051
2	Х 11	Питома вага працівників, які мають повну вищу освіту	0,368	0,166	23,139
3	Х 12	Питома вага працівників, які отримують пенсію	-0,307	-0,124	17,318
4	Х 5	Питома вага працюючих у віці 15-24	-0,404	-0,490	6,815
5	Х 10	Питома вага працівників, які мають неповну та базову вищу освіту	-0,099	-0,043	6,013
6	Х 19	Питома вага працівників, яких навчено новим професіям	0,176	0,029	4,086
7	Х 18	Питома вага, які зайняті в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам	0,119	0,024	3,395
8	Х 28	Питома вага невідпрацьованого робочого часу (неявки з дозволу адміністрації)	-0,229	-0,006	0,857
9	Х 3	Питома вага працівників, які прийняті на умовах неповного робочого дня (тижня)	0,149	0,002	0,270
10	Х 31	Питома вага невідпрацьованого робочого часу (прогули)	-0,174	-0,001	0,055
	∑			0,719	100,000

Дані табл. 4 свідчать про те, що максимальний позитивний вплив на результативний показник продуктивної зайнятості промислового персоналу ($У_з$) має показник питомої ваги працівників працюючих у віці 15-34 років (38,05%), так при зміні цього показника на 1%, результативний показник зростає на 0,27%; а максимальний негативний вплив – показник питомої ваги працівників, які отримують пенсію (17,32%), так при зміні цього показника на

1% результативний зменшується на 0,12%.

4) для показника продуктивної зайнятості персоналу ($У_4$) побудована наступна регресійна модель:

$$У_4 = 0{,}367x11 + 0{,}149x3 - 0{,}406x5 + 0{,}679x4 - 0{,}099x10 + 0{,}177x19 - 0{,}174x31 - 0{,}229x28 + 0{,}306x12 + 0{,}117x18 \quad (7)$$

Статистичні характеристики перевірки адекватності моделі (7) свідчать про наступне: 1. Коефіцієнт детермінації (0, 673) свідчить про значний взаємний вплив незалежних факторів на ефективність використання промислового персоналу. 2. Фактичні значення t-розподілу Ст'юдента факторів перевищують їх критичні значення. Таким чином, нульова гіпотеза відкидається, а оцінені параметри вважаються статистично важливими при рівні значущості 5%. 3. Фактичне значення F-критерію Фішера перевищує критичне значення: $F_{факт}$= 10,49 > $F_{кр}$ =9,50. Тому вважається, що незалежні фактори здійснюють суттєвий вплив на результат. Таким чином, модель (7) відповідає всім статистичним вимогам, що висуваються до подібних рівнянь регресії, і може бути застосована для проведення аналізу залежності факторів функціональної діяльності промислових підприємств і продуктивної зайнятості персоналу [8,с.285-291].

Результати розрахунку коефіцієнтів еластичності факторів моделі та ранжування факторів за ступенем впливу на результативний показник подано у табл. 5.

Таблиця 5

Структура факторів за ступенем впливу на результативний показник $У_4$

Ранг	Фактор		Параметри	Е,%	Доля, %
1	X 4	Питома вага працюючих у віці (років) 15-34	27,374	0,273	38,097
2	X 11	Питома вага працівників, які мають повну вищу освіту	16,601	0,166	23,104
3	X 12	Питома вага працівників, які отримують пенсію	-12,418	0,124	17,282
4	X 5	Питома вага працюючих у віці 15-24	-4,927	-0,049	6,857
5	X 10	Питома вага працівників, які мають неповну та базову вищу освіту	-4,326	-0,043	6,020
6	X 19	Питома вага працівників, яких навчено новим професіям	2,956	0,029	4,114
7	X 18	Питома вага, які зайняті в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам	2,401	0,024	3,342
8	X 28	Питома вага невідпрацьованого робочого часу (неявки з дозволу адміністрації)	-0,616	-0,006	0,858
9	X 3	Питома вага працівників, які прийняті на умовах неповного робочого дня (тижня)	0,194	0,194	0,271
10	X 31	Питома вага невідпрацьованого робочого часу (прогули)	-0,040	-0,040	0,055
	∑			0,718	100,000

Данні табл. 5 свідчать про те, що максимальний позитивний вплив на результативний показник продуктивної зайнятості промислового персоналу ($У_4$) має показник питомої ваги працівників працюючих у віці 15-34 років (38,1%), так при зміні цього показника на 1%, результативний показник зростає на 0,273%; а максимальний негативний вплив – показник питомої ваги працівників, які отримують пенсію (17,28%), так при зміні цього показника на 1% результативний зменшується на 0,12%.

Таким чином, результати проведеного багатовимірного статистичного аналізу дозволяють провести ранжування незалежних факторів, які увійшли до регресійних моделей продуктивної зайнятості промислового персоналу за ступенем впливу на результативний показник (табл. 6).

Таблиця 6

Зведений рейтинг факторів за ступенем впливу на продуктивну зайнятість промислового персоналу

Фактори, що мають позитивний вплив			Фактори, що мають негативний вплив		
Ранг	Фактор	Частота*	Ранг	Фактор	Частота*
1	X 11	4	1	X 12	4
2	X 4	2	2	X 5	2
3	X 10	1	3	X 10	2
4	X 7	1	4	X 18	1
5	X 19	3	5	X 28	3
6	X 3	3	6	X 31	3

Примітки:* – визначення показника за частотою включення у регресійну модель продуктивної зайнятості персоналу

Висновки і перспективи подальших розробок. Результати проведеного багатовимірного статистичного аналізу дозволяють зробити висновки про те, що впливовими позитивними факторами забезпечення продуктивної зайнятості персоналу на промисловому підприємстві є фактори, що характеризують освітні характеристики персоналу, а саме питома вага працівників, які мають повну та базову вищу освіту; впливовими негативними факторами забезпечення продуктивної зайнятості персоналу на промисловому підприємстві є фактори, що характеризують показники вікового складу персоналу, а саме питома вага працівників пенсіонерів за віком. Отже результати проведеного аналізу дають можливість керівникам промислових підприємств приймати обґрунтовані рішення з метою збільшенні позитивного впливу факторів на продуктивну зайнятість персоналу у перспективі.

Перспективи подальших досліджень пов’язані з обґрунтуванням розширення кількості трудових показників в офіційних статистичних звітах промислових підприємств.

Література

1. Конвенція МОП №122 про політику в галузі зайнятості, 1964 р.
2. Гриньова В.М. Забезпечення продуктивної зайнятості на основі оцінки стану ринку праці / В. М. Гринькова, М. М. Новікова // Зайнятість та ринок праці. – 2004. – № 19. – С. 122–129.
3. Трудовий потенціал, зайнятість і ринок праці (теорія і практика) / М. І. Долішній, Т. С. Злупко, С. М. Злупко, Т. Б. Токарський. – Львів: ІРД НАН України, 1997. – 340 с.
4. Grineva V. N. Decision making to providing the productive personnel employment on the basis of cluster analysis results / V. N. Grineva, A. V. Dioba // Бизнес Информ. – 2009. – № 2(1). – С. 24–28.
5. Гриньова В. М. Проблеми управління трудовими ресурсами підприємства. Наукове видання / В. М. Гриньова, В. М. Ястремська. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 192 с.
6. Мамонов К. А. Використання методів економетричного аналізу в управлінні розвитком підприємницьких структур / К. А. Мамонов // Коммунальное хозяйство городов. – 2007. – № 77. – С. 323–329.
7. Степурін І. М. Економетричні моделі вибору критеріїв економічної ефективності інвестиційних проектів / І. М. Степурін // Вестник МичГАУ. – 2007 – № 1. – С. 285–291.
8. Пруненко Д. О. Організація виробництва та формування факторів, які впливають на затрати виробництва будівельних матеріалів / Д. О. Пруненко // Коммунальное хозяйство городов. – 2007. – № 80. – С. 94–101.

УДК 65.012.32

Ковальов А.І., Шумілова А.С.

КОМПЛЕКСНА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглядаються та розкриваються особливості проведення комплексної реструктуризації вітчизняних підприємств. Пропонується використання поетапного підходу до проведення реструктуризації і чотирьохетапного алгоритму реалізації процесу реформування на підприємстві. Розглядається процес проведення кризисної і стратегічної реструктуризації, проведення яких є необхідним в рамках ефективної комплексної реструктуризації.

The article include considering of the complex restructuring features of the Ukrainian enterprises. There are also given recommendation about use of the stage-by-stage restructuring and fourstage algorithm of enterprise's restructuring. In the article considering the process of crisis and strategic restructuring, which is a necessity in the framework of the effective complex restructuring.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Функціонування вітчизняних підприємств в умовах кризи потребує реалізації відповідних заходів, спрямованих на підвищення їх імунітету.

Пасивні процеси реструктуризації, відсутність досвіду й інструментарію реформування, адаптованого до особливостей функціонування вітчизняних підприємств, є головними причинами неефективної діяльності більшості вітчизняних підприємств, що свідчить про необхідність розробки відповідного інструментарію, якій допоможе вітчизняним суб'єктам господарювання бути більш успішними й конкурентоспроможними.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вивченню проблем пов'язаних з процесом реструктуризації підприємств присвятили свої дослідження і праці, наступні вітчизняні і зарубіжні дослідники: В.Д. Шапіро, Ю.В. Іванов, В.Ф. Кравченко, П.В. Забелін, В.В. Кондратьев, А.С. Афонін, М.Д. Аістова., Л.П. Белих, М.А. Федотова, Л.П. Страхова, Г.С. Бутковская, А.С. Євсєєв, В.П. Нестерчук, Л. Водачек, М. Робсон, Ф. Уллах, М. Хаммер, Дж. Чампі, А. Голдстайн, А.А. Томпсон, А. Стрікленд та інші. Проте, на наш погляд, більшість праць, присвячених проблемам реформування, не враховують особливості функціонування вітчизняних підприємств на мікро і макрорівні. У зв'язку з цим, проблема реалізації процесу реструктуризації вітчизняних підприємств є актуальною і потребує дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Особливу увагу при проведенні реформування слід приділяти тому, що більшості вітчизняних підприємств необхідно проводити кризову реструктуризацію, яка є обов'язковою умовою і базою для проведення подальших якісних змін на підприємстві. У зв'язку з цим, в дослідженні авторами пропонується поетапний похід і алгоритм проведення комплексної реструктуризації підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою статті є визначення особливостей і головних етапів реалізації комплексної реструктуризації на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Реструктуризація підприємства може проводитися в двох випадках: успішними підприємствами, які прагнуть до підвищення конкурентоспроможності і ефективності своєї діяльності, роблячи акцент на збільшенні вартості бізнесу, і підприємствами, що знаходяться в кризисній ситуації, зусилля яких направлені на виведенні підприємства з кризової ситуації і стабілізації його фінансово-економічного стану.

Для досягнення цілей, поставлених першою групою підприємств, здійснюється

стратегічна реструктуризація, яка переслідує такі цілі як: збільшення вартості власного капіталу для акціонерів, збереження корпоративної власності і інші завдання, пов'язані з підтримкою іміджу підприємства, що роблять його привабливим. Друга група підприємств здійснює кризисну реструктуризацію, і сконцентрована на рішеннях, націлених на здійснення сукупності кардинальних дій, направлених на повернення кризисних суб'єктів господарювання в стан функціонуючих підприємств.

При цьому послідовність здійснення процесу реформування, використовуваний інструментарій, умови проведення і параметри досягнення бажаного результату при реалізації стратегічної і кризисної реструктуризації різні.

Виходячи з ситуації, що склалася у вітчизняній і зарубіжних економіках, найбільший інтерес представляє інструментарій реструктуризації для підприємств, що знаходяться в кризовій ситуації. Головною метою реструктуризації є виведення підприємства з кризи і в першу чергу стабілізація його фінансового стану. При цьому необхідно досягти таких цілей, як підвищення ефективності виробництва, зміна стратегії управління активами, впровадження бізнес-процедур, вирішення питань з дебіторською і кредиторською заборгованостями, використання можливостей подальшого фінансування за рахунок позик.

Традиційним завданням реструктуризації є підвищення ефективності функціонування підприємства, а, отже, максимізація його вартості. Як найважливіший показник ефективності функціонування підприємства виступає зростання вартості власного капіталу, відповідно реструктуризація і проводиться в даному напрямі. При цьому, вибір показника вартості підприємства, як критерію реструктуризації не випадковий, і пов'язаний з тим, що власників підприємства в першу чергу цікавлять не тип і технологія виробництва, параметри продукції, ринки збуту, а справжній інтерес викликає критерій ефективності їх вкладень в конкретне підприємство, яким є постійне зростання вартості вкладів, що обумовлює як підвищення рівня особистого добробуту власників, так і стабільний розвиток підприємства [1].

Таким чином, про успішність сучасного підприємства можна судити про наявність, перерахованих вище, критеріїв ефективності його функціонування, одним з варіантів, досягнення яких є реалізація комплексної реструктуризації, яка включає особливості і інструментарій кризисної і стратегічної реструктуризації.

Основною з умов проведення реструктуризації є її поетапна реалізація. Тому нами, в основі проведення комплексної реструктуризації, запропонований поетапний підхід (рис.1), основою якого є відокремлення, у рамках процесу реструктуризації, кризового й посткризового періодів.

Перевагами запропонованого підходу є чітке формування цільової орієнтації підприємства в межах кожного періоду, можливість проміжного аналізу і коректування подальших планів, запобігання хаотичності в процесі прийняття і реалізації реструктуризаційних рішень, врахування часового і ресурсного факторів [2,с.3-11].

Реструктуризація має бути поетапною та представляти сукупність структурованих і запланованих дій.

Проведені дослідження дозволили визначити комплекс заходів, реалізація яких є необхідною у межах традиційної реструктуризації: перший етап є прогнозним, оціночним, аналітичним і організаційним (формування команди, що здійснює реструктуризацію; комплексна діагностика підприємства й оцінка інноваційного потенціалу; аналіз „проблемного поля” і виділення ключових проблем; формулювання стратегічних цілей підприємства, виділення пріоритетних стратегій; розробка програм реформування; оцінка джерел ресурсів).

Другий етап є реалізаційним, тобто розроблений на першому етапі проект реструктуризації приводиться у виконання (корегування системи управління фінансами; реалізація стратегії управління майном підприємства; створення умов для підготовки й перепідготовки фахівців; розробка й впровадження ефективної інформаційної системи управління; удосконалення організаційної структури й системи управління; створення чи

реорганізація системи маркетингу; розвиток зв'язків із громадськістю).

Рис.1. Структурна схема поетапного підходу [2]

Третій етап є контрольним (моніторинг проекту; контроль над цільовими показниками; підготовка й презентація звітів за результатами реструктуризації).

На основі поетапного підходу у статті запропонований чотирьохетапний алгоритм реструктуризації (рис.2), який включає: аналітичний етап – аналіз ситуації, створення проекту реструктуризації; кризовий етап – реалізація сукупності заходів орієнтованих на фінансову стабілізацію діяльності підприємства; посткризовий етап – реалізація сукупності заходів орієнтованих на підвищення конкурентоздатності підприємства у довгостроковому періоді; постреструктуризаційний етап – оцінка результатів від проведеного реформування та створення системи моніторингу.

Реалізація першого і другого етапів здійснюється у кризовому періоді, третього й четвертого відповідно – у посткризовому.

Розроблений алгоритм, на відміну від традиційного, враховує кризовий й

посткризовий періоди при проведенні реструктуризації, дозволяє зробити процес реформування структурованим, зменшує вплив фактору хаотичності.

1 ЕТАП: Аналітичний

↓

1.1. Фінансово-економічний аналіз й визначення ступеня кризової ситуації

1.2. Розробка проекту реструктуризації
1.2.1. Установлення контрольних крапок кожного етапу в рамках проекту, і термінів їхньої реалізації

2 ЕТАП: Кризовий (фінансова стабілізація діяльності підприємства)

↓

2.1. Реалізація заходів, передбачених в рамках кризового етапу
2.1.1. Уточнення і доробка головних напрямків реалізації реструктуризації підприємства на третьому етапі реструктуризації

2.2. Контроль за виконанням запланованих заходів (аналіз відхилень)
2.2.1. Реалізація заходів, передбачених для досягнення стратегічних цілей посткризового етапу

3 ЕТАП: Посткризовий (комплексна реструктуризація – реалізація довгострокових цілей)

↓

3.1. Реалізація запланованих на подетапі 2.1.1. цілей

3.2. Аналіз відповідності плану і факту
3.2.1. Проведення необхідних корегувань

4 ЕТАП: Постреструктуризаційний

↓

4.1. Оцінка ефективності проведеної реструктуризації
4.1.1. Аналіз заходів, які дозволили досягнути позитивних результатів

4.2. Контроль над фінансово-економічними показниками діяльності підприємства

Рис.2. Чотирьохетапний алгоритм реструктуризації [2]

Далі необхідно відмітити особливості реалізації та розходження у сукупності заходів, які реалізуються при реформуванні у кризовому й посткризовому періодах [2,с.5-9].

Виникнення кризи на підприємстві, а відповідно і кризової фази має на увазі появу посткризового періоду функціонування підприємства (за умови успішної реалізації перетворень) – у цьому укладений їх нерозривний і специфічний зв'язок (рис.3). При цьому, чим складніше і "глибше" буде виглядати фаза кризового періоду, період посткризового функціонування підприємства буде носити подібний аналогічний відтінок [3,с.47-50].

Рис.3. Кризовий і посткризовий періоди підприємства [3,с.48-53]

Поза залежністю, коли підприємство виявить кризову ситуацію і почне спроби по її ліквідації, кризовий і посткризовий періоди у діяльності підприємства є неминучими, і за умови успішної реалізації реформування діяльності підприємства, будуть виглядати подібно відрізкам a, b,c і відповідно a_1, b_1,c_1.

Таким чином, в рамках кризового періоду проводиться кризова реструктуризація, а посткризового – стратегічна. Залежно від стану підприємства, можливе проведення як кризової, так і стратегічної реструктуризації окремо, залежно від параметрів, які вказують на рівень готовності до неї підприємства.

До кризової реструктуризації, повинен входити комплекс заходів, направлених на відновлення платоспроможності підприємства. Терміни її здійснення для підприємства, що знаходиться в зоні "ближнього" банкротства, украй обмежені, адже резервних фондів у нього вже, як правило, немає, а фінансові вливання ззовні виключені. Тому збільшення грошових коштів, необхідних кризисному підприємству для реформування, здійснюється за рахунок наступних заходів: продаж короткострокових фінансових вкладень; продаж дебіторській заборгованості; продаж запасів готовій продукції; продаж надлишкових виробничих запасів; продаж інвестицій; продаж нерентабельних виробництв і об'єктів невиробничої сфери; контроль над витратами і скорочення непродуктивних витрат; скорочення штату співробітників.

Головною метою кризисної реструктуризації є стабілізація фінансової ситуації на підприємстві і підготовка його до стратегічних довгострокових змін.

Стратегічна реструктуризація здійснюється в посткризовому періоді і основною її метою є підвищення привабливості і вартості підприємства. В даному випадку зміни торкаються як стратегічної, організаційної і культурної складових діяльності підприємства в довгостроковому періоді.

При цьому при розгляді вартості підприємства як універсального показника його ефективності, його менеджменту, його інфраструктури, необхідно відзначити, його типів, а саме.

Ринкова капіталізація – вартість підприємства з точки зору портфельного інвестора. Це найбільш описаний в літературі тип капіталізації, що розглядає вартість підприємства з точки зору розміщення акцій на корпоративному ринку цінних паперів. Розмір капіталізації розглядається як сукупна вартість акцій підприємства, що звертаються на фінансовому ринку, узятих по біржових котируваннях. Цей метод застосовний лише для невеликого числа найбільш крупних підприємств, чиї акції котируються на фондових біржах.

Вартість підприємства з точки зору прямого інвестора – як приведена вартість очікуваних грошових потоків.

В цьому випадку вважається, що підприємство коштує стільки, скільки грошей воно може принести власникові в майбутньому. Для визначення вартості використовується метод "дисконтованих грошових потоків", заснований на відомій методиці Модільяні-Міллера для раціональних ринків. В даному випадку розглядається сума майбутніх надходжень від вкладення засобів (покупки, інвестування), при цьому майбутні надходження зменшуються (дисконтуються) по відомій методиці відповідно до ризику від подібних вкладень. Це найбільш поширений спосіб визначення вартості підприємств, акції яких не мають ринкових котирувань [4].

Висновки і перспективи подальших розробок. Існуюча практика вживання "клаптевої" реструктуризації, коли здійснюються зміни не у всіх функціональних областях діяльності підприємства, приводить лише до локальних позитивних результатів, але не має загального логічного обґрунтування з центральною ідеєю змін. Саме тому "клаптеві" рішення, як правило, не приводять до очікуваного ефекту в рамках всієї бізнес-системи.

Враховуючи особливості, умови і історію функціонування вітчизняних підприємств, успішне проведення стратегічної реструктуризації [5,с.170-197], в більшості випадків, неможливо без попереднього проведення кризової реструктуризації, інакше комплексна реструктуризація носитиме «клаптевий» характер.

Тому якщо підприємство в довгостроковому періоді бажає бути ефективним, то необхідне проведення комплексної реструктуризації що передбачає проведення кризової і стратегічної реструктуризації. У подальших роботах автори мають намір продовжити дослідження проблем пов'язаних з реструктуризацією вітчизняних підприємств.

Література

1. Евсеев А. Стратегии реструктуризации предприятий в условиях кризисной ситуации [Електронний ресурс] / А. Евсеев. – Режим доступу: http://www.masters.donntu.edu.ua/2002.
2. Ковальов А. І. Підходи й напрямки проведення реструктуризації промислових підприємств Науковий вісник: Всеукраїнська асоціація молодих науковців / А. І. Ковальов, А. С. Дунаєвська. – Одеса.: ОДЕУ. – 2006. – № 8 (28). – С. 3-11.
3. Шумілова А. С. Основи проведення поетапної реструктуризації підприємства / А. С. Шумілова. // Науковий вісник: Всеукраїнська асоціація молодих науковців. – Одеса.: ОДЕУ. – 2005. – №5 (17). – С.47-55.
4. Хлебников Д. Подход к реструктуризации предприятий [Електронний ресурс] / Д. Хлебников. – Режим доступу: http://quality.eup.ru/docum3/ pkrep.html.
5. Ковальов А. І. Організація та управління реструктуризацією підприємств промисловості: [навч. посіб.] / А. І. Ковальов. – Одеса: Пальміра, 2008. – 316 с.

УДК 339.37 (477) **Криган Р.В.**

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

У статті зроблена спроба сформулювати методичні рекомендації щодо оцінки ефективності розвитку роздрібної торгівлі у регіонах. Проведено аналіз та зроблено висновки щодо обґрунтування основних факторів для регіонального вирівнювання розвитку роздрібної торгівлі України. Розглянуто перспективи подальших наукових розробок.

In the article attempt to formulate methodical recommendations in relation to the estimation of efficiency of development of retail business in regions is done. An analysis is conducted and conclusions are made concerning the ground of basic factors for the regional smoothing of development of retail business of Ukraine. Perspectives of further research implementation are examined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Регіональний розвиток України проходить складно і суперечливо. Ринкові відносини суттєво розширили самостійність та відповідальність регіонів як суб'єктів господарювання, що володіють і розпоряджаються значною частиною національного багатства.

Інтегруючись у загальнодержавну та світову економіку, вони змушені все більше конкурувати між собою в боротьбі за інвестиції та кваліфіковану робочу силу, покриття зростаючих потреб населення щодо рівня життя, за ринки збуту для товарів регіону, за задоволення потреб населення через роздрібну торгівлю та якісне торговельне обслуговування [1].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Найбільш авторитетними дослідниками проблеми оцінки ефективності роздрібних торговельних підприємств є такі особи: Лариса Олександрівна Лігоненко, професор Київського торговельно-економічного університету; Радіонов, професор Московського університету.

Вищезазначеними проблемами займаються також такі вчені: А.А. Мазаракі, Н.М. Ушакова, Т.В. Футало та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Визначення впливу кількісного аналізу регіональної структури ринку споживчих товарів, специфіки розселення людей, підвищення ефективності капітальних вкладень торгівлі в ринкових умовах господарювання не в повній мірі досліджено у економічній літературі.

Зазначимо, що досить актуальним та необхідним завданням є обґрунтування економічних показників регіонального розвитку роздрібної торгівлі в умовах кризи.

Мета статті полягає у відпрацюванні низки науково-теоретичних та практичних проблем, спрямованих на вирівнювання регіонального розвитку роздрібної торгівлі.

Постановка завдання повинна допомогти розглянути перспективні прогнози, передбачити рівень деформацій у структурі товарообороту, забезпеченості населення торговими площами, магазинами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роздрібна торгівля у регіонах сьогодні загалом стає однією з галузей та сфер економіки, яка найбільш динамічно розвивається. Останніми роками до фінансово-економічної кризи у сфері торгівлі України відбувалися відчутні позитивні зміни.

Практично завершився процес приватизації у сфері товарного обігу. Визначилася стійка тенденція до реального зростання обсягу роздрібного товарообороту, що є свідченням розширення та активізації внутрішнього споживчого ринку.

Темпи зростання роздрібного товарообороту істотно перевищують темпи зростання

валового внутрішнього продукту. Як наслідок, реєструється систематичне зростання обсягу роздрібного товарообороту на одну особу, збільшення обсягу споживання товарів та послуг.

Одночасно розвитку роздрібної торгівлі притаманна низка недоліків: темпи зростання роздрібного товарообігу значно відстають від темпів зростання реальних доходів домогосподарств внаслідок погіршення споживчих настроїв; дві третини роздрібного ринку споживчих товарів та послуг продовжують залишатися „в тіні”; індекс фізичного обсягу роздрібного товарообороту в 2007 році становив лише 123,5% від рівня 1990 року. Роздрібна торгова мережа є важливою складовою соціально-економічного розвитку будь-якого регіону [2]. Від її стану значною мірою залежить успішність виконання торгівлею соціальних та економічних функцій, а отже, і якість життя населення. Дослідження структурно-територіальної організації роздрібної торговельної мережі в Україні дозволило виявити як позитивні так і негативні тенденції, зокрема, щодо складу об’єктів за видами і типами їхнього територіального розміщення. Роздрібна торговельна мережа є основною складовою частиною інфраструктури споживчого ринку. І якщо першою умовою розвитку роздрібного товарообороту є наявність товарів і послуг, які відповідають попиту покупців за асортиментом, якістю та ціною, то другою, не менш важливою, умовою є наявність широко розгалуженої, сучасно обладнаної та з високим рівнем якості обслуговування покупців роздрібної торгової мережі.

Для будь-якої економічної моделі господарювання роздрібна торговельна мережа має важливе соціально-економічне значення. У ринкових умовах економічне значення роздрібної мережі полягає в раціональній організації завершального етапу кожного окремого циклу суспільного виробництва, забезпеченні швидкого і стабільного доведення товарів до споживачів, здійсненні мобільного кругообігу грошових коштів [3,с.230-270].

Соціальне значення торговельної мережі сьогодні не обмежується тільки скороченням часу, зусиль, коштів потенційних споживачів на придбання подібних товарів та послуг. Мережа роздрібних торговців усіх форм організації і власності, яка разом із супутньою інфраструктурою має стабільну тенденцію до зростання, є важливим ресурсом скорочення безробіття, працевлаштування передусім молоді, джерелом доходів як підприємців, так і найманих працівників.

Вітчизняна роздрібна торговельна мережа складається з кількох її видів – як сформованих протягом десятиліть розвитку галузі торгівлі, так і принципово нових, що виникли і розвиваються останнім часом [4,с.86-87].

Умови ринкової економіки приводять до зміни соціально-економічних, містобудівних, технічних, технологічних і інших умов. Чинників, передумов, що безпосередньо впливають і визначають розвиток торговельних підприємств і відповідно торговельних площ. Такі соціально-економічні чинники, як збільшення економічного потенціалу суспільства, зростання народонаселення, зростання рівня і структури споживання, передбачають широкі можливості для розвитку роздрібної торгівлі.

Продаж товарів населенню здійснюється через різні види об’єктів торгівлі, сукупність яких і складає в цілому роздрібну торгову мережу. Крім магазинів, які є основним каналом роздрібного продажу товарів, функціонує різноманітна мережа позамагазинних пунктів роздрібної торгівлі. До них належить дрібнороздрібна торгова мережа (кіоски, павільйони, палатки, торгові автомати, автомагазини) та ринки.

Умови ринкової економіки приводять до зміни соціально-економічних, містобудівних, технічних, технологічних і інших умов [5,с.22].

На розвиток роздрібної торгової мережі – потребу в ній, структурну і територіальну її організацію – впливає багато різноманітних факторів [6,с.12-15]: соціально-економічних, демографічних, географічних, містобудівних, транспортних, організаційно-технологічних, управлінських, фінансових.

І для того, щоб мати соціальну інфраструктуру для здійснення на сучасному рівні роздрібної торгівлі, необхідно періодично проводити моніторинг факторів для виявлення

тенденцій і визначення основних змін, що можуть мати місце в перспективі.

Найважливішим фактором розвитку роздрібної торгової мережі є сам споживач, бо в умовах ринкової економіки, особливо розвинутої, – це господар ринку, оскільки за ним визнано право вибору щодо купівлі товару та послуг, що продаються.

У кожній країні та її регіонах склад споживачів суттєво відрізняється передусім за соціально-економічними та демографічними ознаками: статево-віковою; соціальною і професійною приналежністю; розміром і життєвим циклом сім'ї; рівнем освіти, культури та стилем життя.

Дуже різні і можливості споживачів, які в свою чергу обумовлюють їхні особливості, мотивацію та поведінку на ринку.

Процес старіння населення сприяє змінам в структурі контингенту споживачів, і така зміна змусить роздрібних торговців суттєво переорієнтувати власну збутову стратегію, оскільки потреби людей з віком не просто змінюються від авангардних, радикальних до більш поміркованих, раціональних, вони зазвичай ще й підкріплені вагомішими матеріальними ресурсами – засобами платежу.

Проте перетворення, які відбуваються у торговельній сфері, не супроводжуються формування якісно нової, соціально і економічно ефективної системи торговельного обслуговування у регіонах [7,с.358-360].

Оцінка ефективності діяльності роздрібної торгівлі у регіоні передбачає розрахунок таких показників:

- кількісного аналізу регіональної структури ринку споживчих товарів;
- специфіки розселення людей;
- впливу демографічних факторів на формування потреб населення;
- впливу соціально-економічних умов;
- підвищення ефективності капітальних вкладень торгівлі в ринкових умовах господарювання.

Кількісний аналіз регіональної структури ринку споживчих товарів полягає у визначенні ступеня концентрації його індикаторів у регіонах, тобто в оцінці нерівномірності розподілу значень цих індикаторів [8,с.164-166]. Ступінь відповідності територіального розподілу товарообороту, доходів і витрат населення, виробництва товарів, чисельності споживачів можна виміряти за допомогою коефіцієнта Лоренца (L).

Чим більшим є коефіцієнт концентрації, тим більше збігається розподіл товарообороту із розподілом факторної ознаки й тим тісніше вони пов'язані. Показник територіальної диференціації формується в основному під впливом регіональних особливостей (доходів, грошових витрат і заощаджень населення, виробництва товарів народного споживання). Отже, коефіцієнт концентрації демонструє ступінь концентрації певних індикаторів стану регіонального споживчого ринку в межах усієї сукупності регіонів. Для кожного регіону окремо можна визначити індекс локалізації Di, що показує, якою мірою не збігається частка регіону в загальному обсязі результативних ознак із часткою факторної ознаки:

На величину індексу локалізації впливає нерівномірність покупок (продажів) на одну особу населення, що можна розглядати як один із проявів регіонального варіації рівня життя населення. Інші розрахункові показники підтверджують цей висновок і свідчать про високий рівень територіальної диференціації щодо кола обраних індикаторів (виробництво, доходів, витрат тощо).

Оцінити такий показник можна також за допомогою коефіцієнта варіації товарообороту на одну особу населення, доходів, витрат, виробництва товарів, що розраховується за формулою:

$$L = \frac{\sum_{i=1}^{E} \left| dx_i - dy_i \right|}{2}, \qquad (1)$$

де dx_i – частка і-го регіону в загальному обсязі факторної ознаки (в аналізі

регіонального споживчого ринку – це частка населення і-го регіону в загальній чисельності населення України);

dy_i – частка і-го регіону в загальному обсязі товарообороту, доходів і витрат населення, виробництві споживчих товарів);

k – кількість і-х регіонів.

Чим ближчим є коефіцієнт концентрації до 0, тим більше збігається розподіл товарообороту із розподілом факторної ознаки й тим тісніше вони пов'язані. Показник територіальної диференціації формується в основному під впливом регіональних особливостей (доходів, грошових витрат і заощаджень населення, виробництва товарів народного споживання). Отже, коефіцієнт концентрації демонструє ступінь концентрації певних індикаторів стану регіонального споживчого ринку в межах усієї сукупності регіонів. Для кожного регіону окремо можна визначити індекс локалізації D_i, що показує, якою мірою не збігається частка регіону в загальному обсязі результативних ознак із часткою факторної ознаки:

$$D_i = \frac{dx_i}{dy_i} \cdot 100\% . \qquad (2)$$

На величину індексу локалізації впливає нерівномірність покупок (продажів) на одну особу населення, що можна розглядати як один із проявів регіональної варіації рівня життя населення. Інші розрахункові показники підтверджують цей висновок і свідчать про високий рівень територіальної диференціації щодо кола обраних індикаторів (виробництво, доходи тощо).

Оцінити такий показник можна також за допомогою коефіцієнта варіації товарообороту на одну особу населення, доходів і витрат виробництва споживчих товарів, що розраховується за формулою (3).

$$V_\delta = \frac{\delta_x}{\bar{x}} \cdot 100\% . \qquad (3)$$

де δ_x – середньоквадратичне відхилення регіональних показників на одну особу населення від середнього рівня:

$$\delta_x = \sqrt{\sum (x_i - x)^2 d_i} , \qquad (4)$$

де x_i – товарооборот (доходи, витрати й заощадження, виробництво товарів народного споживання) на одну особу населення і-го регіону;

$\bar{x}$ – середній товарооборот на одну особу населення в усіх регіонах;

d_i – частка населення і-го регіону в загальній чисельності населення.

Застосування комплексу методів оцінки територіальної диференціації необхідно для розробки державної політики з метою вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів у поєднанні з принципом збалансованості їхніх інтересів. Це особливо актуально для регіонів, у межах яких показники економічного й соціального розвитку є значно нижчим, ніж відповідні середні показники в державі.

На регіональний розвиток торговельного обслуговування населення суттєво впливає диференціації щодо заселення та господарської діяльності територій країни, що проявляється в різній густоті мережі населених пунктів, рівневі благоустрою.

Торгівля в сільській місцевості належить до тих сфер торговельного обслуговування, що повинні розвиватися відповідно до розселення людей. Географія розселення в основному визначає географію розміщення роздрібної торговельної мережі. Більш великим системам сільського розселення відповідають більш потужніші підприємства торгівлі. Тому особливості сільського розселення мають суттєве значення для організації системи торговельного обслуговування населення. Найважливішими з них є ступінь освоєння територій, розбіжностей щодо величини поселень та густоти їх мережі, надійність транспортно-економічних зв'язків між ними.

Наявність малих, середніх, великих та надвеликих сільських поселень та розподіл усіх

потреб в товарах (за частотою попиту) на повсякденні, періодичні та епізодичні обумовлюють можливість організації торговельного обслуговування мешканців сільської місцевості. Регіональні відмінності щодо поселень різної величини обумовлюють особливості формування та розміщення центрів торговельного обслуговування різних рангів у кожному регіоні.

Проблема розвитку торгівлі й організації торговельного обслуговування людей в малих сільських поселеннях характеризується протиріччями: з одного боку, потребує збільшення таких поселень в інтересах ефективної організації соціальної інфраструктури, з іншого – є об'єктивна необхідність їх існування для більш раціонального та повного використання природних і трудових ресурсів. Для вирішення цієї проблеми необхідно створити локальні системи торговельного обслуговування в малих сільських поселеннях.

Серед факторів, що впливають на територіальні відмінності щодо рівня споживання, а відповідно й на обсяг та структуру роздрібної торговельної мережі, найбільш значними є: загальна зайнятість (економічна активність населення), її галузева й професійна структура, характер трудової діяльності та ступінь інтенсифікації праці, розмір сімей, їх статево-вікова структура, рівень культури населення.

Відмінності щодо економічної активності населення за регіонами країни впливають на формування потреб, а, разом із тим, і особу населення через чисельність членів сімей, які працюють, на їхній дохід та платоспроможний попит.

Крім того, на потреби в товарах впливає сімейний стан, склад та розмір родини. Наприклад, більша частина товарів із тривалим терміном використання обслуговує всю сім'ю, а не споживається індивідуальними її членами.

Що стосується фізіологічних потреб населення, то вони також є різними відповідно до віку та статі населення. Так, зі збільшенням віку зростають енергетичні витрати організму. Харчування дітей у віці 11-13 років повинне бути у 1,6 разів більш калорійним, ніж у віці 3-4 роки. У віці 18-39 споживати слід на 200-300 ккал. більше, ніж у 40-60 років, а підліткам – на 1750 ккал. більше, ніж дітям від 1 до 3 років. Середня потреба в харчуванні в чоловіків, які мають велику вагу та зріст, а також у зв'язку з обміном речовин, є на 15-19% вищою, ніж у жінок. Таким чином, раціон харчування диференціюється, залежно від статевого та вікового складу населення того чи іншого регіону.

Раціон харчування залежить від зайнятості в галузях національної економіки, а також від праці. Так, загальні добові витрати енергії в дорослого населення, яке не займається фізичною працею, не перевищують 3000-3200 ккал., тоді як у осіб, що виконують фізичну роботу, потреба досягає 500-5000 ккал. Калорійність харчування в чоловіків віком 20-40 років має бути вищою, ніж у жінок, що займаються тими самими видами господарської діяльності на 350-450 ккал.

Віковий склад населення впливає на формування потреб у таких непродовольчих товарах, як одяг, взуття.

Отже, загальний рівень споживання від співвідношення статево-вікових груп у загальній кількості населення та їх зайнятості у сфері виробництва.

Разом із тим, у практиці розміщення та організації торгівлі не розглядається вплив демографічних факторів на територіальні відмінності в характері та структурі споживання.

Одним із шляхів вирівнювання розвитку торговельного обслуговування в регіонах можна визначити підвищення ефективності капітальних вкладень торгівлі в нових ринкових умовах. Постійне збільшення капітальних вкладень у розвиток торговельної мережі дозволяє створити сучасну матеріально-технічну базу.

Одним із важливих завдань торгівлі є раціональне та найбільш зручне для населення розміщення торговельної мережі на основі будівництва крупних об'єктів торгівлі в поєднанні з розвитком невеликих (малих та середніх) магазинів із продажу товарів першої необхідності.

Фінансування розвитку торгівлі має здійснюватися переважно коштом недержавних джерел. У нових умовах господарювання органи виконавчої влади повинні стимулювати добровільне накопичення коштів суб'єктами торгівлі та виробничих галузей, залучення інвестиційних ресурсів торгівлі та виробничих галузей, залучення інвестиційних ресурсів на засадах акціонерного капіталу, а також вільних коштів населення та іноземних інвестицій. Поряд із цим доцільно більш широко використовувати фінансові ресурси місцевих бюджетів, особливо для будівництва підприємств торгівлі в районах із низьким рівнем інвестиційної привабливості, з подальшою їх приватизацією за гроші, а також пільгове кредитування тих видів і типів підприємств, розвиток яких доцільно стимулювати.

Висновки і перспективи подальших розробок. Дана стаття дозволяє зробити нам наступні висновки:

– на регіональний розвиток торговельного обслуговування населення суттєво впливає диференціація щодо заселення та господарської діяльності територій країни, що проявляється в різній густоті мережі населених пунктів, рівні благоустрою;

– відмінності щодо економічної активності населення за регіонами країни впливають на формування потреб, а, разом із тим, і на загальний обсяг роздрібного товарообороту в цілому та на одну особу населення через чисельність членів сімей, які працюють, на їхній дохід та платоспроможний попит.

Перспективи подальших наукових розробок у даному напрямі полягають у розв'язанні такого кола питань:

– як оцінювати у практиці розміщення та організацію торгівлі враховуючи демографічні фактори на територіальні відмінності в характері та структурі споживання товарів та послуг;

– як правильно порівнювати рівень споживання товарів та послуг з точки зору різних територій та регіонів країни, сільського та міського населення;

– які шляхи вирівнювання розвитку торговельного обслуговування в регіонах.

Не зважаючи на зроблені методичні рекомендації, не виключається вірогідність їхньої похибки, тому наші рекомендації будуть постійно уточнюватися відповідно до того як будуть розгортатися події в економічному житті країни.

Література

1. Послання Президента до Верховної Ради України: Поступ у XXI століття / Стратегія економічної та соціальної політики на 2000-2004 рр. // Урядовий кур'єр. – 2000. – 28 січня.
2. Проект прогнозування економічного та соціального розвитку України до 2000-2010 років // Урядовий кур'єр. – 1998. – № 89-90.
3. Мазаракі А. А. Економіка торговельного підприємства: підруч. / А. А. Мазаракі, Л. О. Лігоненко, Н. М. Ушакова. – К.: Хрещатик, 1999. – 797 с.
4. Футало Т. В. Проблеми регіонального вирівнювання розвитку роздрібної торгівлі в Україні / Т. В. Футало // Регіональна економіка. – 2005. – № 4. – С. 86–93.
5. Футало Т. В. Оцінка конкурентного середовища на товарних ринках / Т. В. Футало // Вісник ЛКА. – 2005. – Вип. 17. – С. 22–31. – (Економічна серія)
6. Футало Т. В. Роздрібна торгівля в Україні: основні напрями розвитку / Т. В. Футало. – Львів: Вид-во ЛКА. – 2007. – Вип. 10 – С. 10–17.
7. Футало Т. В. Місце та роль торговельних систем в економічному зростанні регіонів / Т. В. Футало // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса, 2007. – С. 357–364.
8. Футало Т. В. Механізми регулювання діяльності підприємств у сфері торгівлі (Тематичний зб. наукових праць) / Т. В. Футало // Торгівля і ринок України. – Львів: ДонНУЕТ. – 2008. – Т.1. – Вип. 25. – 2008. – С. 163–169.

УДК 331.101.3

Кузьмін О.Є., Комарницька Б.Б.

МОТИВАЦІЙНІ ЧИННИКИ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СИСТЕМІ «ПОСТАЧАННЯ-ВИРОБНИЦТВО-ЗБУТ»

У статті висвітлено поняття «мотиваційний чинник» та запропоновано класифікацію мотиваційних чинників машинобудівних підприємств. Розглянуто мотиваційні чинники машинобудівних підприємств у системі «постачання-виробництво-збут». Визначено їх особливості та запропоновано класифікацію.

In the article a concept of motivational factor is reflected and classification of motivational factors of machine-building enterprises is offered. The motivational factors of machine-building enterprises in the system of «supply-production-sale» are considered. Their features are determined and the classification is offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Необхідною умовою для забезпечення успішної роботи машинобудівних підпримств є ефективна мотивація працівників. Правильно мотивований працівник зацікавлений в продуктивності своєї праці, в підвищенні трудової активності тощо. Проте, ефективність мотивації залежить не лише від правильного вибору та поєднання мотивів, що спонукають до праці, а й від урахування впливу чинників на мотивування працівників. Для визначення рівня впливу чинників на мотивування працівників, важливого значення набуває їх класифікація та деталізація.

Виробничо-господарська діяльність машинобудівних підприємств здійснюється трьома стадіями: постачанням сировини, виробництвом продукції та реалізацією продукції. Дані стадії діяльності відрізняються між собою метою, особливостями та умовами праці, кадровим потенціалом і, відповідно, мотивацією до праці. Тому потрібна така класифікація мотиваційних чинників, яка б враховувала особливості роботи кожної стадії виробничо-господарської діяльності машинобудівних підприємств.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. З огляду на актуальність тематики мотивування працівників підприємств багато дослідників присвячують свої праці даній темі, зокрема Я.П. Червінська, О.Є. Кузьмін і О.Г. Мельник, М.С. Дороніна, І.В. Власенко, А.В. Калина та інші. Літературні джерела висвітлюють поняття мотивації, класифікацію мотивів, механізм мотивування та системи мотивації. Значна частина науковців досліджують чинники мотивування працівників, оскільки саме чинники визначають поведінку працівника, його дії, наміри, характер.

Докладніше аналізування чинників мотивування працівників висвітлено у праці М.С. Вороніної. Автор представляє класифікацію чинників А. Вельша, А. Колота, Є. Телегіна, А. Здравомислова, А. Маслоу, У. Ньюсома. Проте, на думку автора, наведені класифікації чинників мають недоліки, зокрема: представлені чинники не є всеохоплюючими та не взаємопов'язаними між собою [1,с.42-44]. Тому автор пропонує свою класифікацію чинників мотивування працівників, які поділяються на внутрішні, під якими розуміємо мотиваційну спрямованість працівника (його потреби, інтереси, мотиви, цілі), та зовнішні – стимули (економічні, соціальні, психологічні, організаційно-адміністративні). Також автор виділяє такий чинник як культура, який діє як інтегруюча сила, яка одночасно об'єднує чинники як одного так і різних рівнів [1,с.45-47].

Я.П. Червінська пропонує таку структуризацію чинників мотивування працівників: соціально-економічні (представлені грошовим заробітком), психологічні (організація праці, особисті характеристики працівника, його трудова поведінка), нематеріальні (спрямування працівника, його суспільнароль, статус, ціннісні орієнтири) [2,с.45-101].

Науковці Ю.О. Джерлюк та А.В. Калина обмежуються виділенням лише таких чинників мотивування працівників як вік, освіта, загальний стаж роботи, середньомісячний дохід, житлова площа, відстань та час добирання до роботи тощо [3,с.48-53; 4,с.152-157].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існуючі класифікації чинників мотивування працівників, на нашу думку, є не досить всеохоплюючими, оскільки вони не враховують особливостей виробничо-господарської діяльності машинобудівних підприємств.

Формулювання цілей статті. Метою даної статті є дослідження мотиваційних чинників машинобудівних підприємств, розроблення їхньої класифікації, а також визначення їх особливостей в системі «Постачання-виробництво-збут».

Виклад основного матеріалу дослідження. Процес управління виробничо-господарською діяльністю підприємства проходить низку етапів: планування, організація, мотивування, контролювання та регулювання діяльності, які підлягають впливу чинників.

Згідно тлумачного словника, чинник – це умова, рушійна сила, причина будь-якого процесу, що визначає його характер або одну з основних рис [5,с.740].

Отже, на управління виробничо-господарською діяльністю підприємства впливають багато чинників, зокрема: цілі підприємства, його структура, працівники, ресурси, споживачі, постачальники, конкуренти, профспілки, законодавчі акти, міжнародні події тощо [6,с.28].

Розглянемо детальніше вплив чинників на мотивування працівників.

Мотиваційний чинник – це умова, рушійна сила, причина поведінки працівника, що визначає характер його дій чи одну з основних рис. Оскільки мотивування працівників є однією з функцій управління підприємством, тому основою побудови класифікації чинників мотивування будуть чинники впливу на діяльність підприємства.

Мотиваційні чинники машинобудівних підриємств класифікуємо за ознакою середовища впливу: мотиваційні чинники внутрішнього та зовнішнього впливу (див. рис.1). Мотиваційні чинники внутрішнього впливу – це рушійні сили, які впливають на рівень мотивування працівника з середини підприємства. До таких чинників відноситься: цілі підприємства, особливості та умови праці, характеристики працівника. Мотиваційні чинники зовнішнього впливу – це рушійні сили, які впливають на рівень мотивування працівника з зовні підприємсва: споживачі, постачальники, конкуренти, профспілки, політичні обставини, стан економіки країни, науково-технічний прогрес тощо. Ці чинники доцільно розділити на групи: прямої та непрямої дії. Чинники прямої дії безпосередньо впливають на мотивування працівника – це споживачі, конкуренти, постачальники, профспілки, а чинники непрямої дії – діють не безпосередньо, а через певні механізми, взаємовідносини: політичні обставини, стан економіки, науково-технічний прогрес [6, с.29].

Проаналізуємо вплив кожного чинника на мотивування працівників машинобудівних підприємств.

Цілі підприємства – це результати діяльності підприємства, які планується досягти за певний період часу. Цілі повинні бути конкретними та зрозумілими для їх досягнення, що допоможе працівнику ефективно виконувати свою роботу. В результаті проведених нами досліджень рівня мотивування працівників на машинобудівних підприємствах України було визначено низький рівень узгодженості цілей підприємства з системою мотивації, що призводить до зниження ефективності праці працівників. Тому план виконання кожної цілі на підприємстві має доповнуватись відповідними мотивуючими заходами. Отже, вплив даного чиннику мотивації працівників пояснюється правильністю формування цілей, що призведе до зацікавленості працівником в роботі. Особливості праці на машинобудівних підприємствах полягають в складності галузевої структури, різноманітності спеціалізацій, видів робіт, багатоваріантності серійності виробництва, складності виробництва та технологічних процесів тощо. Все це істотно впливає на мотивацію працівників, оскільки потребує високого рівня трудомісткості та великих трудових витрат. Одним з мотиваційних чинників машинобудівних підприємств також є умови праці.

Рис. 1. Класифікація мотиваційних чинників машинобудівних підприємств

Опитані респонденти дослідження рівня мотивації на машинобудівних підприємствах зазначили, що якість виконання їх праці у великій мірі залежить від середовища, в якому вони працюють, а саме від стану робочого місця, освітленості робочої території, забруднення повітря, шуму тощо. Так, згідно Міжнародної організації праці, до умов праці також відносяться: фізичне зусилля (переміщення вантажів певної ваги в робочій зоні, зусилля, пов'язані з утримуванням вантажів, натисненням на предмет праці або важіль управління механізмом протягом певного часу), нервове напруження (складність розрахунків, особливі вимоги до якості продукції, складність управління механізмом, апаратом, приладдям, небезпека для життя і здоров'я людей під час виконання робіт, особлива точність виконання), робоче положення (положення тіла людини і його органів відносно засобів виробництва), монотонність роботи (багаторазове повторення одноманітних, короткочасних операцій, дій, циклів), вібрація, обертання, поштовхи (амплітуда на хвилину, градуси і кількість обертів

або поштовхів за хвилину) [7]. Вище наведені умови праці є притаманними машинобудівним підприємствам через складність виробництва, технологічних процесів, тому при мотивуванні працівників слід враховувати їхній вплив. Найважливішим мотиваційним чинником є характеристики працівника, саме вони в першу чергу беруться до уваги при мотивуванні працівника до праці. Його роль визначається освітою, рівнем кваліфікації працівника, стажем роботи, віком, статтю, середньомісячним доходом. Також варто відзначити вплив на мотивацію характеру працівника, його ставленням до праці, настрою, стану здоров'я.

Не менш важливий вплив на мотивування працівників машинобудівних підприємств мають чинники зовнішнього середовища. Роль споживачів продукції проявляється в стимулюванні до якісної праці працівників за рахунок повного задоволення споживачами виготовленою продукцією та збільшенням попиту, що призведе до зростання прибутків підприємства і відповідно підвищення грошового заробітку працівників. Вплив постачальників відображається у своєчасних поставках якісних матеріально-технічних ресурсів, що усуне простої у виробництві, брак продукції, несвоєчасність виробництва. Підприємства-конкуренти заохочують працівників якісно виконувати свою роботу, постійно вдосконалюватись тощо. Наявність профспілок на підприємствах дає можливість працівникам відчути захищеність своєї праці та збільшити рівень мотивації працівника до праці, це проявляється в покращеннях умов праці та достойної її оплати, охорони здоров'я, відпустки. Державні органи влади прямо впливають на мотивування працівників шляхом розроблення відповідних законодавчих актів, якими реголюється праця на підприємстві. Такими законодавчити актами є: Кодекс законів про працю України, Закон України «Про оплату праці», Закон України «Про охорону праці», Конвенції Міжнородної організації праці тощо.

Мотивувати працівників до виготовлення конкурентоспроможної машинобудівної продукції можливе також за рахунок дотриманням підприємством науково-технічного прогресу, що дозволить працівникам збільшити рівень автоматизованості праці, покращити якість виготовленої продукції. Важливий вплив на рівень мотивування мають такі чинники як стан економіки країни, участь в міжнародних економічних відносинах, політичні та соціально-культурні обсавини, який проявляється в впевненості працівника в стабільності зайнятості, в своєчасності виплати заробітної плати, в соціальній захищеності праці, в підтримці з боку держави та підприємства розвивати свої здібності, робочий потенціал тощо. Помітим є вплив міжнародних подій на мотивування працівників, зокрема події фінансового характеру, які призводять до знецінення національної валюти, до зниження попиту на машинобудівну продукцію та скорочення виробництва.

Спираючись на розгляд нами мотивування працівників машинобудівних підприємств в системі «постачання–виробництво-збут», оскільки саме такий підхід щодо мотивування працівників дозволить врахувати особливості праці в кожній стадій виробничо-господарської діяльності підприємства, всі мотиваційні потреби працівників та їх особисті інтереси, особливості кадрового потенціалу, трудовий внесок працівників, пропонуємо розглянути мотиваційні чинники в даній системі (див. табл. 1.).

Стадія «постачання» виробничо-господарської діяльності машинобудівного підприємства полягає у плануванні матеріально-технічого забезпечення, у закупівлі сировини, організації поставок, в уравлінні запасами та раціональним використанням сировини тощо. Працівник, задіяний в даній роботі, повинен бути компетентним в законодавчій базі щодо матеріально-технічного забезпечення, в управлінні матеріально-технічним забезпеченням та складським господарством, у матеріало-технічній документації тощо. Особливості його праці полягають в постійному русі та контакті з людьми, що потребує комунікабельності, наполегливості, вміння переконувати, ризикувати, нервого напруження та фізичного зусилля.

Таблиця 1

Характеристика мотиваційних чинників машинобудівних підприємств в системі «Постачання-виробництво-збут»

Мотиваційні чинники	Характеристика мотиваційних чинників машинобудівних підприємств в системі «Постачання-виробництво-збут»		
	Постачання	Виробництво	Збут
Цілі підприємства	Полягає в правельності формування цілей щодо матеріально-технічного забезпечення з відповідними мотивуючими заходами.	Полягає в правельності формування цілей щодо виробництва продукції з відповідними мотивуючими заходами.	Полягає в правельності формування цілей щодо реалізації продукції з відповідними мотивуючими заходами.
Особливості праці	Складність галузевої структури та різноманітність спеціалізацій потребують високої компетентності в матеріально-технічному забезпеченні.	Багатоваріантність робіт, складність виробництва та технологічних процесів характеризуються трудомісткістю та трудовими витратами.	Серійність виробництва, багатоваріантність робіт, різноманітність спеціалізацій потребують компетентності в реалізації та часу на її здійснення.
Умови праці	Роботі притаманне нервове напруження, фізичне зусиллям, постійний рух, спілкування з людьми.	Робота є монотонною, проводиться в одноковому робочому положенні, в забруденому середовищі тощо.	Роботі притаманне нервове напруження, фізичне зусиллям, постійний рух, спілкування з людьми.
Характеристика працівника	Робота вимагає висококваліфікованості, відповідного рівня освіти, комунікабельності, вмінню спілкуватись з людьми тощо.	Робота вимагає висококваліфікованості, відповідного рівня освіти, відповідальності, точності, якості дій.	Робота вимагає висококваліфікованості, відповідного рівня освіти, комунікабельності, вмінню спілкуватись з людьми тощо.
Постачальники	Якість та своєчасність поставок впливає на грошовий заробіток працівника.	Несвоєчасне та неякісне матеріалозабезпечення може спричинити брак продукції чи простої у вирбництві.	Несвоечасність вробництва продукції призупиняє роботу працівників, задіяних в збутовій діяльності.
Споживачі	Низький рівень реалізації продукції може призупинити роботу працівників.	Якість та своєчасність виробництва сприятиме збільшенню попиту на ринку.	Якість задоволення потреб споживачів впливає на грошовий заробіток працівників.
Конкуренти	Заохочують до якісного матеріалоабезпечення підприємства.	Заохочують до якіснї роботи та професійного розвитку.	Заохочують до постійного вдосконалення праці, вимагають ризикованості.
Профспілки	Здійснюють контроль щодо дотримання трудового законодавства підприємством, відповідних умов праці, рівня її оплати, охорони здоров'я.		
Державні органи влади	Розробляють, формують та затверджують засади праці на машинобудівних підприємствах, контролюють дотримання вимог щодо діяльності.		
Законодавчі акти	Кодекс законів про працю України, Закон України «Про оплату праці», Закон України «Про охорону праці», Конвенції Міжнородної організації праці регулюють мотиваційну діяльність підприємства.		
Політичні обставини	Високий рівень політики країни сприятиме соціальній захищеності праці працівників, стабільності зайнятості, зниженню міграції робочої сили, своєчасній виплаті заробітної плати, розвитку тощо.		
Стан економіки країни	Характеризує рівень розвитку економіки країни. Розвиненість економіки країни сприяє стабільності зайнятості, зниженню міграції робочої сили , соціальній захищеності працівників, їх розвитку.		
Науково-технічний прогрес	Дотримання підприємством нововведень допоможе покращити умови праці, якість продукції та загалом конкурентспроможність.		
Міжнародні економічні відносини	Участь підприємства у міжнародних економічних відносинах дозволить вийти на новий рівень функціонування на ринку, що сприятиме розвитку та підвищення конкурентоспроможності працівників.		
Міжнародні події	Несприятливі міжнародні події , зокрема фінансового характеру, призводять до знецінення національної валюти, до зниження попиту та цін на машинобудівну продукцію, скорочення виробництва.		
Соціально-культурні обставини	Рівень соціальної культури країни визначає стан соціального забезпечення працівників, рівень доходів, соціальної стабільності.		

Завданням стадії «виробництва» є виробництво готової та напівготової машинобудівної продукції, ремонтні роботи. Такі роботи найчастіше є монотонними, проводяться в однаковому робочому положенні, в забрудненому повітрі, в наявності шуму, вібрації; вимагають від працівника компетентності, точності, акуратності, відповідальності у своїх діях, постійного навчання та самовдосконалення.

Стадія «збут» охоплює маркетингове дослідження ринку; продуктово-асортиментну; контрактно-цінову; збутово-розподільчу та комунікаційну діяльність. Працівник, задіяний в даній роботі, повинен бути компетентним у вітчизняному та зарубіжному законодавстві щодо організації збуту і постачання готової продукції, в питаннях маркетингу та ціноутворення. Роботи даної стадії вимагають від працівника комунікабельності, рухливості, ризикованості, вмінні переконувати тощо.

Висновки і перспективи подальших розробок. Необхідною умовою для здійснення виробничо-господарської діяльності машинобудівних підприємств є ефективна мотивація працівників, яка полягає в правильному поєднанні мотивів, що спонукають до праці, та у врахуванні впливу мотиваційних чинників.

Нами було проведено дослідження мотиваційних чинників машинобудівних підприємств, запропоновано класифікацію та визначено їх особливості в системі «постачання-виробництво-збут», оскільки дані стадії діяльності підприємства відрізняються між собою, зокрема в мотивації. З результатів дослідження слідує, що найбільш впливовими є такі мотиваційні чинники машинобудівних підприємств в системі «постачання-виробництво-збут»: особливості праці, умови праці характеристика працівника, постачальники та споживачі.

Перспективи подальших розвідок полягають в дослідженні стану мотивування працівників машинобудівних підприємств в системі «постачання-виробництво-збут».

Література

1. Доронина М.С. Управление мотивацией / М.С. Доронина, Е.Г. Наумик, О.В. Соловьев. – Харьков: ХЮУ, 2006. – 240 с. – (Научное издание).
2. Червінська Я.П. Фактори мотивації персоналу в менеджменті / Я.П. Червінська. – К: Правда Ярославичів, 1998. – 254 с.
3. Джерлюк Ю.О. Мотиваційна модель розрахунку рівня мотивації праці / Ю.О. Джерлюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2007. – № 31, Т.2. С.45-48. – (Економічні науки).
4. Калина А.В. Підвищення ролі мотиваційних та стимулюючих важелів в умовах ринкової економіки / А.В. Калина // Вісник соціально-економічних досліджень. Одеський державний економічний університет. – 2008. – № 32. – С.105-110.
5. Тлумачний словник української мови.
6. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: [навч. посіб.] / О.Є. Кузьмін., О.Г. Мельник. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка», Інтелект-Захід, 2002. – 228 с.
7. Мельникова О.І. Оцінювання ефективності мотивації персоналу: проблеми розробки критеріїв / О.І. Мельникова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2008. – Вип.32 – С.145-152.
8. International Labour Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm.

УДК 658.8.012.12:006.4

Лівшиц В.Я.

СИСТЕМА ВЗАЄМОВІДНОСИН УЧАСНИКІВ РИНКУ ПРОФЕСІЙНОЇ ОФІСНОЇ НЕРУХОМОСТІ У ПЕРІОД ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Стаття присвячена аналізу ринку професійних офісних приміщень у період впливу світової фінансової кризи. Проаналізовані тенденції ринку на різних етапах його розвитку. Зроблені прогнози щодо подальшої розбудови ринку. Розроблено стратегію поведінки орендарів у переговорах з власниками бізнес центрів щодо оптимізації умов оренди офісних приміщень.

The article deals with the comparative analysis professional office market before and after the influence of world financial crisis. The research of main market development milestones during four last years has lead to some useful outcomes and forecasts of further market development. The article is devoted to model of development of satisfaction relations between supplier and customer.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ринок професійних офісних приміщень столиці вважається одним з найбільш репрезентативних завдяки наступним факторам: наявність в столиці України головних офісів більшості національних та міжнародних компаній; найбільша концентрація інвестицій щодо розвитку офісного сегменту у порівнянні з іншими містами з населенням більше 1 млн. Так, у загальному обсязі накопичених в країні іноземних інвестицій столиця займає більше 30%; наявність всіх типів бізнес-центрів (надалі БЦ) класів А, В, С, що притаманно тільки Києву; столиця традиційно займає виняткове місце в структурі економіки України; на ринку професійної офісної нерухомості м. Київ існують всі основні учасники, що супроводжують об’єкти комерційної нерухомості від їх проектування та будування до фактичної комерційної експлуатації та остаточної реалізації інвестору.

На протязі останніх 7 років, починаючи з 2001 року, паралельно з розвитком ринку: збільшенням об’єму та якості пропозиції професійних офісних приміщень з одного боку, та збільшенням кількості корпоративних орендарів міжнародних та національних компаній, також значний розвиток зазнали інституції професійних девелоперів, консалтингових (брокерських) агенцій, та професійних компаній з управління офісними центрами. Динаміка розвитку сегменту професійної офісної нерухомості столиці суттєво різна до та після початку фінансової кризи в Україні у листопаді 2008р. За звичайних обставин (до початку впливу фінансової кризи в Україні) офісний ринок м. Києва характеризувався наступними основними характеристиками. дисбаланс між пропозицією та попитом на професійні офісні приміщення. Корпоративні клієнти фактично відчували суттєвий дефіцит професійних офісних приміщень, особливо у діловому центрі Києва; постійне зростання орендних ставок на протягом останніх 3 років 2005-2008 (перша половина); домінуюча позиція власника приміщень. Ринок в таких умовах характеризується як ринок власника; пропозиція нових офісних приміщень, що надходять на ринок протягом 2005-2007рр., є недостатньою для балансування попиту та пропозиції.

Вплив фінансової кризи кардинально змінив цілу низку важливих показників, які характеризують ситуацію на ринку. Отже, постає проблема, як зміниться система взаємовідносин основних учасників ринку: девелоперів (орендодавців), компаній з управління комерційною нерухомістю, консалтингових (брокерських агенцій) та корпоративних орендарів. Яку стратегію розвитку взаємовідносин повинні обрати професійні орендарі (корпоративні клієнти), щоб отримати найбільш привабливі комерційні

та адміністративні умови щодо укладання договорів оренди офісних приміщень в нових ринкових умовах.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Для комплексного аналізу існуючих з даної тематики досліджень та публікацій вважаємо необхідним проаналізувати історію та сутність формування ринку комерційної нерухомості та еволюції взаємовідносин між основними учасниками ринку. В основі процесів, які відбуваються на українському ринку нерухомості лежать ринкові трансформації, що призводять до перетворення нерухомості в товар, а звідси капітал і власність. При цьому економічне та інституціональне середовище її ринкової життєдіяльності постійно розширюється. Нерухомість стає об'єктом фіскального інтересу держави, важливою складовою інвестиційного портфелю підприємств, фінансовим активом, заставним зобов'язанням, засобом для заощаджень тощо.

За твердженням Д. Фортдмана та Н. Ордуея, ринок нерухомості – це визначений набір механізмів, за допомогою яких передаються права власності і пов'язані з нею інтереси, встановлюються ціни і розподіляються простір між різними конкуруючими варіантами землекористування [1,с.347]. Суб'єкти ринку комерційної нерухомості та взаємозв'язки між ними представлені на рис.1.

Рис.1. Суб'єкти ринку комерційної нерухомості

Стосовно ринку комерційної нерухомості як і інших ринків, – основну роль відіграє держава. Саме вона від імені суспільства створює відповідні умови купівлі-продажу, режим використання об'єктів, контролює ці процеси. Головними суб'єктами таких ринків є,

безумовно, власники об'єктів комерційної нерухомості. В цьому контексті в спеціалізованій літературі і мовній практиці вони отримали назву девелопери. Ця назва пояснюється тим, що такі компанії чи організації спрямовують діяльність на розвиток об'єктів нерухомості з метою отримання відповідних доходів і прибутків від їх продажу, здачі в оренду чи подальшого використання.

На розвинених ринках комерційної нерухомості у сферу діяльності девелоперів входить в основному освоєння земельних ділянок під забудову, будівництво відповідних об'єктів та подальша комерційна експлуатація. При цьому девелопер безпосередньо не виконує будівельні роботи.

Діяльність девелопера полягає у виборі земельної ділянки відповідно до його цільового призначення, розробки концепції об'єкту, вибору економічно-ефективного фінансування проекту, отримання всіх необхідних дозволів на його будівництво і подальшу реалізацію від відповідних органів влади, визначення умов залучення інвестицій, розробці механізму їх повернення, пошуку інвесторів, доборі підрядників, фінансуванні їх діяльності, контролі за роботою, передачі створенню об'єкта нерухомості в експлуатацію, продажі побудованого чи реконструйованого об'єкта, поверненні фінансових ресурсів.

На сьогодні девелопер є ключовою фігурою на розвинутих ринках комерційної нерухомості. Він відповідає перед інвесторами за витрату їх коштів, перед банками – за повернення кредитних ресурсів, несе відповідальність за якість проекту і результат його реалізації перед державою, перед підрядчиками – за послуги і своєчасність фінансування, перед споживачами – за якість об'єкту нерухомості, своєчасність його здачі в експлуатацію. Наявність девелопера як суб'єкта ринкового господарювання можлива при відповідному рівні розвитку ринкових взаємовідносин, товарній сутності об'єктів нерухомості.

Існує дві форми розвитку проектів комерційної нерухомості. По-перше, розвиток нової нерухомості (компанія-девелопер веде проект із самого початку, тобто купує земельну ділянку або промислову територію, проектує і будує об'єкт і, надалі, продає його, або здає в довгострокову оренду. По-друге, реконструкція та вдосконалення існуючої нерухомості, тобто старих цехів, складських приміщень, заводських корпусів, адміністративних будівель, тощо.

В останні роки активний інтерес до розвитку проектів комерційної нерухомості поряд із іноземними девелоперами почали проявляти великі українські компанії та корпорації, які досягли значних результатів у інших секторах економіки та бізнесу. Нові девелоперські компанії створені на базі великих фінансових, промислових або ІТ-корпорацій. Вони розвивають свою девелоперську активність на базі накопичених знань, розуміння процесів, які відбуваються на ринку, наявності фінансових і людських ресурсів, корисних бізнес-контактів, напрацьованих їх материнськими структурами. Однією з таких компаній є «Компас Девелопмент», яка була створена у листопаді 2006р. На сьогодні на різних стадіях розробки знаходяться 7 проектів загальною площею 350 тис. кв.м. Сумарний обсяг інвестицій в ці проекти складає близько 500 млн. дол. США. На ринках комерційної нерухомості в даний час існує три категорії споживачів:

1) покупці (підприємства чи організації, які купують об'єкти комерційної нерухомості у свою власність для їх подальшого виробничого використання виходячи із існуючих власних потреб, потреб своїх споживачів);
2) орендарі (підприємства та організації, які отримують об'єкти комерційної нерухомості для тимчасового використання у власних цілях;
3) фінансові інститути (банки, інвестиційні компанії (фонди), які купують об'єкти комерційної нерухомості для їх подальшого перепродажу чи здачі в оренду.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На ринку комерційної нерухомості значне місце посідає посередницька та консультативна діяльність. Агентства нерухомості, утримують фахівців, які виконують функції консультантів угод купівлі-продажу, здачі в оренду, заставних відносин. Брокери, як правило, представляють інтереси покупців чи продавців; орендарів чи орендодавців нерухомості при укладанні відповідних

угод. Представляючи інтереси продавців чи орендодавців брокери виступають в ролі консультантів корпоративного клієнта, або аутсорсінгового консультанта для його корпоративного відділу. Саме подальше фокусування на функції представлення інтересів орендарів суттєво змінює роль і значення брокерів на ринку комерційної нерухомості.

Формулювання цілей статті. Удосконалення принципів дії учасників ринку професійної офісної нерухомості у період фінансової кризи: девелоперів, орендарів, компаній по управлінню офісною нерухомістю, консалтингових агенцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. У період, починаючи з другої половини 2004р і до першої половини 2008р., Україна без перебільшення стала однією із найперспективніших з точки зору інвестиційної привабливості країн Східної Європи. Одним з сегментів найбільшого інвестиційного потенціалу спеціалісти вважають ринок офісної нерухомості. З 2004р. в сегменті офісної нерухомості збереглися тенденції зростання попиту на якісні офісні приміщення. Ринок продовжував активно розвиватися, і якщо попит на ринку стабільно перевищував пропозицію, то за останні 2 роки намітилася тенденція до поступового збільшення останньої. Результатом даної тенденції стало практично миттєве поглинання вітчизняними та зарубіжними компаніями пропозиції, що виводилася на ринок, а також подальше збереження дефіциту офісних приміщень на ринку. Як наслідок, це сприяло безпрецедентному підвищенню орендних ставок, які лише за 2007 рік зросли в середньому на 40% при незмінно низькому рівні вакантності. Увагу крупних девелоперів офісної нерухомості, як і раніше, сфокусовано на столиці.

Після незначного сповільнення темпів зростання пропозиції на ринку у 2004 році, починаючи з 2005 року ми спостерігаємо стабільне зростання даного показника. Так, за період 2005-2007 рр., середньорічні темпи його зростання досягли майже 50%, при цьому абсолютний рекорд поки що залишається за 2005 роком: збільшення пропозиції на 70% у порівнянні із попереднім 2004 роком. Водночас, за оцінками експертів таких відомих у даній галузі компаній, як DTZ та Colliers International, величина незадоволеного попиту київського офісного ринку станом на кінець 2006 року складала приблизно 500 тис. м^2 площ. Загалом протягом лише 2006 року обсяг нової пропозиції на даному сегменті ринку склав біля 177 тис. м^2, що приблизно на 70% перевищило обсяги попереднього 2005 року. Таким чином, на кінець 2006 року загальна пропозиція якісних офісних приміщень на ринку м. Києва склала близько 613 тис. м^2 [2,с.22]. Між тим, як зазначено вище, протягом 2004р. – першої половини 2008р., розбудова офісного ринку залишалася одним з ключових сегментів, який цікавив більшість інституціональних девелоперських компаній.

Ринок офісної нерухомості Києва відчуває вплив світової фінансової кризи з вересня - листопада минулого (2008) року. Досить швидко протягом одного – двох місяців складається ситуація, яка змінює основні характеристики ринку офісної нерухомості м.Києва. Значно знижується ділова активність компаній (основних клієнтів – орендарів) БЦ в столиці. Що, в свою чергу, негативно вплинуло на попит на професійні офісні приміщення. Разом з цим уповільнюється ріст орендних ставок і фактично починається перша за історію розбудови офісного ринку з початку 2005 р тенденція зниження останніх.

За даними компанії Colliers International середня офісна ставка на приміщення БЦ класу А на кінець першої половини 2008 року складала USD 70-75/m2/місяць (без ПДВ та операційних витрат). Для БЦ класу В орендні ставки у першій половині 2008 року знаходились на рівні USD 50-55/м2/ на місяць (без ПДВ та операційних витрат).

Прогнози щодо орендних ставок (до фінансової кризи) до кінця 2008р складали відповідно USD 81 м2/місяць та USD 62 м2/місяць для БЦ класів А і В відповідно. Починаючи з вересня 2008р., спеціалісти відмічають можливість зниження вказаних орендних ставок на 20%-25%, в деяких випадках до 30% в залежності від площі офісних приміщень певного орендатора, та прогнозують можливе зниження на кінець 2009 року на 35%-50% від «до кризисних показників». Тенденції зміни орендних ставок на офісні приміщення м. Києва можна представити як наведено рис.2.

2009 – прогноз на кінець року
Джерело: інформація до вересня 2008р – Colliers International;
інформація до листопада, грудня 2008рр та прогнозу на 2009р – дослідження автора.

Рис.2. Динаміка орендних ставок на ринку офісної нерухомості м. Києва

Спеціалісти консалтингових компаній, які обслуговують корпоративних клієнтів, також засвідчують те, що велика кількість корпоративних клієнтів звертається із запитами до власників БЦ знизити орендні ставки, або шукають альтернативні більш дешеві пропозиції офісних приміщень. І дійсно, для корпоративних компаній – клієнтів у такій фінансово складній ситуації, коли бюджети та бізнесова діяльність компаній значно скорочуються, є декілька альтернативних стратегій щодо офісних приміщень: обговорювати з власниками БЦ зниження орендної плати; здати частини площ в суборенду; переїжджати у альтернативні офіси.

Особливо сильний вплив цієї ситуації відчувають саме бізнес центри класу А, розташовані у Центральному Діловому Районі (ЦДР). Орендарі, які були згодні переплачувати за імідж та можливість знаходитись у найбільш престижних бізнес центрах, за умови постійного дефіциту офісних приміщень, у новій ситуації повинні були швидко приймати рішення щодо реалізації стратегій зазначених вище. Як факт на грудень 2008 р. року ряд компаній, а саме з фінансового сектору, інвестиційних фондів, фінансового консалтингу, розвитку професійної нерухомості були змушені переїхати в інші бізнес центри, яки потребують менших витрат. Як результат цього на ринку професійних офісних приміщень поступово збільшується так званий коефіцієнт вакантності з 2% до 6% на кінець 2008 року. Спеціалісти також відмічають тенденцію збільшення кількості приміщень, які здаються в суборенду, що також впливає на коефіцієнт вакантності. Причому деякі орендарі не ставлять за ціль заробити на оренді, а просто компенсувати свої витрати по частині приміщення, яка в даний період часу фактично не використовується компанією.

Професійні орендарі значно змінюють позицію щодо вимог до комерційних умов у переговорах зі власниками бізнес центрів. Частина власників бізнес центрів, що становить 15-20% ринку всієї пропозиції офісних приміщень, особливо найбільш центральних, все ж таки намагається утримати орендні ставки, мінімізуючи зниження останніх, і, як результат, втрачає до 40% існуючих в цих бізнес центрах орендарів. Інша, частина до 80% власників офісних приміщень поступово змінюють свої позиції по відношенню до орендарів, та

демонструють гнучкість у переговорному процесі. Можемо говорити про зміну «переговорного балансу» між орендарем та власником БЦ у сторону орендаря. (табл.1).

Таблиця 1

Порівняння основних характеристик ринкової ситуації до та після початку впливу фінансової кризи

2004- перша половина 2008 року	Листопад, 2008р.- Грудень, 2009р.
– наявність постійного дефіциту професійних офісних приміщень, особливо у центральному діловому районі м. Києва (ЦДР);	– значно збільшується об’єм пропозиції професійних офісних приміщень особливо в БЦ, які розташовані в ЦДР;
– мінімальний коефіцієнт вакантності офісних приміщень на рівні 0,5%, попитом;	– практично всі корпоративні орендарі розглядають можливість скорочення витрат на офісні приміщення, завдяки: скороченню орендованої площі, переїзду до БЦ з більш низькими орендними ставками; проведенню додаткових переговорів з орендодавцями відносно зниженню витрат на оренду офісних приміщень;
– не прозорі процедури розвитку офісних проектів у столиці, що значно уповільнюють діяльність девелоперів та робить не можливим введення в експлуатацію згідно попередньо розроблених планів;	– суттєво знижуються темпи подальшої розбудови професійного офісного ринку з точки зору надходження на додаткових об’ємів нової пропозиції офісних приміщень;
– постійний зріст орендних ставок до USD 80-82/м2 та USD 60-65/м2 для класів А та В відповідно;	– на ринку відбувається зниження орендних ставок до рівня USD 45-50/м2 та USD 30-35/m2 для БЦ класу А та В відповідно;
– девелопери мають однозначну перевагу у переговорному процесі та практично «обирають» орендарів, які найбільш задовольняють їх побажанням;	– орендарі (корпоративні клієнти) отримують значну перевагу у переговорному процесі з власниками приміщень, щодо обговорення комерційних умов оренди;
– орендарі вимушені підписувати договори, в яких орендні ставки мають зв'язок з USD/Euro. Як правило більшість фінансових та адміністративних ризиків на стороні орендаря. Індексація орендної ставки у бік збільшення передбачена договором оренди щорічно.	– власники приміщень розглядають різні можливості надання орендарям додаткових переваг таких як «будівельні канікули»; фінансова гарантія замість депозитних платежів; можливість фінансової участі власника у здійсненні оздоблювальних робіт.

Аналізуючи тенденції, які впливають на подальший розвиток ринку в 2009 році спеціалісти передбачають: подальше зниження попиту на професійні офісні приміщення; зниження орендних ставок; зниження об’ємів нової пропозиції; збільшення пропозиції щодо суборенди; орієнтація орендарів на більш дешеві бізнес центри. Відповідно на ринку професійної офісної нерухомості змінюється система взаємовідносин між власниками офісних приміщень та орендарями

Набагато більшого значення набуває конкурента боротьба за якісного орендаря серед власників приміщень. Якщо раніше власник «обирав орендарів», то після листопада 2008 року ринок професійної офісної нерухомості перейшов у фазу коли пропозиція перевищує попит. Тому основними змінами для власників приміщень є: необхідність розбудови маркетингових стратегій (заходів), які б сприяли здачі в оренду вакантних офісних приміщень БЦ; лояльна політика по відношенню до існуючих орендарів щодо знаходження компромісів стосовно умов оренди офісних приміщень; скорочення витрат на обслуговування БЦ без зниження якості запропонованих послуг.

Для компаній, які професійно замаються управлінням БЦ також з'являються нові можливості на ринку. Власники офісних БЦ, як ніколи, зараз розглядають можливість зниження витрат щодо управління своєю нерухомістю. Але сама послуга «управління нерухомістю» зникнути не може, тому для незалежних компаній у цій галузі, які мають професійну команду спеціалістів та можливість керувати декількома об'єктами офісних БЦ, є дійсно гарна можливість збільшити кількість своїх клієнтів. Безперечно критичним є фінансові витрати власника на використання такої аутсорсингової послуги. Консультаційні агенції, які обслуговують корпоративних клієнтів орендарів відчувають більш високі вимоги до якості своїх послуг з боку клієнтів. У ситуації коли на ринку значно збільшується об'єм пропозиції процес вибору офісного приміщення площею більше ніж 500м^2 може затягуватися до 3-4 місяців.

Висновки даного дослідження і перспективи подальших розвідок. В статті виявлені тенденції розвитку системи взаємовідносин учасників ринку професійної офісної нерухомості у період фінансової кризи.

По-перше, протягом 4-го кварталу 2008р. та 1-го кварталу 2009р. орендні ставки в БЦ класу А та В знижуються на 25-30% з подальшим прогнозованим зниженням ставок на 35%-50% на кінець 2009р.

По-друге, власники БЦ повинні розуміти, що враховуючи вплив фінансової кризи та уповільнення бізнес активності, буде дуже важко знайти нових якісних корпоративних орендарів, які будуть стабільно сплачувати необхідну орендну плату та додаткові витрати щодо офісного приміщення на підставі довгострокового договору оренди протягом 3 років мінімум. Необхідно зробити все можливе, щоб утримати існуючих орендарів завдяки знайденню розумних компромісів у переговорах.

По-третє, враховуючи нестабільну ситуацію щодо співвідношення гривні до інших валют, орендарі можуть не тільки обговорювати зниження орендної плати, але й фіксацію останньої в гривнях, щоб запобігти потенційним ризикам щодо подальшої різкої девальвації гривні.

По-четверте, власники бізнес центрів намагатимуться укладати договори оренди на один рік за новими більш низькими ставками. Корпоративні орендарі мають зараз значно більший об'єм пропозиції за рахунок прямої оренди та суборенди приміщень. Експерти прогнозують що протягом 2009 року коефіцієнт вакантності збільшиться до 10%- 11% (до кризи він дорівнював 1,5%-2%).

Література

1. Office Development Handbook. Urban Land Institute 1998.Washington D.C. 20007 -5201. С. 347-359.
2. Commercial Property # 12 (64), UCM Group LLC-2008. С. 22-27.

УДК 338.1 **Малюкіна Н.В.**

ПРОБЛЕМИ СИРОВИННОЇ ЗОНИ ВИНОГРАДО-ВИНОРОБНОГО ПІДКОМПЛЕКСУ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті проведено аналіз стану виноградарства як основного джерела сировини для виноробної промисловості. Виявлено основні проблеми розвитку галузі та причини їх виникнення. Визначено перспективні напрямки вирішення розглянутих проблем. Відмічено головні пріоритети подальшого ефективного розвиту виноградо-виноробного підкомплексу в цілому.

There was seen off the analysis of state of wine economy in the article, as it was a raw material main source from winemaking industry. There were detected main problems of branch development and reasons of this problem rising. The perspective directions of viewed problems decisions were detected too. There were marked main priorities of further effective development of grape making and winemaking complexes.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Виноградо-виноробний підкомплекс є важливим сектором економіки України, здатним виробляти високо конкурентну продукцію, який забезпечує зайнятість населення та значні надходження до бюджету. Важливо створити умови для ефективної роботи галузі як однієї з найбільш перспективних напрямків господарської діяльності нашої держави.

На даному етапі інтеграції України до світової спільноти, а саме, на шляху вступу держави у Всесвітню торгівельну організацію, особливо актуальною стає необхідність забезпечення стійкого та успішного розвитку підкомплексу, підвищення та закріплення конкурентних позицій вітчизняних товарів.

Основою стабільної роботи виноробної галузі є виноградарство. У сучасних умовах кризисної економіки, на шляху забезпечення необхідної сировинної зони для переробної винної промисловості постає ряд проблем економічного, організаційного, правового, техніко-технологічного характеру. Отже, для підвищення ефективності роботи виноградо-виноробного підкомплексу в цілому, перш за все, необхідно виявити основні проблеми і перспективи розвитку виноградарства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. В Україні дослідженням стану виноградо-виноробного підкомплексу займалися ряд вітчизняних учених, серед яких: А.М. Авідзба, А.Н. Бузні, В.В. Власов, О.М. Гаркуша, В.С. Горбачов, А.Б. Гульчак, М.О. Дудник, П.І. Літвінов, Л.О. Мармуль, І.Г. Матчина, В.А. Рибінцев, П.Т. Саблук, І.І. Червен та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Виноградарство та виноробство є досить привабливими видами господарської діяльності, як для України в цілому, так і для Одеської області. Виробництво характеризується високими рінями рентабельності. На сьогоднішній день показник рентабельності варіюється у діапазоні 20-45%, а у дев'яності – складав 90% і більше, що лише підтверджує можливість перспективного розвитку галузі [1,с.105-170]. Проте на сьогоднішній день галузь переживає низку економічних, організаційних, техніко-технологічних, правових та інших проблем, які поглиблюються загальним кризовим станом економіки України в цілому. Таким чином, головною метою даного дослідження є вирішення хоча б частини зазначених проблем виноградо-виноробного підкомплексу.

Метою статті є аналіз і оцінка стану виноградарства України і, зокрема, Одеської області; виявлення основних проблем розвитку галузі і пошук найбільш оптимальних шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виноградарство і виноробство в світі зародилося тисячі років назад. Немає точної інформації про зародження даних галузей на території України. Про те, що з давніх часів вирощування винограду та виробництво вина були важливими заняттями для нашої держави свідчать зображення винограду на монетах і різних предметах побуту, відповідних III і II століттям до н.е. Але є точніші історичні відомості про досить високий рівень розвитку виноградарства та виноробства вже наприкінці IV століття до нашої ери на території Криму. А в період, відповідний приблизно XI – XII століттям нашої ери, даними видами діяльності займалися навіть на півночі України. Історичні дані також підтверджують наявність у той час виноградників, що належать різним монастирям, більшою мірою Києво-Печерському. У XIX столітті на території, що відповідає кордонам сучасної України, виноградо-виноробна галузь не перебувала в розвиненому стані, але вже на початку XX століття сталося її відродження що супроводилося освоєнням нових земель під виноградники і створенням виноробних господарств.

Слід зазначити, що деякі з них, що зародилися навіть не в XX, а ще в XIX столітті (наприклад «Массандра» і «Новий Світ»), збереглися і працюють до сих пір.

У той же час з метою інтенсивнішого розвитку виноградарства і виноробства, що вимагало грамотного і обґрунтованого підходу до питань районування з врахуванням агрокліматичних особливостей вирощування даної культури, складної технології її виробництва та переробки були створені такі центри як Магарачевський учбовий заклад на базі Никітинського ботанічного саду (сьогодні Інститут виноградарства та виноробства "Магарач"), дослідна виноградо-виноробна станція, що пізніше стала Інститутом виноградарства та виноробства ім. В.І. Таїрова в м. Одеса, і ін. Це були перші інститути що поклали початок розвитку виноградарства і виноробства на наукових дослідженнях.

Виноградарство і виноробство є одвічними видами діяльність України, оскільки цьому сприяють природно-кліматичні і ґрунтові умови. На території нашої держави можливо вирощувати цінні столові та технічні сорти винограду, а також виробляти якісні види вин, що користуються високим попитом. Вітчизняна продукція виноградо-виноробного підкомплексу здатна конкурувати на міжнародному ринку та займати значний сегмент збуту.

На наш погляд, детальне дослідження стану сировинної бази виноробної галузі необхідно починати з аналізу обсягів виробництва. На рис.1 представлена структура валового збору винограду по основних виноградо-виноробних регіонах України.

Рис.1. Структура виробництва винограду по областям України у 2007 році

Як видно з рис.1 основними виробниками винограду є Одеська, Миколаївська, Херсонська, Закарпатська області і Автономна Республіка Крим. Одеська область стоїть на першому місці, в різні роки тут виробляється 40-55% загальнодержавних об'ємів винограду.

Виноробство і виноградарство є традиційними ефективними направленнями економіки Одеської області, які грають важливу роль в поповненні місцевого бюджету,

вирішенні соціально-економічних проблем регіону.

Південні і центральні території області характеризуються сприятливими природно-кліматичними умовами, що дозволяють вирощувати цінні європейські технічні та столові сорти винограду для виробництва високоякісних десертних, столових і марочних вин, а також для вжитку ягід в свіжому вигляді. На рис. 2 представлена динаміка валового збору винограду по Україні і Одеській області.

Рис.2. Динаміка валового збору винограду по Україні та по Одеській області.

Як видно з малюнка 2, в Україні в цілому та в Одеській області спостерігається негативна динаміка виробництва винограду. Якщо в 1990 році валовий збір складав 835,7 тисяч тонн, то в 2007 році – всього лише 234,4 тисяч тонн. За весь цей період виробництво винограду в цілому по Україні скоротилося майже в 3 рази. По Одеській області падіння темпів виробництва відбувалося не настільки кардинально. З 1990 року скорочення об'ємів валового збору склало 60%. Паралельно прослідкується негативна динаміка виробництва винограду на одну особу. Якщо в 1990 році показник складав 128 кг, то в 2007 ця цифра скоротилася в 2 рази і складає 60 кг.

Виробництво винограду безпосередньо залежить від двох чинників: площі виноградних насаджень і врожайності. На рис. 3 графічно представлена динаміка площ виноградників в цілому по Україні з 1913 року.

Рис.3. Динаміка площ виноградників України

Активна закладка нових виноградних насаджень відбувалася з 1913 року. На той момент в Україні вже було засаджено 54 тисячі нектар. До 1940 року ця цифра збільшилася майже в два рази і складала 103 тис.га. Наступне десятиліття характеризується скороченням загальної площі виноградників у зв'язку з Другою світовою війною. У цей період виноградарству був завданий величезний збиток і понесені значні витрати.

Відродження галузі потребувало значних сил і часу. Важливу роль в цей період

зіграла Постанова ЦК КПРС, а також Ради Міністрів «Про подальше збільшення виробництва та заготівель плодів, ягід та винограду» від 30 липня 1956 г, що стало початком нового етапу розвитку виноградарства і виноробства. До цього часу вже вдалося відновити довоєнні площі, і з тих пір почалося їх швидке нарощування, яке призвело до збільшення площі виноградників до 397 тис. га. Даний показник в Україні був зафіксований у 1960 році, і це було максимальне значення за всю історію розвитку національного виноградарства.

За період післявоєнного відродження галузі були закладені цінні технічні і столові сорти винограду, орієнтовані не лише не виробництво вин, але і на збільшення випуску шампанських і коньяків.

Початок сімдесятих приніс галузі певні втрати виноградних насаджень, пов'язаних з засушливими погодними умовами. Виноградники не були достатньо пристосовані до різких кліматичних змін. З метою утримати в нормальному функціонуючому стані наявні сировинні ресурси необхідно було переходити на прищеплену культуру. Будувалися цілі наукові комплекси, що займалися прищепленням виноградної лози, завдяки яким всіляко стримувалася кількість посадкових площ на високому рівні. Але, не дивлячись на всі виконані зусилля до 1985 року їх скорочення склало приблизно 50%. Надалі непоправних збитків всій галузі нанесла антиалкогольна кампанія, що почалася в 1985 році. Проводилося корчування виноградників, закривалися або перепрофілювалися виноробні заводи. Постраждала технічна база підкомплексу. Скоротився асортимент продукції виноробства. Окрім цього кампанія спровокувала негативні соціальні наслідки, зокрема, постраждав кадровий склад, оскільки галузь характеризується високою трудомісткістю і зайнятістю.

До 1990 року площа виноградників складала 176 тис.га. За подальші п'ятнадцять років сталося скорочення на 55%. На сьогоднішній день загальна посадкова площа виноградників по Україні складає 93 тис.га, та за останні три роки цей показник не змінюється.

Як свідчать дані таблиці 1, площа виноградників по Одеській області скорочувалась менш швидкими темпами, ніж в цілому по Україні. Так, за 15 років, починаючи з 1990 року, зменшення склало не 55%, а 35%.

Таблиця 1

Основні економічні показники розвитку галузі виноградарства Одеської області [1,с.21-38]

Рік	Валовий сбір, тис.т	Площа насаджень, тис.га		Врожайність, ц/га	Виробництво винограду на одну особу, кг
		усього	у тому числі у плодоносному віці		
1990	337,6	62,9	55,1	61,2	128,0
2000	201,4	44,1	40,3	50,0	80,6
2001	137,5	41,7	37,8	36,4	55,5
2002	163,4	41,4	37,0	44,1	66,5
2003	210,7	40,2	35,8	58,9	86,4
2004	179,4	40,5	35,3	50,9	74,1
2005	193,3	40,4	34,3	56,4	80,3
2006	167,4	39,0	31,9	52,4	69,8
2007	142,5	40,5	30,7	46,5	60
2008	154,2	40,6	30,2	51,1	64,5

Наступним показником, що характеризує стан виноградарства та істотно впливає на обсяги виробництва, є врожайність. Даний показник, як в цілому по Україні, так і, зокрема, по Одеській області не відрізняється чіткою динамікою зростання або зменшення. Його значення варіюється від 30 до 60 ц/га. Врожайність винограду безпосередньо залежить від природно-кліматичних і ґрунтових умов, технології догляду за культурою, вживаних сортів винограду тощо.

Середня врожайність по Україні за останніх 5 років складає приблизно 48-50ц/га. Декілька вище даний показник по Одеській області – 53-55 ц/га.

Невисокі урожаї характерні для господарств практично всіх областей України.

Високим показником можна вважати 60-70 центнерів з гектара, але досягаються такі урожаї украй рідко і лише окремими сільськогосподарськими підприємствами.

Слід зазначити, що в інших країнах, зокрема, у Франції і Італії нормою вважаються показники в 350-400 центнерів з гектара. Помітно вище, ніж в нашій державі, урожаї в сусідній Молдавії. У Вірменії традиційний сорт «Ркацителі» дозволяє національним фермерам регулярно збирати понад 200 центнерів з гектара, в урожайні роки, доводячи цей показник до 300 центнерів [2]. Крупнішим конкурентом є Південна Америка. Так, наприклад, в Чилі і в Аргентині при використанні гібридних сортів винограду урожаї складають до 700 центнерів з гектара. Але, навіть застосовуючи традиційні сорти, в цих країнах отримують набагато більші урожаї, чим в Україні [2]. Слід вирішувати проблему низьких врожаїв, оскільки на сьогоднішній день переробна промисловість вже дуже гостро відчуває дефіцит сировини. В подальшому ігнорування зазначеного питання призведе до поглиблення проблеми, виноробні заводи будуть змушені купувати імпортні виноматеріали у зарубіжних країн (Молдові, Болгарії, Македонії, Франції та ін.).

Для детальнішого дослідження впливу динаміки площ і врожайності на показник валового збору винограду проведемо аналіз, застосовуючи метод ланцюгових підстановок.

Використовуючи дані таблиці 1, розрахуємо абсолютне відхилення валового збору у 2008 році в порівнянні з 2007 роком за формулою:

$$\Delta ВЗ = \sum УдПд - \sum УмПм; \quad (1)$$

де Пд та Пм – площа виноградних насаджень у плодоносному віці відповідно у досліджуваному та минулому роках;

Уд та Ум – врожайність виноградних насаджень відповідно у досліджуваному та минулому роках.

ΔВЗ = (51,1 ц/га 30176 га) – (46,5 ц/га 30645 га) = 117001,1 (ц) = 11,7 (тис.т)

Визначимо, за рахунок впливу яких факторів зріс показник валового збору. Застосуємо для цього такі формули [3,с.36-54]:

$$ВЗп = ПдУм – ПмУд = (Пд – Пм) Ум; \quad (2)$$
$$ВЗу = ПдУд – ПдУм = (Уд – Ум) Пд; \quad (3)$$

де ВЗп та ВЗу – відхилення показника валового збору винограду за рахунок площі плодоносних насаджень та врожайності;

ВЗп = (30176 га – 30645 га) 46,5 ц/га = - 21808,5 (ц) = - 2,18 (тис.т)

ВЗу = (51,1 ц/га – 46,5 ц/га) 30176 га = 138809,6 (ц) = 13,88 (тис.т)

Таким чином, на основі вищенаведених розрахунків можемо зробити висновок, що за рахунок урожайності валовий сбір зріс на 13,88 тис.т, але за рахунок скорочення посадкової площі виноградників у плодоносному віці – зменшився на 2,18 тис.т. В результаті, абсолютне збільшення загального об’єму виробництва винограду склало 11,7 тис.т., що у відносному вираженні на 8,2% більше у порівнянні з минулим роком.

Проведений аналіз показав, що обсяги виробництва в рівній мірі залежать від динаміки площ і від врожайності. На сьогоднішній день ми маємо значне скорочення площ виноградників в порівнянні з 1990 роком [4]. Проте, біологічні особливості винограду, як рослинницької культури з потужною кореневою системою, що характеризується, стійкістю до засух і можливістю зростати на ґрунтах не придатних для вирощування основних сільськогосподарських культур, дозволяють інтенсифікувати виробництво, збільшуючи обсяги виробництва, не лише розширенням посадкових площ, а й за допомогою вживання більш плодоносних сортів, удосконалення технології вирощування та догляду. Отже, площі, що є на сьогодні, зайняті під виноградниками, все ще можуть забезпечити необхідні обсяги виробництва сировини, як для насичення потреб внутрішнього ринку, так і для експорту.

Існує безліч суб'єктивних і об'єктивних причин існування відмічених проблем. Першою з них є зношеність вітчизняних виноградників.

Найбільш плодоносним віком виноградного куща, здатним давати високі урожаї, в середньому є вік до 15 років. Надалі ефективність виробництва щорік падає, і навіть якщо лоза залишається в плодоносному стані, вона не забезпечує необхідного рівня врожайності.

Слід зазначити, що на сьогоднішній день основній частині виноградників України більше 15 років. Головним напрямком вирішення даної проблеми є масове оновлення посадкових площ, яке, у свою чергу, стикається з наступною проблемою – відсутність у сільськогосподарських товаровиробників засобів, необхідних для довгострокового інвестування в посадку нових виноградників.

Виноградна лоза починає плодоносити через три-чотири роки після її висадки. Промислові врожаї виробники отримують на п'ятому-сьомому роках. У сільськогосподарських організацій у сьогоднішніх умовах кризисної економіки немає можливості відволікати засоби від основного виробництва, проводити оновлення виноградних площ та 5-6 років чекати окупності понесених витрат. Наступною причиною є трудомісткість галузі, що вимагає великих вкладень матеріальних і трудових ресурсів.

Окрім цього на обсяги виробництва в значній мірі впливає технологія виробництва. Від технології закладання, вирощування і догляду за культурою безпосередньо залежить її врожайність. Але на сьогоднішній день весь технологічний процес вирощування порушується, що значно впливає на кінцеві зібрані врожаї [5,с.15-79].

Висновки та перспективи подальших розробок. Таким чином, можна відмітити загальний кризовий стан виноградарства як основної сировинної зони для виноробної промисловості, який характеризується зменшенням об'ємів виробництва, скороченням посадкових площ виноградників, їх зношеністю, низькою врожайністю. Значною перепоною на шляху покращення даної ситуації є кризове станове сільськогосподарських підприємств. На сьогоднішній день у товаровиробника відсутні кошти, необхідні для забезпечення ефективного розвитку сировинної бази.

Перспективним напрямком на шляху вирішення зазначених проблем є відновлення партнерських відносин між виробниками сировини та переробними підприємствами воноградо-виноробного підкомплексу на основі вертикальної інтеграції, що посприяє переливу капіталу із галузі в галузь, і дасть змогу направити вільні кошти промисловості на ліквідацію проблем сільського господарства, і таким чином забезпечить стабільну сировинну базу, що підвищить ефективність роботи галузі в цілому.

Проте, іншою проблемою для переробної промисловості, пов'язаною з постачанням сировини, залишається те, що на даний момент майже половина валового виробництва винограду зосереджена не на сільськогосподарських підприємствах з якими ще можна відновити паритетні відносини, а у господарствах населення, які перш за все зосереджені на задоволенні власних потреб. Налагодження інтеграційних зв'язків в даному випадку дещо ускладнюється, виноробні заводи можуть втратити свої потенційні сировинні ресурси, і в результаті будуть вимушені шукати інші канали постачання, проте об'єднання виробників на принципах горизонтальної інтеграції може стати напрямком вирішення зазначеної вище проблеми.

Література

1. Статистичний збірник «Сільське господарство Одеської області» / за редакцією Т. О. Продан. – Одеса: 2007. – 271 с.
2. Краткое исследование рынка вина Украины "От винограда до готового продукта" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // abbu.com.ua/0704_m.html.
3. Савчук В. К. Аналіз господарської діяльності сільськогосподарських підприємств / В. К Савчук. – К.: Урожай, 1995. – 328 с.
4. Історія виноградарства та виноробства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://who-is-who.com.ua/bookmaket/2007/6/69.html.
5. Стратегія розвитку харчової промисловості України та її регіонів (областей) на період до 2015 року / Л. В.Дейнеко, А. О. Коваленко, Л. В. Страшинська, Е. І. Шелудько / За ред. проф. Л. В. Дейнеко. – К.: РВПС України НАНУ, 2004. – 212 с.

УДК 334.012.64(477.74) **Михайлюк О.Л., Стеценко С.В., Сухіна Л.В.**

ПОТЕНЦІАЛ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ОДЕСЬКІЙ ОБЛАСТІ

У статті розглядаються економічні, фінансові і правові аспекти, проблеми і перспективи розвитку малого підприємництва в Одеській області. Проаналізовано позитивні і негативні наслідки розвитку цього процесу для регіону. Надано рекомендації щодо шляхи подальшого ефективного розвитку.

In the article examined economic, financial and legal aspects, problems and prospects of development of small enterprise, are examined in the Odessa area. The positive and negative consequences of development of this process are analysed for a region. Recommendations concerning the ways of subsequent effective development are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах економічної кризи важливі усі заходи щодо виходу з нього. Мале підприємництво – це форма само зайнятості населення в умовах, коли держава не в змозі повністю забезпечити своє населення роботою. Тому розвиток цієї сфери діяльності є дуже важливим.

Аналіз публікацій і досліджень останніх років. Тематикою підприємництва взагалі і малого в тому числі займається велика кількість фахівців [1,с.9-34; 2,с.470-477; 3,с.227-232; 4; 5; 6,с.115-119]. Вони вивчають різні аспекти цієї проблеми:

- економічні;
- галузеві;
- територіальні;
- інтеграційні;
- інноваційні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, питання особливостей розвитку малого підприємництва в області вивчено недостатньо. До того ж ситуація досить динамічно змінюється і потребує постійного моніторингу.

Постановка завдання. Метою даної публікації є аналіз проблем малого підприємництва в Одеській області для розробки пропозицій щодо подальшого його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно Закону України [7,с.36-43; 8] малими (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятдесяти осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) за цей період не перевищує 70 млн. грн. Попередньою редакцією закону обсяг реалізації був рівні 500 тисяч євро, що за курсом НБУ у жовтні 2008 р. дорівнювало приблизно 3,7 млн. грн.

Таким чином, за рахунок розширення критеріїв визначення малих підприємств збільшиться їх чисельність і, тим самим, автоматично зросте їхній внесок у ВВП (табл. 1).

Кількість малих підприємств неухильно зростає, збільшується їхня питома вага на 10000 наявного населення, а частка малих підприємств у загальному обсязі реалізованої продукції, робіт, послуг знижується, що свідчить про реальні проблеми, які існують у цій сфері економічної діяльності.

У 2007р. в Одеській області діяло 20500 підприємств-суб’єктів підприємницької діяльності (без врахування банків, фермерських господарств та фізичних осіб-підприємців) (табл.2).

Переважна частина малих підприємств області (30%) зосереджена в торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку. Майже чверть підприємств працює у сфері здійснення операцій з нерухомим майном, орендою, інжинірингом та наданням послуг підприємцям [9]. За територіальною ознакою близько 70% загальної кількості підприємств розташовані в обласному центрі.

Кількість підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення по області більша за середню по країні і продовжує зростати: у 2007р. вона складала 86 одиниць проти 80-ти у 2006р.

По деяких містах та районах Одеської області цей показник значно перевищує середньообласний: у м. Іллічівську він дорівнює 185 одиницям, у м. Одесі – 141, Овідіопольському районі – 121, м. Теплодарі – 110. Найменша кількість підприємств на 10 тис. осіб наявного населення у Фрунзівському і Котовському районах (13 та 14 одиниць відповідно).

Таблиця 1

Основні показники розвитку малих підприємств України [10]

	Кількість малих підприєм-ств, одиниць	Кількість малих підприєм-ств у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць	Середньоріч на кількість зайнятих працівників на малих підприєм-ствах, тис. осіб	Середньоріч на кількість найманих працівників на малих підприєм-ствах, тис. осіб	Частка найманих працівників на малих підприєм-ствах у загальній кількості	Частка малих підприєм-ств у заг. обсязі реалізо-ваної продукції, робіт, послуг
2000	217930	44	1730,4	1709,8	15,1	8,1
2001	233607	48	1818,7	1807,6	17,1	7,1
2002	253791	53	1932,1	1918,5	18,9	6,7
2003	272741	57	2052,2	2034,2	20,9	6,6
2004	283398	60	1978,8	1928,0	20,2	5,3
2005	295109	63	1890,4	1834,2	19,6	5,5
2006	307398	66	1816,6	1746,0	19,0	4,8
2007	324011	70	1748,1	1674,2	18,4	4,4

Таблиця 2

Кількість малих підприємств за галузевою ознакою [11]

Роки	Промисловість	Обробна промисловість	Оптова та роздрібна торгівля	Транспорт	Операції з нерухомістю, здавання під найм, послуги юридичним особам
2005	1114	1099	3182	909	2710
2006	1123	1108	3175	915	2718

Протягом 2007 р. в області було створено 2060 нових малих підприємств або 10% від загальної кількості, що на 350 одиниць або на 20% більше, ніж у 2006 р. В умовах підвищення показників розвитку малого підприємництва, все ще залишається невисокою середня заробітна плата працівників малих підприємств (1138 грн.) її рівень вдвічі нижчий, ніж на великих та середніх підприємствах.

Однією з причин є тінізація малого бізнесу, коли в умовах високих податків одна

зарплата нараховується офіційно, а інша її частина отримується «у конвертах».

Суттєвою є частка збиткових підприємств – понад третини загальної кількості – це також може частково бути пов'язано із тінізацією, коли підприємства не показують у звітності весь свій прибуток.

У 2007р. фактично реалізовували продукцію (виконували роботи та надавали послуги) 15086 підприємств або три чверті від загальної кількості підприємств-суб'єктів підприємницької діяльності області.

Ними було реалізовано продукції та надано послуг у діючих цінах на суму 88 млрд. грн. проти 70 млрд. грн. у 2006р.

Більше половини загального обсягу реалізованої продукції (робіт, послуг), належить торгівлі; ремонту автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 52%. Крім торгівлі найбільш суттєвими за обсягами реалізованої продукції (робіт, послуг), є промисловість – 17% і діяльність транспорту та зв'язку – 14%. Найбільша заробітна плата була у робітників фінансової сфери, транспорту і зв'язку. Найменша – в рибальстві і сільському господарстві (табл. 3).

Таблиця 3

Кількість працівників та заробітна плата за видами економічної діяльності за січень-вересень 2008р. [9]

	Середньо-облікова кількість штатних працівників, осіб	Середньомісячна заробітна плата		
		одного штатного працівника грн.	у % до січня-вересня 2007р.	у % до середнього рівня по економіці
Всього	547802	1578	135,0	100,0
Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги	41564	786	139,4	49,8
Лісове господарство та пов'язані з ним послуги	1628	957	117,3	60,7
Рибальство, рибництво	1379	570	138,6	36,2
Промисловість	78332	1697	132,9	107,5
Будівництво	25261	1347	114,6	85,4
Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	45031	1229	133,3	77,9
Діяльність готелів та ресторанів	4694	1020	132,2	64,6
Діяльність транспорту та зв'язку	89293	2393	134,1	151,6
діяльність наземного транспорту	15377	1934	119,7	122,6
діяльність водного транспорту	5517	1299	132,3	82,3
діяльність авіаційного транспорту	278	1827	174,9	115,8
додаткові транспортні послуги та допоміжні операції	54330	2736	125,5	173,4
діяльність пошти та зв'язку	13791	2002	134,4	126,9
Фінансова діяльність	17574	2736	130,6	173,4
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	33534	1506	128,9	95,4
дослідження і розробки	4408	1571	135,4	99,6
Державне управління	31071	2316	133,5	146,8
Освіта	91005	1299	136,5	82,3

Охорона здоров‘я та надання соціальної допомоги	66138	1129	139,9	71,6
Надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту	21298	1185	141,2	75,1
Діяльність у сфері культури та спорту, відпочинку та розваг	5040	1132	145,0	71,7

Максимальний обсяг реалізованої продукції малі підприємства забезпечили у районах: Ананьївському – 40%, Великомихайлівському – 36%, Ізмаїльському – 35%, найменший – у м. Южному – 2%, м.Іллічівську – 4%, Білгород-Дністровському районі – 5%.

Для покращення свого виробничого потенціалу малими підприємствами області у 2007р. було освоєно близько 2 млрд.грн. валових капітальних інвестицій. Це склало 18% від загального обсягу валових інвестицій підприємств-суб’єктів підприємницької діяльності області.

Серед промислових видів діяльності найбільший збиток отримали підприємства переробної промисловості (25 млн. грн.), в основному за рахунок підприємств з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів.

Харчова промисловість займає одне з провідних місць в області. До неї відноситься кожне сьоме мале промислове підприємство (у 2006р. – кожне шосте). 41% цих підприємств зосереджені в Одесі.

Крім обласного центру домінують Овідіопольський, Ізмаїльській, Комінтернівський райони. П'ята частина малих підприємств займаються виробництвом хліба та хлібобулочних виробів, шоста – виробництвом напоїв, восьма – м’яса та м’ясних продуктів, десята – борошномельно-круп’яної продукції.

На малих підприємствах харчової промисловості у 2007р. було зайнято 2219 найманих працівників. За останні роки простежується стійка тенденція до зниження цієї кількості. Це свідчить про підвищення рівня продуктивності праці та застосування підприємцями більш прогресивних і ефективних технологій.

В середньому на одному підприємстві малого бізнесу у харчовій промисловості працювало 8 осіб. Заробітна плата одного працівника такого підприємства складала 473 грн., і порівняно з 2006р. зросла на третину. Але це зростання не дозволило досягнути рівня середньої заробітної плати по малому бізнесу у промисловості.

40% малих підприємств харчової промисловості не реалізовувало продукцію. Але водночас, за обсягом реалізації продукції, який склав близько 100 млн. грн., малі підприємства харчової промисловості посідають друге місце після машинобудування серед підприємств малого бізнесу у промисловості області.

Малі підприємства наростили виробництво свіжої та охолодженої свинини у 2 рази; копченої риби – у 1,8 рази; круп – у 1,7 рази; в'яленої, сушеної чи солоної риби – у 1,7 рази. Разом з тим скоротилось виробництво вершків, вершкового масла на 60%, неферментованих та кисломолочних сирів – на 50%, м’яса і субпродуктів свійської птиці – на 38%, макаронних виробів без начинки – на 31%, ковбасних виробів – на 20%.

Протягом останніх років витрати на реалізацію продукції на малих підприємствах харчової промисловості перевищували її обсяг, внаслідок чого витрати у розрахунку на одну гривню реалізованої продукції складають 104 коп., що свідчить про неефективність господарювання.

Спричинили такий стан, насамперед, малі підприємства з виробництва дистильованих алкогольних напоїв, молочних продуктів та морозива, де на одиницю реалізованої продукції витрати становили 1,5 грн.

Головним критерієм ефективності функціонування підприємств, незалежно від виду економічної діяльності та форм господарювання, є фінансовий результат. Підприємства харчової промисловості значно погіршили свої фінансові показники, і у 2007р. отримали

збитки в сумі більше 13 млн. грн.

Таким чином, у розвитку малого бізнесу існує багато проблем, які необхідно вирішувати. Сектор малого підприємництва дотепер ще не відіграє вагомої ролі у харчовій промисловості області (частка його продукції складає менше 2%) і не розвивається досить енергійно, що свідчить про невикористані резерви та потенційні можливості цього напрямку малого бізнесу.

Серед підприємств АПК, найбільша кількість малих підприємств налічує рослинництво та надання послуг у рослинництві (648 та 65 одиниць відповідно), решта припадає на малі підприємства, зайняті у сфері тваринництва (64 одиниці або 8%), лісове господарство та пов'язані з ним послуги (15 одиниць або 2%), змішане сільське господарство (12 одиниць або 2%).

Найбільша кількість малих підприємств сільського господарства зареєстровано у м. Одесі – 90 одиниць, друге місце належить Ізмаїльському району (53 одиниці), третє – Ширяївському району (48 одиниць). Рівень середньомісячної заробітної плати у сфері сільського господарства залишається невисоким і складає 786 грн. проти 1138 грн. в цілому по малих підприємствах області.

Малий бізнес сільського господарства не відіграє вагомої ролі в економіці області. Головними причинами є низький рівень переробки та висока ресурсовитратність виробництва; застарілий парк техніки та висока вартість імпортного обладнання. Все це призводить до відсутності можливості налагодити прибуткове виробництво і вигідно продати продукцію сільського господарства.

Найбільша кількість малих підприємств області – у сфері послуг, які займаються: послугами з організації перевезення вантажів; послугами технічного обслуговування та ремонту автомобілів; послугами з організації подорожей; діяльністю у сфері культури та спорту; відпочинку та розваг; санітарними послугами; прибиранням сміття та знищенням відходів; підбором та забезпеченням персоналом; діяльністю у сфері інжинірингу, геології та геодезії; послугами прибирання виробничих та житлових приміщень, устаткування та транспортних засобів; діяльністю у сфері права; рекламною діяльністю; ремонтом побутових виробів та предметів особистого вжитку; послугами з оренди машин та устаткування; прокату побутових виробів і предметів особистого вжитку; діяльністю в сфері охорони здоров'я людини; операціями з нерухомим майном.

В умовах економічної кризи потрібно здійснити низку заходів щодо підтримки малого бізнесу як у регіоні, так і в країні в цілому. На даний момент існують певні ризики на шляху подолання кризи:

– політизація, коли замість формування консолідованої позиції щодо виходу з кризи відбувається політична боротьба;

– багато не виважених рішень «з колес» виноситься на засідання КМУ і приймаються без аналізу регуляторного впливу, оприлюднення, дотримання вимог закону [12].

Треба більш уважно придивлятися до досвіду європейських країн, які теж зайняті пошуком шляхів пом'якшення наслідків кризи, в першу чергу знижуючи облікову ставку та створюючи банкам умови для кредитування економіки. В першу чергу необхідно забезпечити доступ до кредитних ресурсів, зменшити облікові ставки та стабілізувати курс гривні.

Тенденція здешевлення гривні має об'єктивні причини, однак зниження за кілька місяців її курсу на Міжбанківській валютній біржі відносно долара США на 45% мале підприємництво не витримає [12].

2009 р. буде надзвичайно складним для економіки України. Зниження ВВП на 5% – надзвичайно оптимістичний сценарій.

У зв'язку з цим є три основні проблеми, з якими вже зіткнулася Україна, і які стануть більш вираженими у 2009 р. Перша з них – це спад виробництва в усіх галузях промисловості. Друга – масове безробіття, третя – зменшення наповнення Державного бюджету.

Зважаючи на брак кредитних коштів, треба визначити галузі, які можуть не просто витратити кошти, а дати віддачу та стати рушійною силою для виходу з кризи інших секторів економіки.

До таких галузей відносяться будівництво та роздрібна торгівля. Розвиток будівництва стимулюватиме металургійну промисловість і пов'язані з нею галузі, а роздрібна торгівля – агропромисловий комплекс та інші виробництва.

До поточних заходів антикризового пакету, на думку І. Бурковського [12], слід віднести:

– чітке визначення умов, процедур та механізмів надання державних гарантій з метою допомоги галузям та підприємствам, які переживають скруту;
– встановлення обмежень на максимальний розмір соціальних виплат;
– збільшення можливостей для надання державних гарантій на кредити разом з розробкою чітких критеріїв, надання таких гарантій та впровадженням ефективного контролю за використанням коштів;
– проведення швидкої та масштабної дерегуляції підприємницької діяльності, зниження адміністративних бар'єрів у сфері ліцензування, дозвільній системі, технічному регулюванні тощо;
– активізація політики на ринку праці, в тому числі розширення системи перекваліфікації та підвищення кваліфікації, сприяння міжрегіональній міграції.

Однією з найефективніших форм державної підтримки малого бізнесу є лізинг. Фінансовий лізинг передбачає надання малим підприємствам обладнання, а не грошей на їх придбання, що гарантує використання коштів у повному обсязі за призначенням. Широке застосування лізингу на малих підприємствах дозволить знизити ризик втрати наданих фінансових коштів. Крім того, розповсюдження лізингу дає малим підприємствам реальні шанси реалізувати перспективний план свого розвитку.

Висновки і перспективи подальших розробок. Основна увага державної політики щодо розвитку малого бізнесу повинна зосереджуватися на створенні умов для залучення до самостійної підприємницької діяльності вільної робочої сили, що можливо виключно шляхом лібералізації процедур ведення господарської діяльності – скорочення обов'язкових процедур податкового та бухгалтерського обліку, спрощення правил ліцензування та перевірок їх дотримання, спрощення правил сертифікації та інших норм технічного регулювання.

Позитивні наслідки можуть дати:

– полегшення доступу до фінансових ресурсів шляхом зниження облікової ставки НБУ, стабілізація курсу гривні, вдосконалення та поширення державних механізмів;
– гарантування дешевих кредитів для малого підприємництва;
– зменшення адміністративних бар'єрів для розвитку бізнесу через скорочення кількості усіх видів контрольних перевірок;
– зменшення податкового навантаження через введення єдиного соціального внеску у розмірі не більше 25% для фізичної особи – підприємця;
– зменшення ставок оренди державного та комунального майна до 2–5% оціночної вартості такого майна;
– встановлення пільг щодо оподаткування прибутку малих підприємств;
– надання державних субсидій і дотацій;
– державна підтримка розвитку факторингової та лізингової діяльності;
– розміщення державного замовлення на випуск продукції та надання послуг сектором малих підприємств на конкурсній основі;
– створення розвинутої системи інформаційно-консультаційного забезпечення та ринкової інфраструктури [12].

Одеська міська рада розробила Програму підтримки малого бізнесу, яка включає:

– формування сприятливих нормативно-правових умов для започаткування та ефективного

провадження підприємницької діяльності на основі реалізації державної регуляторної політики у сфері господарської діяльності;

– створення умов для розвитку чесної конкуренції, забезпечення рівних умов здійснення підприємницької діяльності всіма суб'єктами господарювання;

– подальший розвиток інфраструктури в діяльності підприємництва, підвищення якості та розширення спектру їхніх послуг;

– розширення можливостей інформаційного забезпечення підприємців;

– розвиток зовнішньоекономічних та міжрегіональних зв'язків;

– спрощення умов започаткування власної справи та подальшої діяльності соціально-вразливих верств населення; створення нових робочих місць;

– розвиток системи підготовки висококваліфікованих кадрів для сфери підприємництва;

– сприяння розвитку самоорганізації підприємців, консолідації діяльності органів влади і громадських об'єднань із захисту прав та інтересів представників малого бізнесу.

Література

1. Соціальні та економічні параметри середнього класу в Україні. Від пошуку до визначення // Економіст – 2005. – №7. – С.9–34.
2. Андронік О. Л. Досвід розвитку малого підприємництва для країн – учасниць Чорноморського економічного співробітництва / О. Л. Андронік // Проблемы и перспективы сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ. – Том 1. – Одеса, 2008. – С. 470–477.
3. Орлова О. В. Регіональна соціально-економічна політика розвитку малого підприємництва в Україні / О. В. Орлова, І. В. Яцкевич // Экономические инновации, 2007. – Вып. 29. – С.227–232.
4. Як вижити малому та середньому бізнесу в умовах кризи [Електронний ресурс] // № 674 (3). – 19.01.2009. – Режим доступу: http:// www.apteka.ua/online/28186/-83k.
5. Копченко І. М. Актуальні проблеми державної підтримки малого підприємництва України на сучасному етапі / І. М. Копченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – №4 (35). – С. 115–119.
6. Литвин В. В. Механізм державної підтримки розвитку малого підприємництва в Україні / В. В. Литвин // Вісник Донецького державного університету економіки і торгівлі. – 2005. – № 5. – С. 36–43.
7. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності. Закон України N 523-VI від 18 вересня 2008 року. – Офіц.вид. – (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2009, N 6, ст.21).
8. Про державну підтримку малого підприємництва. Закон України N2063-III від 19 жовтня 2000 року.– Офіц.вид. – (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2000, N51-52, ст.447).
9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
10. Про затвердження Програми підтримки малого підприємництва в м. Одесі на 2007-2008 роки (Рішення Одеської міської ради №1125-V від 05.04.07р.). – Офіційний сайт міста Одеси [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.odessa.ua/-76k.
11. Офіційний сайт головного управління статистики Одеської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www.od.ukrstat.gov.ua/-2k9.
12. Гордієнко Є. С. Державна підтримка малого підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / Є. С. Гордієнко, А. О. Гордієнко, І. М. Сидоренко. – Донецьк: ДонНУЕТ // Режим доступу: http://www.pdaa.com.ua/np/pdf3/13.pdf.

УДК 336.77:334.012.64

Ольвінська Ю.О., Самотоєнкова О.В.

РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

У статті досліджується роль малого і середнього бізнесу у структурній перебудові економіки країни, етапи формування і вплив розвитку інфраструктури на підприємницьку діяльність. Дано оцінку стану сучасної інфраструктури з позицій задоволення потреб підприємств малого і середнього бізнесу. Запропоновано можливі шляхи розвитку малого і середнього бізнесу в України.

In the article the role of small and middle business in structural alteration of economy of country, stages of forming and influencing of development of infrastructure on entrepreneurial activity are explored. Estimation is given to consisting of modern infrastructure of positions of satisfaction of necessities of enterprises of small and middle business. The possible ways of development of small and middle business are offered at Ukraine.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Світовий досвід і практика доводять, що важливим елементом ринкової економіки є існування і взаємодія великих, середніх і малих підприємств. При цьому мале підприємництво розглядається не тільки як доповнення до великого виробництва, а і як самостійна форма функціонування і розвитку сучасних продуктивних сил – гнучка, життєздатна, ефективна, прогресивна.

Особливе значення малого і середнього бізнесу в умовах ринкових відносин виявляється в структурній перебудові економіки, прискоренні науково-технічного процесу, формуванні нового соціального шару.

Мале підприємництво – один з провідних секторів, багато в чому визначаючий темпи економічного зростання, проблеми зайнятості населення, структуру і якість валового внутрішнього продукту. Розвиток малого бізнесу відповідає загальносвітовим тенденціям до формування гнучкої змішаної економіки, поєднанню різних форм власності і адекватної їм моделі господарства, в якій реалізується складний синтез конкурентного ринкового механізму і державного регулювання великого, середнього і малого виробництва.

Особливо актуальна проблема упровадження на ринок малих і середніх підприємств зважаючи на останні зміни в економіці нашої країни. В умовах виходу з економічної кризи не можна не пригадати про підтримку малого і середнього бізнесу. Поява великої кількості фірм призведе до появи нових робочих місць, малим підприємством легше керувати в умовах нестабільного курсу національної валюти, крім того, це принесе реальні гроші до бюджету не тільки центру, але й регіонам, що особливо важливе.

Цілком зрозуміло, що ефективність функціонування підприємств малого і середнього бізнесу багато в чому залежить від установ і організацій, які надають різноманітні послуги та допомогу суб’єктам підприємництва, тобто від розвитку відповідної інфраструктури.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У розвитку сучасної теорії підприємництва важливе значення мають дослідження С. Брю, К. Веснера, Д. Гелбрейта, П. Друкера, К. Макконнела, Г. Пітерса, Ф. Хайека, та ін. Вони проаналізували особливості підприємництва в умовах науково-технічного прогресу, який зумовив розвиток підприємництва як особливого типу господарювання в ринковій економіці.

Проблеми розвитку малого бізнесу впродовж останніх років є об'єктом особливої уваги також багатьох дослідників України. Дослідженню підлягали різні аспекти діяльності малих підприємств. Вагомий внесок у розвиток малого бізнесу зробили І.М. Акимова, З.В. Варналій, І.А. Галіця, Я.А. Жаліло, Ю.О. Клочко, І.А. Гачків, Б.В. Сенчук та інші. Проте, безліч питань ще залишаються відкритими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на ряд прийнятих останнім часом вищими органами державної влади і управління нормативних документів, розвиток малого бізнесу в Україні здійснюється в несприятливому макро- і мікросередовищу, існує безліч проблем, які необхідно вирішувати на різних рівнях управління, залежно від стану розвитку підприємництва в сучасних умовах. Аналіз діяльності суб'єктів малого бізнесу свідчить про те, що значна кількість знов створених малих підприємств не може почати свою роботу через відсутність достатнього статутного капіталу, сировини і матеріалів, власних площ і устаткування, практичних навиків і заповзятливості працівників в здійсненні бізнесу. Вони стикаються з проблемами виробничого характеру, труднощами в реалізації продукції, формуванні відповідної клієнтури. Через невеликі обсяги господарської діяльності багато малих підприємств нездатні привертати кваліфікованих фахівців, наймати здатних працівників і забезпечувати ним високий рівень оплати праці. Тому актуальним є аналіз стану і визначення шляхів подальшого розвитку інфраструктури малого і середнього бізнесу в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є загальна оцінка стану малого і середнього бізнесу в Україні, аналіз розвитку сучасної інфраструктури з позицій задоволення потреб суб’єктів підприємництва та визначення можливостей подальшого розвитку інфраструктури малого і середнього бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні малий бізнес поки ще не відіграє суттєвої ролі в забезпеченні економічного зростання, його внесок у валовий внутрішній продукт складає лише 9,5% [1,с.315].

Малий і середній бізнес в Україні має певні ознаки, які істотно відрізняють його від підприємництва більшості зарубіжних країн, а саме:

- низький рівень технічної озброєності при значному інноваційному потенціалі;
- низький управлінський рівень, бракує знань, досвіду і культури ринкових відносин;
- прагнення до максимальної самостійності (більшість малих зарубіжних підприємств працює за умов франчайзингу і тому подібне, а у нас це майже відсутнє);
- поєднання в межах одного малого підприємства декількох видів діяльності, неможливість в більшості випадків орієнтуватися на однопродуктову модель розвитку;
- відсутність системи самоорганізації і недостатня інфраструктура підтримки малого підприємництва;
- відсутність повної і достовірної інформації про стан і кон'юнктуру ринку, низький рівень консультаційних послуг і спеціальних освітніх програм;
- практична відсутність державної фінансово-кредитної підтримки;
- недовіра західних партнерів і негативний психологічний обіг населення до підприємців.

Крім того, слід зазначити, що стан товарного ринку в Україні, на якому діють суб'єкти малого підприємництва, істотно відрізняється від економічно розвинених країн. Розвиненим ринковим відносинам властиві переважаючий вплив попиту з швидкою реакцією на нього, пріоритет приватної власності, розвинена ринкова інфраструктура, дієвість і стійкість законодавства, фінансова стабільність, доступність засобів виробництва, традиції використання договірних відносин, інформаційна відвертість, офіційно мінімальна криміналізація.

У даний час сектор малого і середнього бізнесу в Україні знаходиться на початковому етапі розвитку і характеризується низьким ступенем ефективності. Одночасно українські підприємства страждають від надмірних податків і складної системи регулятивних норм. Але останнім часом спостерігається зростання малого бізнесу у таких сферах, як:

- упровадження нових гнучких технологій;
- розширення попиту споживачів, що відходить від стандартних товарів масового виробництва, і звертається до товарів, які мають свій стиль і характерні риси.

У 2007 році відставання від розвинених країн за головними макропоказниками складало 6-8 разів (табл.1) [1,с.309,315].

Таблиця 1

Показники сектору малого і середнього бізнесу

Макропоказники сектору МСБ	Україна	У середньому по розвинених країнах (США, Європа)
Кількість підприємств МСБ на 10 тисяч населення (одиниць)	70	500-600
Частка підприємств МСБ в обсязі виробленої продукції і послуг в цілому по економіці, %	10	50-60
Питома вага підприємств МСБ за кількістю працівників у цілому по економіці, %	19	Приблизно 50

Нинішній стан малого і середнього бізнесу не задовольняє ані державні інституції, ані самих підприємців, ані громадськість і, врешті решт, стримує потенціально можливий розвиток економіки і добробуту.

В умовах 2007–2008 років 30% малих підприємств працювали із збитками. Загальний рівень рентабельності складає менше 3%.

Результати діяльності підприємств малого і середнього бізнесу багато в чому залежать від розвитку відповідної інфраструктури.

Інфраструктуру малого бізнесу складають організації, що надають різноманітні послуги та допомогу суб'єктам бізнесу. До таких послуг відносяться довідково-інформаційні, консалтингові, аудиторські, фінансування чи кредитування, лізингові, підготовки кадрів тощо [2,с15-21]. Організації чи інституції, що надають такі послуги можуть мати найрізноманітніші організаційні форми, юридичний статус, підпорядкування, профіль діяльності і таке інше [3,с.11].

У розвитку інфраструктури малого і середнього бізнесу в Україні можна виділити декілька етапів [4]. Під час першого етапу (1986-1991 роки) спеціалізованих організаційних утворень, що складають інфраструктуру малого і середнього бізнесу, не було. І це є зрозумілим, оскільки в ці роки сектор малого і середнього бізнесу тільки почав формуватися. Певні послуги довідкового, юридичного характеру, кредитування тощо існували, але вони надавалися більш досвідченими підприємцями менш досвідченим або такими фахівцями як юристи, банкіри в якості "супутньої продукції". У наступні роки інфраструктура підприємництва в Україні почала формуватися [3,с.76-87], але переважним чином це була загальна інфраструктура ринкової економіки: комерційні банки, біржі, торгові палати, інвестиційні фонди, консалтингові, страхові, лізингові компанії і таке інше. Всі вони були зорієнтовані на обслуговування великих платоспроможних підприємств, а дрібні фірми із трьома – п'яттю працівниками, що діяли головним чином в сфері торгівлі та посередництва, не мали для них ніякої ваги. З другого боку дрібні фірми просто були фінансово неспроможні оплачувати послуги зазначених організацій. З метою поліпшення ситуації необхідно було створювати відповідну інфраструктуру, яка б була зорієнтована тільки на сектор малого підприємництва [3,с.84]. У вирішенні цього питання як і інших, що стосуються допомоги малому підприємництву, держава виявила свою неспроможність. Якби не допомога закордонних та міжнародних інституцій, то ми б і до цього часу не мали організацій інфраструктури, які б спеціалізувалися на послугах саме малим підприємствам. Практично вся діяльність, зорієнтована на допомогу та сприяння розвитку малого бізнесу в Україні, була ініційована і підтримувана ззовні. Реальний внесок зробили такі інституції: Міжнародний науковий фонд Дж. Сороса в Україні "Відродження"; Агентство США з міжнародного розвитку (USAID); Фонд Євразія; Британська Рада і фонд Know-How; Світовий банк і Міжнародна фінансова корпорація; Європейський банк реконструкції і розвитку; Американський фонд підтримки підприємництва у нових західних незалежних країнах (Western NIS Enterprise Fond); Центр міжнародного приватного підприємництва (CIPE) Торгової палати США; Корпус миру; програми ЄС TASIC, INTAS. До цього переліку слід додати окремі ініціативи і проекти урядів Італії, Канади, Нідерландів, Німеччини,

Японії. Необхідно зауважити, що це не були проекти виключно для України, аналогічна діяльність проводилася у всіх країнах з так званою перехідною економікою тобто у країнах Східної Європи і СНД [3,с.84].

Діяльність зазначених інституцій охоплювала:

– фінансування наукових проектів та соціологічних обстежень, результати яких поширювалися адресно відповідним інстанціям і були доступні широкому загалу;
- проведення семінарів, конференцій, нарад, круглих столів регіонального, національного, міжнародного рівнів;
- організація і фінансування ознайомчих поїздок і стажувань українських науковців, фахівців, службовців в інші країни для переймання досвіду;
- фінансування поточних і фундаментальних видань, створення і розповсюдження відеофільмів;
- залучення іноземних волонтерів, фахівців, науковців, посадовців до проектів і програм, що виконувалися в Україні;
- фінансування діяльності українських організацій, які приймали участь в проектах і програмах;
- відкриття кредитних ліній і створення фінансових установ для малих підприємств;
- надання консультативної допомоги (Technical Assistance);
- проведення навчань і бізнес-тренінгів для починаючих і діючих підприємців, фахівців, посадовців;
- створення тимчасових або постійних організацій на кшталт бізнес-центрів або бізнес-інкубаторів.

Саме останні організації залишилися у спадок Україні після завершення дії програм і проектів [3,с.85].

Результати проведеного спеціального опитування підприємців з питань задоволення потреб малого і середнього бізнесу [2,с.5], показали незадовільний стан за такими параметрами:

– загальна кількість організацій інфраструктури набагато менша, ніж потрібно;

– розташування організацій нерівномірне, що призводить до територіальних “білих плям”, де малі підприємства не мають жодної організації підтримки;

– тільки в кількох великих містах присутній більш-менш повний спектр послуг для малих і середніх підприємств, інші міста задовольняються окремими фрагментами;

– за структурою і якістю послуги, що пропонуються, не задовольняють потреби малих і середніх підприємств;

– багато якісних послуг недоступні для підприємців внаслідок високих розцінок;

– більшість послуг орієнтована на стартуючих підприємців і початківців, а підприємці із стажем не знаходять адекватного відгуку внаслідок безнадійного відставання консультантів від “бізнес-рівня” просунутих підприємців.

На найближчі роки можливі кілька шляхів розвитку малого і середнього бізнесу в Україні [4,с.7].

Перший – песимістичний який виходить із припущення, що в наступні роки нічого в державі не буде кардинально змінюватися, принаймні в ставленні до малого і середнього бізнесу, тобто діяльність, а точніше бездіяльність, органів влади буде такою ж як в попередні роки. Результатом буде консервація стану як сектора малого і середнього бізнесу в Україні, так і мізерної інфраструктури послуг.

Другий – оптимістичний, виходить з того, що в короткий термін (до одного року) будуть вжиті ключові заходи з перебудови дій державних органів з паперово-декларативних на реально ефективні. Програма перебудови не може бути розтягнутою в часі. В разі успішного проведення конструктивних змін можна очікувати нового стрибка в кількісному зростанні сектора малого і середнього бізнесу за 2-3 роки до рівня країн Східної Європи і забезпечення пристойних зовнішніх умов для діяльності малих підприємств.

Слід відмітити необхідність принципової ідеологічної та інтелектуальної перебудови

в розумінні можливостей і інструментів сприяння малому і середньому підприємництву. Необхідним є перегляд уявлень, перш за все, про роль і можливості держави впливати на функціонування малого і середнього бізнесу. Держава, навіть, за наявності значно більших фінансових ресурсів на підтримку МСБ та його інфраструктури і більш ефективних механізмів впливу принципово не в змозі змінити стан речей. Місія держави не повинна обмежуватися прямими діями – організаційними, адміністративними, фінансовими, інформаційно-консультативними тощо. За будь якого ставлення держави до МСБ – нейтрального, несприятливого чи сприятливого – цей сектор, як засвідчила історія, буде існувати як сфера масової самодіяльної зайнятості людей. Принципово більшого позитивного ефекту державні інституції можуть досягти за умови спрямування зусиль не на окремі прямі акції, а на ініціювання запуску самодіючого (тобто без втручання держави) механізму сприяння малому підприємництву.

Принципові моменти такого механізму визначені в роботі [5,с.22-28]. Аналогічно змінюються ролі інших учасників: посадовців органів місцевої влади і самоврядування, територіальних громад, представницьких об’єднань підприємців, організацій інфраструктури тощо. Вони не залучаються як зараз до виконання певних пунктів доведених до них програм, а самі ініціюють дії, виходячи із власних уявлень і місцевих умов. За умови реалізації цього підходу сектор малого і середнього бізнесу здобуде цивілізованого вигляду, як це є в розвинених країнах [6,с.20-57].

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином ми бачимо, що процес розвитку малого і середнього підприємництва дуже складний і багатоаспектний, а вплив багатьох чинників на суб'єкти малого і середнього бізнесу неоднозначний і тому потребує подальшого комплексного науково обґрунтованого аналізу. Це стосується таких аспектів дослідження, як:

– більш глибоке визначення закономірностей становлення і розвитку малого підприємництва як одного зі структуроутворюючих чинників ринкової економіки України;

– дослідження позитивних процесів в умовах складових зрушень в інфраструктурі, які зумовлюють прискорений розвиток суб'єктів малого і середнього підприємництва і його соціально-економічні наслідки;

– удосконалення організаційно-економічного механізму державної підтримки малого і середнього підприємництва в Україні, а також в окремих її регіонах і сферах діяльності.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – Київ: Державний комітет статистики України, 2008. – 670 с.
2. Інформаційні і консультативні послуги для малого бізнесу: довідник. – К.: Венчур, 1998. – 30 с.
3. Малий бізнес України. Підприємці здатні відродити країну. – К.: Асоціація сприяння розвитку приватного підприємництва в Україні “Єднання”, 1997. – 144 с.
4. Клочко Ю. О. Малий та середній бізнес в Україні: стартові можливості, нинішні реалії, сценарії на майбутнє: Матеріали всеукраїнської конференції «Бар’єри та можливості малого та середнього бізнесу в Україні» / Ю. О. Клочко. – К.: 2005. – С. 6–8.
5. Клочко Ю. О. Сприяння малому підприємництву: стратегія дій / Ю. О. Клочко, Н. В. Гринь // Мале підприємництво і менеджмент в Україні: зб. наук. пр. – К.: Інститут приватного права і підприємництва,1997. – С. 22–28.
6. Варналий З. С. Малые предприятия: основы теории и практики / З. С. Варналий. – К.: Знание. 2001. – 277 с.

УДК:334.012.4:330.341.1 **Павлова Т.В.**

ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ У МАЛОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

У статті показано вплив інноваційно-інвестиційної діяльності в Україні на розвиток малого підприємництва. Проведено аналіз інноваційної інфраструктури. Розглянуто досвід державної підтримки малих інноваційних підприємств, наведено рекомендації щодо формування шляхів активізації діяльності інноваційної політики.

In the article influence of innovative investment activity is rotined in Ukraine on development of small enterprise. The analysis of innovative infrastructure is conducted. Experience of state support of small innovative enterprises is considered, the resulted recommendations are in relation to forming of ways of activation of activity of innovative policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективність діяльності підприємств у тривалій перспективі, забезпечення високих темпів їхнього розвитку та підвищення конкурентоспроможності значною мірою визначаються рівнем їх активності та діапазоном інвестиційно-інноваційної діяльності. В умовах переходу до ринку інноваційна діяльність залежить найперше від можливостей інвестування нововведень, тому впровадження нового на підприємствах залежить від їх фінансових можливостей або можливостей залучення інвестицій зі сторони.

Впровадження інновації забезпечує сталий прогресивний розвиток виробництва завдяки його інтелектуалізації з метою випереджувальної конкуренто-спроможності власного виробництва, а також забезпечення рівномірного розвитку регіонів. Політична реформа та інноваційна перебудова економіки – це, по суті, два органічно пов’язані один із одним процеси, основа досягнення нової якості суспільного прогресу і водночас шлях наближення України до європейських стандартів, шлях реалізації наших завдань і на цьому стратегічному напрямі [1,с.50-58].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню проблеми інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності приділяється значна увага в наукових працях та дослідженнях багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів таких, як С. Абрамов, А. Анчишкин, Ю. Бажал, П. Бубенко, І. Бузько, Л. Водачек, А. Гальчинський, В. Геєць, О. Лапко, М. Крупка, В. Пономаренко, І. Сазонець, Б. Санто, В. Семиноженко, Б. Твісс, М. Хучек, Й. Шумпетер, Ю. Яковець, О. Ястремська та ін.

Однак і досі проблема залишається актуальною та потребує детальнішого дослідження. Першим термін інновація ввів у науковій обіг відомий вчений економіст Й. Шумпетер. Квінтесенцією його наукового аналізу та систематизації інноваційної діяльності є відома тріада (послідовні стадії) винахід – нововведення – розповсюдження його. Рівень розвитку та динамізм інноваційної сфери – науки, наукоємних галузей і підприємств, світових ринків технологій – створюють основу економічного зростання.

Актуальність дослідження малого бізнесу як економічного сектора зумовлюється його соціально-економічними особливостями та інноваційним потенціалом. Останнім часом малий бізнес відіграє важливу роль ефективного важеля у розвитку прогресивних ринкових відносин, структурної перебудови економіки, створенні конкурентного середовища та додаткових робочих місць, забезпеченні насиченості ринку товарами та послугами, залученні інвесторів.

Інвестиції – це всі види грошових, майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в різні галузі, підприємства, підприємницькі проекти та програми з метою розвитку виробництва, підприємництва, отримання прибутку та соціального ефекту. Таке

визначення інвестицій враховує динамізм інвестицій, дає широку класифікацію форм інвестицій та об'єктів інвестиційних вкладень, а головне вказує мету.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. До першорядних завдань інноваційно-інвестиційної діяльності малих підприємств України належать забезпечення життєдіяльності підприємства в умовах внутрішньої і зовнішньої конкуренції; розробка і послідовна реалізація програм розвитку персоналу підприємства з урахуванням проблем підприємства і суспільства в цілому; вміння іти на ризик в розумних межах і здатність нівелювати вплив ризикових ситуацій на фінансовий стан підприємства [2,с.3].

Подальшого вдосконалення вимагає система фінансування підприємництва. Щодо приватного фінансування, більш вагомий внесок здійснюється за рахунок підтримки міжнародними фінансовими інститутами. Державне фінансування залишається “каменем спотикання”.

Отже, мале підприємництво вимагає державної підтримки з орієнтацією на інноваційну модель.

Постановка завдання. У розвинутих країнах близько половини нововведень здійснюється малим бізнесом. Наприклад, в США малі інноваційні підприємства створюють у 24 рази більше нововведень, ніж великі. Отже, малий бізнес у всьому світі сприяє розвитку науково-технічного прогресу за рахунок можливості залучення висококваліфікованих спеціалістів та фінансової підтримки великих підприємств, зацікавлених у результатах НДДКР. Крім того, малі підприємства відіграють провідну роль у формуванні ринкової економіки та підвищенні рівня життя населення. За рахунок малих підприємств відбувається структурна перебудова економіки, її демонополізація, розвиток обслуговуючих галузей, насичується ринок праці робочими місцями тощо. Розвиток приватної власності та свободи підприємницької діяльності неможливий без малого бізнесу. Саме тому становлення і розвиток малих підприємств є одним із пріоритетних напрямків процесу реформування країни, оскільки малий бізнес виступає не тільки фактором економічного розвитку, а й сприяє соціально-політичній стабілізації суспільства.

Однак розвиток малого бізнесу на Україні поки що стримується дефіцитом виробничих площ і приміщень; складностей в одержанні кредитів та нерозвиненості системи страхування; нестачею висококваліфікованих кадрів; недосконалістю законодавчої бази та ринкової інфраструктури тощо.

У зв’язку з переходом до ринкових умов господарювання, участь держави в інвестиційних процесах значно зменшилась, але, не зважаючи на ці обставини, держава повинна відігравати головну роль у активізації та стимулюванні інвестиційної діяльності в країні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна діяльність спрямована на використання та комерціоналізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. Пріоритетними напрямами інноваційної діяльності є – наукові, економічні і соціально обґрунтовані та законодавчі, спрямовані на забезпечення потреб суспільства у модернізованій, конкурентоспроможній, екологічно чистій продукції, високоякісних послугах та збільшенні експортного потенціалу держави.

В Україні інноваційна діяльність поділяється за термінами на: стратегічні – розраховані на тривалу перспективу (не менше 10 років); середньострокові – на реалізацію протягом найближчих 3-5 років інноваційного оновлення промисловості, сільсько-господарського виробництва та сфери послуг) у результаті освоєння нових науково містких товарів з високою конкурентоспроможністю на внутрішньому та зовнішньому ринках.

Інноваційний процес не завершується тільки освоєнням нової техніки у виробництві чи доведенням до проектної потужності нової технології, а має безупинний характер навіть після впровадження: інновації постійно вдосконалюються, стають більш ефективними, здобувають нові споживчі властивості, внаслідок чого відкриваються нові можливості її застосування, нові ринки споживання і споживачі.

На мале підприємництво покладені великі можливості для більш глибокої спеціалізації, що в сучасних умовах є невід'ємними складовими великомасштабного виробництва, забезпечуючи підвищення його ефективності. Як правило, мале підприємництво спеціалізується на пошуку й розробці нових технологічних ідей. Значною мірою тому, що це найменш дорогий процес впровадження нововведень і доведення їх до споживача. Крім того, малі підприємства досить часто виступають як експериментатори нововведень, на яких перекладається ризик початкового етапу прикладного освоєння нових виробів або технологій [3,с.50-55].

Мале підприємництво характеризується: обмеженим доступом до фінансових ринків, високим рівнем гнучкості підприємницької діяльності, спрямованістю зусиль на постійне вдосконалення власної діяльності з орієнтацією на місцеві ресурси, наявністю двостороннього зв'язку між підприємцем і його клієнтами, виконанням ролі ринкоутворювального чинника. Мале підприємництво – особливий тип господарської поведінки, суб'єкти якого поєднують дві головні узагальнюючі якісні риси – суміщення в одній особі власника і керівника фірми та підвищений рівень господарського ризику на всіх стадіях підприємницької діяльності [4,с.56-62].

Прийняття Земельного кодексу України відкрило широкі можливості розгортання підприємництва в агропромисловому виробництві на базі власності на землю як засіб виробництва, оскільки земля є основним засобом виробництва у сільському господарстві. Проте раціональне використання землі є запорукою успішного функціонування малого підприємництва в Україні.

Інноваційна модель застосування землі полягає в застосуванні добрив, різних засобів хімізації, тобто орієнтується на інтенсивний спосіб використання землі, проте, не небезпечно, і веде до різних людських патологій. Конкурентоспроможність українського села залежить не від кількості виготовленої продукції, а від її якості. Основними показниками добробуту є середній клас, рівень життя населення середнього достатку і формою підприємництва середнього класу є мале підприємництво.

Фермерські господарства, які спеціалізуються на виробництві 2-3 видів продукції, яка потребує додаткової переробки, не можуть давати високі прибутки. Тому малі підприємства повинні виявити гнучкість, динамічність, володіти маркетинговими даними, бути чутливими до кон'юнктури ринку, оперативно перебудовуватись і перепрофільовуватися [5, с.124-132].

Кількість малих підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, постійно зростає. Зростає і питома вага в загальній кількості малих підприємств.

Аналіз діяльності суб'єктів малого підприємництва свідчить про наявність позитивних зрушень у розвитку цього сектора економіки, підвищення його ролі в розв'язанні проблем зайнятості та зростання доходів населення (табл. 1).

Таблиця 1

Показники розвитку малих підприємств в Україні

Показник	Рік							2007 р. до 1995 р., %
	1995	1997	1999	2001	2003	2005	2007	
Кількість МП, од.	96019	136238	197127	233607	272741	295109	324011	337,4
У т.ч. фермерські господарства, од.	34778	35421	38428	41599	43016	42445	43410	124,8
Припадає на 10 тис. осіб, од.	19	27	40	48	57	63	70	368,1
Середньорічна чисельність найманих працівників, тис. осіб	1124,9	1395,5	1677,5	1807,6	2034,2	1834,2	1674,2	148,8
У т.ч. в аграрній сфері	78,8	109,4	119,1	130,7	162,5	162,0	135,8	
Обсяг реалізованої продукції у діючих цінах, млн. грн.	27632	34888	45752	47166	65202	82937	106050	383,8
У т.ч. в аграрній сфері	939,5	1221,1	1418,3	1583,7	2070,6	3559,9	4872,2	
Те ж, на одного зайнятого найманого працівника, грн.	24564	24986	25311	26093	32053	45217	63343	257,9
У т.ч. в аграрній сфері	11938	11162	11908	12117	12742	21975	35878	300,5

Як видно з даних табл. 1, кількість малих підприємств у 2007 році порівняно з 1995 роком в Україні зросла в 3,4 рази, і в розрахунку на 10 тис. осіб населення – у 3,7 рази.

За цей же період чисельність зайнятих у них працівників збільшилася в 1,5 рази, а обсяг реалізованої продукції – у 3,8 рази [6,с.308-326].

Однак загальні параметри розвитку малого підприємництва не відповідають можливостям і потребам української економіки. За кількістю малих підприємств, їхнім внеском у загальний обсяг виробництва, зайнятістю працівників та іншими показниками Україна відстає від розвинутих країн світу через високу ресурсозатратність виробництва в них, застарілий парк сільськогосподарської техніки та високу вартість імпортного обладнання. Суттєвою диференціацією характеризується розвиток малого підприємства за регіонами. Із загальної їх кількості близько 50% зосереджено в шести регіонах України: м. Києві (16,1%), Донецькій (9,5%), Дніпропетровській (6,8%), Харківській (6,2%) і Львівській (5,7%) областях та АР Крим (5,1%). У них зайнято 45% працівників від наявних у всіх малих підприємствах України. Становленню малого підприємництва сприяли регіональні програми його розвитку, що були розроблені в усіх регіонах, і часткове їхнє фінансування з місцевих бюджетів (рис. 1).

Рис.1. Обсяги фінансування регіональних програм із місцевих бюджетів

Для фінансової підтримки малого підприємництва в Україні функціонують: 176 банків і 1369 їхніх філій; 1740 небанківських фінансово-кредитних установ, у тому числі 1441 кредитна спілка [7, с.61-66].

Проведене дослідження проблеми підтримки підприємництва в Україні дає можливість виділити три взаємопов'язані групи причин її неефективності: невизначеність і недосконалість концептуально-програмної бази розвитку та підтримки підприємництва; недосконалість і незавершеність на регіональному рівні організаційної побудови комплексної й дієвої системи підтримки та цілковита недостатність її ресурсного забезпечення; суперечливість напрямів і механізмів функціонування системи державної підтримки підприємництва, їх неадекватність реальному стану внутрішнього та зовнішнього середовища цього сектора економіки.

Проблемою номер один в розвитку інноваційної діяльності була і залишається забезпеченість фінансовими ресурсами. Основна маса фінансування забезпечується за рахунок кредитів – 56,5%; власних коштів – 26,3%; та зарубіжних інвесторів – 14,2%.

Очевидно, найголовнішим фактором інноваційної діяльності малого підприємництва є кінцевий результат – економічна ефективність. Усі інновації в підсумку спрямовані на підвищення соціально-економічної ефективності виробництва, а від результатів інноваційної діяльності залежить ефективність інноваційних внесків на нововведення, стабільність діяльності підприємства сьогодні та успіх в майбутньому.

Формування соціально орієнтованої економічної моделі України можливе лише за

умов інтенсивного розвитку підприємництва. Так, розвиток підприємництва активізує структурну перебудову економіки і надає широку свободу ринковому вибору й створенню додаткових робочих місць. Одночасно забезпечується швидка окупність витрат і оперативне реагування на зміни споживчого попиту. Підприємництво допомагає забезпечувати ринок товарами і послугами, сприяє розширенню конкуренції, впровадженню досягнень науково-технічного прогресу і підвищенню експортного потенціалу національної економіки.

Отже, розвинена ринкова економіка базується на оптимальному поєднанні великого корпоративного і малого бізнесу. Функціонування в економіці різноманітних форм малого бізнесу дозволяє реалізовувати самі принципи конкурентності та свободи підприємництва.

Важливим позитивним фактором малого бізнесу є те, що він заповнює ті ніші в економіці, що не цікаві великим корпораціям, де вони не можуть використовувати свої переваги, організувавши великомасштабне виробництво. Насамперед – сфери попиту на "персоніфіковані" некапіталомісткі товари і послуги, орієнтовані на індивідуального споживача. Такі ринкові ніші займає малий бізнес, що має більш гнучке управління і менш громіздку структуру.

Для малого бізнесу умови конкурентності є інституціональним середовищем. Забезпечуючи насичення ринків товарами і послугами, малі підприємства зрідка займають на них монопольне становище. Як правило, це трапляється за наявності відповідних адміністративних бар'єрів.

Малий бізнес є динамічнішим у порівнянні з великими корпораціями, швидше перебудовується і реагує на зміни кон'юнктури ринку. Знаходячись ближче до споживача, краще відчуває його інтереси і здатний задовольнити їх. Але ці переваги є потенційними. Вони виявляються лише за умови гарного менеджменту, їх треба постійно реалізовувати і підтверджувати в конкурентній боротьбі [8,с.277].

Про ефективність малого бізнесу свідчить і розвиток франчайзингу. Невеликі фірми реалізують продукцію великих корпорацій, використовуючи на договірних умовах фірмову торгову марку останніх. Така форма широко поширилася в розвинених країнах, практично давши малому бізнесу друге дихання.

Важливо зазначити, що під час економічних реформ, проведених в країнах СНД і Східної Європи, розвиток малого бізнесу став важливим фактором створення конкурентного середовища, сприяв загальному підйому економіки. Однак в умовах ринкової трансформації на малий бізнес серйозно впливають ряд особливостей перехідної економіки. Серед них:

- структурні диспропорції в економіці, що утруднюють розвиток підприємництва;
- недостатній розвиток ринкової інфраструктури і недосконалість законодавчої бази, що гальмує процес становлення малого бізнесу;
- низький рівень менеджменту на багатьох державних і приватизованих підприємствах;
- неефективна робота державного апарату, недоліки законодавчої бази, високі податки ведуть до тінізації значної частини підприємницької діяльності.

У розв'язанні фінансово-кредитних проблем малого підприємництва у світовій практиці головна роль відводиться державі, основне завдання якої – сприяти його розвиткові, стимулюючи різні форми й методи державної та недержавної підтримки. Однак обмеженість державних коштів в Україні потребує запровадження, насамперед, недержавних важелів цього процесу і зокрема: 1) стимулювання комерційних банків та інших фінансових небанківських установ до надання позик і розширення послуг малим підприємствам шляхом звільнення від оподаткування тих коштів, що спрямовуються у фонд кредитів малому підприємництву, та надання державної гарантії повернення позики; 2) переорієнтація бюджетних коштів, спрямованих на фінансово-кредитну підтримку малого сектора економіки, від прямого забезпечення фінансовими ресурсами до формування фондів для надання послуг із метою стимулювання кредитування суб'єктів малого підприємництва; 3) активізація процесу створення та діяльності недержавних гарантійних і страхових установ для обслуговування малого підприємництва через впровадження мотиваційних механізмів

заінтересованості в цій діяльності; 4) ефективніше використання іноземної допомоги.

Поліпшити підприємницький клімат в Україні може самоорганізація суб'єктів малого підприємництва. Достатньо зосередити зусилля на створенні оптимально законодавчої бази та розвиненої інфраструктури суб'єктів підприємницької діяльності, формуванні ефективних механізмів взаємодії держави з громадськими об'єднаннями підприємців і становленні партнерства між владою та підприємцями.

Мале підприємництво відіграє значну роль у формуванні конкурентного середовища в нашій країні. Однак внаслідок недостатнього розвитку та існуючої галузевої структури малий бізнес у багатьох галузях залишається лише потенційним конкурентом великих та середніх підприємств. Тому державна підтримка малого підприємництва має важливе значення для формування ефективного конкурентного середовища. Важливим елементом системи підтримки малого бізнесу є його захист від зловживань монопольних утворень, а також антиконкурентних дій органів державної влади і місцевого самоврядування.

Перехід до ринкової економіки автоматично не дає гарантій більш сприятливих умов для розвитку суб'єктів малого підприємництва. Створюються тільки певні передумови, які можна перетворити у надійні фактори розвитку під час послідовного проведення ліберальної зваженої економічної політики щодо сприяння малому підприємництву.

В умовах ринкової економіки банкрутство підприємств – явище досить поширене. Світова практика показує, що з кожних 100 новостворених підприємств на ринку залишається 20-30.

Передумови банкрутства малого підприємництва – це взаємодія внутрішніх і зовнішніх факторів. Для того, щоб суб'єкти малого підприємництва не перебували на межі банкрутства, підприємцям і менеджерам треба навчитися використовувати ринковий інструментарій, кваліфіковано вести управління фінансами.

У поєднанні з інноваційною діяльністю, використанням досягнень науково-технічного прогресу суб'єкти малого підприємництва матимуть можливості підвищення якості й конкурентоспроможності продукції та послуг. Адже економіка малого підприємництва ґрунтується не на принципах «економіка масштабів», а уособлює «економіку вибору» – постійного пошуку диференціації або появи принципово нових видів підприємницької діяльності.

Тому для суб'єктів малого підприємництва доцільним є створення і реалізація такого механізму інноваційної діяльності, який би забезпечив їх зацікавленість у використанні інновацій, новітніх технологій. Одним з можливих напрямків фінансової підтримки малих підприємств може стати розвиток лізингу (за умов поліпшення його законодавчого та нормативного забезпечення), створення парків технологічного устаткування за регіональною або галузевою ознакою, що посилить привабливість виробничого підприємства.

Світова практика переконливо доводить, що навіть у країнах з розвиненою ринковою економікою малий бізнес є важливим джерелом інновацій. Однак в Україні практично не створено прошарку малого інноваційного бізнесу.

Для розвитку науки і техніки у створенні нової конкурентоспроможної продукції в бізнес-парках інкубаторного типу мале підприємництво посідає важливе місце. Причому відбувається сполучання інтересів держави, регіону, підприємства з інтересами розробників нової техніки, матеріалів, технологій.

Створення принципово нової продукції чи технології потребує ризикових інвестицій, причому частку ризику, як і частку майбутньої власності та відповідно – прибутку, можуть розділити розробник, підприємство, регіон.

Вкладаючи свою інтелектуальну власність і передаючи частку прав на неї бізнес-парку, розробник надалі здобуває право як на частину продукції, так і на частину прибутку від її реалізації.

Таке вирішення проблеми сприяє зменшенню «відпливу мізків»: розробник продукції стає співвласником її, суспільний його статус і рівень матеріального становища значно підвищується.

Ефективна державна підтримка інноваційної діяльності у різних країнах світу полягає у створенні інноваційної інфраструктури (інноваційних центрів, технопарків, інноваційних бізнес-інкубаторів), завдяки чому різні організації не просто усвідомлюють необхідність інноваційної діяльності, але і реально відчувають її переваги.

В усіх розвинених країнах світу основними елементами інноваційної інфраструктури стали технопарки. Основна ідея створення технопарків та інновацій – комерціалізація наукових досліджень університетських, академічних й інших дослідницьких центрів, наукова продукція яких завдяки інноваційному процесу надходить до комерційних структур.

На сучасному етапі розвитку економіки України формування інфраструктури підтримки малого підприємництва характеризовано кількісним її збільшенням завдяки діяльності бізнес-інкубаторів, бізнес-центрів, особливо – інноваційних, технопарків, які зумовлюють інноваційну спрямованість діяльності малих підприємств (рис. 2).

Рис.2. Динаміка розвитку інфраструктури підтримки малого підприємництва України, 2006-2007 рр.

Інновації – один із головних елементів прискореного розвитку економіки взагалі і малого підприємництва зокрема. Вони в малому підприємництві починаються з ідеї. Слід зазначити, що для малого підприємництва характерні також науково-технологічні інновації, які за суттю набувають набагато більшого значення, ніж просто винахід чи відкриття. Малі підприємства забезпечують технологічно інноваційний розвиток.

Упровадження інновацій лише тоді буде доцільним, коли його ефективність перевищуватиме витрати на нього, причому інновації використовуватимуться протягом значного часу. Крім того, необхідно враховувати й супроводжувальні ефекти, що можуть негативно впливати на довкілля.

На ефективність інновацій впливають і засоби їх розповсюдження, що складаються за взаємодії суб'єктів інноваційної діяльності. Людина чи група людей генерує нові ідеї, що згодом їх закладають у підґрунтя створення нової продукції чи нових методів виробництва.

Інновації можна розглядати як своєрідний засіб взаємодії знань у технічній і технологічній галузях і платоспроможного попиту на них, а також ідей і потреб (суспільних, виробничих і т.д.), які зумовлюють необхідність реалізації цих ідей.

Оновлюючи технології й організацію виробництва та ринкову стратегію, малі підприємства можуть рухатися в ногу з потребами ринку. Вони можуть досягти етапу «зрілості» та перебувати під загрозою спаду виробництва, коли будуть нездатними до постійного впровадження нових технологій й маркетингової діяльності.

Люди, зайняті в малих підприємствах – підприємці, менеджери, фахівці, робітники, -

можуть впроваджувати технології, чи опиратися їх впровадженню. Таким чином, мале підприємство може досягти «зрілості» і стагнації в одній країні, а в іншій – характеризуватися великою інноваційною активністю.

Ринок відіграє важливу роль у спрямованості дослідницької й інноваційної сфер діяльності. Саме тому потрібно ретельно, безперервно оцінювати його потреби.

Таким чином, ринок – не лише спонукальний чинник проведення досліджень й інноваційної діяльності, але й кінцева мета її реалізації. Диктат умов ринку та конкуренції спостерігається в сучасному світі не лише на рівні країн, але і на міжнародному, що надзвичайно важливо для сфери інноваційної діяльності.

Висновки даного дослідження та перспективи подальших розробок. Головне завдання інноваційної політики в Україні – забезпечення збалансованої взаємодії наукового, технічного і виробничого потенціалів, розробка і впровадження засобів активізації інноваційної діяльності суб'єктів підприємництва, розповсюдження інновацій у всіх сферах економіки.

Важливий напрям реалізації державної інноваційної політики – створення законодавчої і нормативно-правової бази, що визначатиме правові, економічні й організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в Україні.

Отже, сектор малого підприємництва є невід'ємним елементом розвиненої ринкової економіки, важливим чинником розвитку інноваційних технологій, надійним інструментом розв'язання найгостріших соціально-економічних проблем. З інтеграцією України до СОТ поступово формується європейська модель розвитку малого підприємництва.

Для забезпечення планомірного і пропорційного розвитку малого бізнесу України слід використовувати досвід розвинутих країн, де його стимулювання належить до бюджетної (податкової та кредитної) політики урядів, яка полягає в інвестуванні, пільговому кредитуванні та фінансуванні.

Таким чином, можна стверджувати, що перехід до нових умов господарювання в умовах глобалізації полягає у застосуванні інноваційно-інвестиційної моделі суспільно-економічного розвитку малих підприємств. Проте, на разі, основна проблема розвитку малих підприємств полягає не стільки у збільшенні їх кількості, скільки у необхідності їх якісних перетворень, а саме: досягнення конкурентоспроможності та можливості адаптуватися до складних умов ринкового середовища.

Література

1. Лазутін Г.І. Форми, методи та інструменти реалізації інноваційної політики / Г.І. Лазутін // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №6(24). – С. 50-58.
2. Гринев В.Ф. Инновационный менеджмент: [учеб. пособ.] / В.Ф. Гринев. – К.: МАУП, 2001. – 152 с.
3. Пашута М. Мале підприємництво та інноваційна діяльність, як фактор зростання економіки / М. Пашута // Економіст. – 2004. - №1. – С. 50-55.
4. Збарський В.К. Методологічні підходи щодо понятійного апарату «малі форми господарювання» / В.К. Збарський // Агроінком. – 2005. – №3-4. – С. 56-62.
5. Музика П. Інноваційне підприємництво в аграрному секторі України / П. Музика // Регіональна економіка. – 2004. – №1. – С. 124-132.
6. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – Державний комітет статистики України. – 2008. – 571 с.
7. Збарський В.К. Інвестування діяльності малих підприємств / В.К. Збарський // Агроінком. – 2006. – №11-12. – С. 61-66.
8. Варналій З.С. Мале підприємство: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – К.: Знання, КОО, 2001. – 277 с.

УДК 658

Погожа Н.В.

ПОШУК ШЛЯХІВ ПОЛІПШЕННЯ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті запропоновано досвід зарубіжних країн з питань оцінювання кредитоспроможності підприємства, розглянуті шляхи зниження ризику банків при здійснені позикових операцій, здійснено аналіз показника кредитоспроможності на діючому підприємстві, рекомендовано напрямки зниження кредитних ризиків та покращення ділової активності.

Experience of foreign countries concerning an estimation of credit status of an enterprise is offered in the article; ways to reduce risks of banks in loan transactions are considered the analysis of the indicated index at the operating enterprise is carried out and some directions of reducing credit risks and credit status improvement are offered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. На нинішньому етапі розвитку кредитного ринку виявлено велику зацікавленість банків до аналізу кредитоспроможності підприємств. Їх прибутковість і ліквідність багато в чому залежить від фінансового стану клієнтів. Щоб досягти зниження ризику при здійснені позикових операцій банкам необхідно проводити комплексне вивчення кредитоспроможності своїх клієнтів, досягати поліпшення функціонування кредитного механізму і більш активно використовувати економічні методи управління кредитом. З погляду на це видно, що в період нинішнього стану банківської системи, покращення аналізу кредитоспроможності підприємств та пошук шляхів її удосконалення є досить актуальним.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідження з питань визначення кредитоспроможності підприємств та управління їх фінансовою стійкістю викладені в працях науковців України: І.О. Бланка, В.В. Вітлінського, А.Е. Воронкової, В.В. Коваленко, О.В. Крухмаль, В.М. Кочеткова, Н.П. Шульги та інших і в працях зарубіжних фахівців: Л.Г. Батракова, А.В. Белякова, К.А. Блумфілда, С.Л. Єрмакова, С.Н. Кабушкіна, О.І. Лаврушина, К. Редхнед та С. Хьюс і інших. В цих працях представлені як теоретичні, так і методичні аспекти управління фінансовою стійкістю підприємства. Аналіз напрацювань з даної проблематики дозволяє зробити висновок, що дослідження зосереджуються на багатьох аспектах банківської діяльності, пов'язаної з кредитними операціями, але не містять достатнього інструментарію управління фінансовою стійкістю та кредитоспроможністю підприємства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Об'єктивна потреба підприємств в удосконаленні управління фінансово-господарською діяльністю є важливою і особливо зростає в кризовий період. Тому на основі управляння їх фінансовою стійкістю та кредитоспроможністю мають бути досліджені як теоретично, так і шляхом апробації в діючих підприємствах.

Мета статті. Вивчення проблем, пов'язаних з кредитуванням, на основі зарубіжного і вітчизняного досвіду, визначення підходів до аналізу кредитоспроможності та розробка практичних рекомендацій його удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах кредитна діяльність банків дуже ускладнена із-за нестійкої економічної ситуації та відсутності у багатьох банків відпрацьованої методики оцінки кредитоспроможності підприємств. Крім того банкам надається недостатньо інформаційної бази для повноцінного аналізу фінансового стану клієнтів [1,с.7; 2,с.18-20].

Більшість середніх і дрібних банків не мають належного аналітичного апарату і не

підтримують зв'язок із спеціалізованими інформаційними, аналітичними і консалтинговими службами, відомості яких дозволяють отримати більш точну оцінку кредитоспроможності позичальників [3,с.55]. У той же час аналіз кредитоспроможності клієнта є важливою складовою аналізу розвитку кредитної діяльності в процесі прийняття рішення про надання кредиту. Причому ступінь неплатоспроможності в минулому це лише один із формальних показників, на які спираються під час аналізу кредитоспроможності клієнта. Кредитоспроможні підприємства не допускають тривалих неплатежів банку та постачальникам. Однак, враховуючи, що рівень кредитоспроможності клієнта показує ступень ризику банка, пов'язаного з наданням позики конкретному позичальнику, слід робити повний фінансовий аналіз діяльності підприємства.

Він, як правило, складається з трьох частин: аналізу фінансових результатів діяльності; аналізу фінансового стану підприємства; ділової активності підприємства [4,с.104-105].

Світовий та вітчизняний досвід діяльності, пов'язаної з оцінкою фінансового стану клієнтів та їх кредитоспроможністю, дозволяє виділити критерії оцінки: характер клієнта; здатність запозичувати грошові кошти; спроможність заробляти гроші одночасно з виконанням поточної роботи; обсяг капіталу, що може забезпечити погашення кредиту; умови, в яких здійснюється кредитна операція; контроль дотримання законодавчих вимог; відповідність характеру позички направленості діяльності банку та органів нагляду [5,с.35; 6,с.23]. Зазначені критерії оцінки кредитоспроможності клієнта банку визначають зміст способів такої оцінки. Це має бути розрахунок фінансових коефіцієнтів, аналіз грошових потоків, оцінка ділового ризику та інше. Методичні основи аналізу кредитоспроможності передбачають поєднання об'єктивних даних, сформованих на основі бухгалтерської звітності та суб'єктивних даних, які визначаються на підставі інформації, якою вже володіє банк і пакета документів, які подає позичальник для одержання кредиту. Крім цього слід враховувати, що кредитоспроможність позичальника залежить від багатьох різноманітних факторів [7,с.143]. Причому доцільно оцінювати можливі зміни факторів у перспективі, які будуть визначати кредитоспроможність позичальника у майбутні періоди. Особливі ускладнення можуть виникнути у зв'язку з інфляцією, яка спричиняє викривлення показників. У такий період дуже складно отримати вірну оцінку кредитоспроможності позичальника шляхом узагальнення кількісних та якісних показників, крім них необхідна експертна оцінка кваліфікованих аналітиків. Таким чином, проблематичність оцінки кредитоспроможності обумовлює необхідність застосовування різних підходів та способів у комплексі.

У вітчизняній практиці вже широко використовуються фінансові коефіцієнти які запозичені з досвіду американських банків. Вони застосовують для аналізу чотири групи показників: ліквідності , оборотності капіталу, залучення коштів та прибутковості [8,с.77]. Французькі комерційні банки віддають перевагу аналізу показників іммобілізації активів, використання обігових та грошових коштів. Наприклад, банк «Креді ліоне» здійснює аналіз по п'яти показникам, які відображають співвідношення результатів фінансової діяльності позичальника та складових капіталу і фінансових зобов'язань [9,с.31]. Аналіз цих показників дає змогу за певними ознаками розподілити всіх позичальників на шість класів: від найвищого класу – до класу з підвищеним ризиком. Зрозуміло, що клієнти першого класу мають змогу одержати кредити за ставкою прайм-рейт (Prime rate), а для клієнтів шостої групи доступ до кредитів практично неможливий.

З погляду забезпечення стійкості діяльності комерційного банку найбільший інтерес має визначення імовірності погашення кредиту, яку можна подати у вигляді функції [10,с.48]:

$$d = F\,(I(C), CF, NW, G) \qquad (1)$$

де d – імовірність неповернення кредиту;

I – якість інформації наданої для аналізу;

C – характер позичальника;

CF – рівень та стабільність грошових потоків;

NW – реальний рівень власного капіталу;

G – наявність гарантій під наданий кредит.

Сукупність змінних функції, акумулюючи свій вплив на показник імовірності , може по-різному впливати на кінцевий результат, оскільки негативна чи позитивна дія окремих чинників може нейтралізувати чи навпаки, підсилити їх.

Останнім часом для визначення кредитоспроможності активно запроваджують також методику CART (Classification and Regression Trees), яку відносять до так званих непараметричних моделей. Одна з таких моделей під назвою «рекурсивна розбивка» запропонована Н. Фрідменом, Е. Альтманом і Д. Као. Суть цієї моделі полягає у побудові класифікаційного дерева з метою виявлення фірм банкрутів [11,с.65]. Аналізуючи за цією моделлю певну сукупність показників установлюються їхні порогові значення і проводиться розподіл підприємств (відповідно до встановленого значення показника)на тих, що мають стійкий фінансовий стан, не досить стійкий та таких, що потенційно можуть стати банкрутами.

Для визначення рівня вірогідності банкрутства підприємства Е. Альтман запропонував «Z - модель», в якій функцію виконує коефіцієнт з максимальним значенням Z – 2,675. Використання цієї моделі можна розглянути шляхом розв’язання наступного рівняння:

$$Z = 1{,}2X_1+1{,}4X_2+3{,}3X_3+0{,}6X_4+1{,}0X_5 \qquad (2)$$

де Z – коефіцієнт «Z – моделі», що відображає рівень розвитку банкрутства підприємства;

X_1 – відношення оборотного капіталу до сукупних активів;

X_2 – відношення нерозподіленого прибутку до сукупних активів;

X_3 – відношення брутто-доходу до сукупних активів;

X_4 – відношення ринкової оцінки капіталу до балансової оцінки загальної заборгованості ;

X_5 – відношення обсягів реалізації товарів (послуг) до сукупних активів.

Якщо підприємство має Z < 2,675, то його можна віднести до потенційних банкрутів, а коли Z > 2,675 – то таке підприємство має надійний фінансовий стан [12,с.217].

Існують і інші методи оцінки кредитоспроможності клієнта, наприклад метод кредитного скорингу [13,с.152]. Скорингова модель застосовується під час відбору потенційних клієнтів та для аналізу розрахунків за наданими кредитами.

Слід зазначити, що наведені та інші існуючі моделі недостатньо застосовуються у банківській практиці нашої країни, що пов’язано з певними труднощами визначення таких показників як «грошовий потік», «брутто-доходи», «ринкова оцінка капіталу», тощо. В умовах сучасного стану економіки розглянуті моделі мають більш теоретичне значення, тому необхідно здійснити пошук показників, які б найбільш повно відобразили фінансовий стан вітчизняного підприємства. Менеджери кредитних відділів повинні збирати не тільки дані, що характеризують діяльність позичальника, але і дані про галузь у якій він працює , про попит на його продукцію та інше з конкретними висновками та пропозиціями. Загальна схема для такого аналізу в згрупованому вигляді представлена у табл. 1.

Таблиця 1

Схема проведення кредитного аналізу (правило шести «сі»)

№ з/п	Принципи кредитування	Інформація про клієнта
1	2	3
1	Характер	Кредитна історія клієнта банку. Досвід роботи інших кредиторів з даним клієнтом. Мета позики. Досвід клієнта в складанні планів та прогнозів. Кредитний рейтинг клієнта. Наявність серед керівників осіб з правом другого підпису.
2.	Здатність	Дієздатність клієнта та гарантів. Наявність статутних документів. Характеристика клієнта: юридичний статус, засновники, основна діяльність.

1	2	3
3.	Грошові кошти	Обсяг у звітному періоді: продажу, прибутку, дивідендів. Забезпеченість власними коштами. Наявність ліквідних ресурсів. Кредиторська та дебіторська заборгованість. Структура капіталу та рівень левереджу. Контроль за витратами. Динаміка цін на акції (показник P/E). Наявність аудиторського висновку. Якість управління. Останні зміни в бухгалтерському обліку.
4.	Забезпечення	Право власності на активи. Строк служби активів. Залишкова вартість. Борги, обмеження. Зобов'язання за лізинг та заставні документи. Наявність страхування. Гарантії. Банк клієнта. Судові санкції. Податкові санкції. Потреба у фінансових ресурсах.
5.	Умови	Рейтинг клієнта у своїй галузі, частка ринку. Конкурентоспроможність. Чутливість до кон'юнктурних та технологічних змін. Умови на ринку робочої сили. Вплив інфляції на грошові потоки клієнта. Довгострокові прогнози в розвитку галузі та перспективи зростання клієнта.
6.	Контроль	Банківське законодавство. Правила кредитування. Наявність документації у клієнта. Кредитна заявка та кредитний договір. Інформація сторонніх осіб (політики, економісти, громадські діячі) про зовнішні фактори зміни умов економічної діяльності.

Введення таких стандартизованих форм збору та обробки інформації про клієнтів банку дозволить мати більш повну інформацію про позичальника, дати оцінку ділової репутації клієнта, його відповідальності, готовності і бажання погашати заборгованість за наданими кредитами.

На практиці оцінка кредитоспроможності позичальника (юридичної особи) здійснюється за допомогою показників: платоспроможності, забезпечення та оцінки наявності власного нерухомого майна. Після узагальнення визначених показників розраховується інтегрований показник на основі якого встановлюється рейтинг показника за шкалою (табл. 2) [14,с.124]

Таблиця 2

Визначення рейтингу позичальника – юридичної особи

Значення інтегрованого показника	Клас
1	2
Понад 50	А
Від 40 до 50	Б
Від 35 до 40	В
Від 25 до 35	Г
1	2
Менше 25	Д

Клас «А» свідчить про дуже добру фінансову діяльність і необхідність першокласного забезпечення кредитної операції. У кожного наступного класу позиція погіршується, а ризики банку збільшуються.

Залежно від рейтингу (класу) позичальника визначається рівень ризику (табл. 3)

Таблиця 3

Визначення рівня ризику банку

Клас	Рівень ризику	Рекомендації при наданні позики	Рекомендації в процесі моніторингу
А	Мінімальний	Надання позики можливе	Необхідний мінімальний контроль
Б	Припустимий	Надання позики можливе, але потрібен глибокий аналіз	Необхідний контроль з боку кредитного відділу в банку
В	Високий	Надання позики можливе але потрібне спеціальне опрацювання	Необхідний жорсткий контроль з боку банку
Г	Дуже високий	Надання позики не рекомендується	Необхідний посилений контроль з боку служби безпеки банку
Д	Неприпустимий	Надання позики категорично не рекомендується	Необхідно списати суму кредиту

Слід зауважити, що оцінювати стан обслуговування боргу банки повинні щомісяця, що дозволить своєчасно реагувати на зміни.

Нами досліджено стан кредитоспроможності одного з підприємств м. Одеса – товариства з обмеженою відповідальністю «Агентства Норд Марітайм». Підприємство багаторазово одержувало кредити в банку, прострочень з погашення кредиту та по оплаті відсотків не допускало. Розмір надходжень на розрахунковий рахунок підприємства стабільний, кредитна історія позитивна, репутація добра.

Стійкість фінансового положення підприємства по суті залежить від доцільності і правильності вкладення фінансових ресурсів в активи. Величина активів і їх структура постійно змінюється. Найбільш загальне уявлення про якісні зміни в структурі засобів, що мали місце в ТОВ «Агентство Норд Марітайм», а також динаміку цих змін можна прослідкувати за допомогою коефіцієнтів (табл. 4).

Таблиця 4

Показники майнового стану ТОВ «Агентство Норд Марітайм»

№ з/п	Показники	Фактичне значення показників				
		2006р.	2007р.	2008р.	Відхилення (+/-) 2008р. від	
					2006р.	2007р.
1.	Коефіцієнт зносу основних засобів	0,65	0,58	0,54	-0,11	-0,07
2.	Доля оборотних коштів в активах	0,21	0,3	0,38	0,17	0,08
3.	Коефіцієнт реальної вартості майна	0,65	0,78	0,85	0,2	0,13
4.	Коефіцієнт мобільності активів	0,27	0,43	0,61	0,34	0,18

Зменшення коефіцієнту зносу основних засобів та збільшення оборотних коштів в активах характеризують покращення матеріально-технічної бази та фінансового стану підприємства. Підвищення інших коефіцієнтів свідчить про ефективність діяльності і безпосередньо пов’язано зі збільшенням прибутку підприємства.

На основі даних бухгалтерського балансу встановлено, що активи підприємства

більші ніж зовнішні зобов'язання, що підтверджує платоспроможність підприємства, тобто у підприємства є кошти (або їх еквіваленти) достатні для своєчасного погашення своїх зобов'язань. Рівень коефіцієнту ліквідності на протязі останніх трьох років коливається в межах від 1,8 до 1,2, тобто в параметрах, коли є довіра кредиторів до підприємства. Деталізований аналіз ліквідності підприємства представлений у табл. 5.

Таблиця 5

Показники ліквідності підприємства

№ з/п	Показники	Фактичне значення показників				
		2006р.	2007р.	2008р.	Відхилення (+/-) 2008р. від	
					2006р.	2007р.
1.	Коефіцієнт поточної ліквідності	1,21	1,61	1,74	0,53	0,13
2.	Коефіцієнт «критичної» (швидкої) ліквідності	0,41	0,9	1,25	0,84	0,35
3.	Коефіцієнт загальної ліквідності	0,52	0,69	0,84	0,32	0,15
4.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,07	0,09	0,54	0,47	0,45

Коефіцієнт поточної ліквідності збільшився в 2008 р. до 1.74, тобто поступово наближається до 2,0, що є граничною межею. Цей показник показує скільки гривень оборотних коштів (поточних активів) припадає на 1грн. поточної короткострокової заборгованості.

В цілому показники, що характеризують платоспроможність ТОВ «Агентство Норд Марітайм» перебувають переважно в нормі, крім коефіцієнту загальної ліквідності , який має тенденцію до збільшення. Одночасно виявлено, що для погашення короткострокових боргів є активи більш пізніх термінів реалізації і тому потрібно вжити термінових заходів для прискорення реалізації активів або залучити додаткові кошти ззовні.

Зростання позикових коштів, з одного боку, дозволяє вирішити проблему, але з другого боку, зі збільшенням частки позикового капіталу ускладнюються умови кредитування, підприємство несе додаткові витрати. Тому стабілізувати діяльність та забезпечити розвиток підприємства можна шляхом збільшення реінвестованих власних коштів, завдяки прискоренню оборотності власних коштів, зміни дивідендної політики, удосконалення фінансової стратегії та перегляду структури капіталу, тобто покращенню ділової активності і скороченню періоду обігу. Такий підхід потребує вдосконалення технології, модернізації і автоматизації виробництва, більш ефективного і раціонального використання ресурсів, прискорення документообігу і розрахунків. Чим швидше обертатимуться ресурси підприємства, тим менший обсяг їх буде потрібен для здійснення операційної діяльності.

Висновки і перспективи подальших розробок. В процесі дослідження виявлено, що кредитна діяльність комерційних банків ускладнена із-за відсутності у багатьох з них відпрацьованої методики оцінки кредитоспроможності, недостатності інформаційної бази для повноцінного аналізу фінансового стану клієнтів. Більшість банків взагалі не мають належного аналітичного апарату і не підтримують зв'язок із спеціалізованими інформаційними, аналітичними і консалтинговими службами. В країні не створена система збору інформації про клієнтів.

Оцінка кредитоспроможності важлива не тільки для банку але і для позичальника, оскільки вірна оцінка сприяє своєчасному поверненню коштів, прискоренню її обігу,

стимулюючи тим самим подальший розвиток. В той же час підприємства – клієнти комерційних банків не бажають надавати інформацію про результати своєї фінансової діяльності, що ускладнює збір потрібних даних.

З метою зниження кредитних ризиків необхідно створити єдиний реєстр ненадійних позичальників в електронному вигляді.

Для цього слід зобов'язати банки складати перелік позичальників які припустили факт непогашення кредиту, сума якого була визнана безнадійною. Така інформація має бути банківською таємницею, але може розкриватись відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність».

Для вдосконалення оцінки кредитоспроможності позичальника необхідно використовувати широкий спектр фінансових коефіцієнтів, аналізувати зміни фінансового положення в динаміці, щомісяця здійснювати аналіз грошового потоку клієнта, враховувати моральні якості та здатність заробляти гроші для погашення кредиту.

Поліпшення кредитоспроможності підприємства можна досягти шляхом покрашення ділової активності і скорочення періоду обігу.

Література

1. Положення про кредитування: затверджено постановою Правління НБУ від 28.09.95 р. – № 246.
2. Анализ экономической деятельности клиентов банка: [учеб. пособ.] под ред. О. И. Лаврушина. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 80 с.
3. Банковские операции [Ч. 2]. Учетно-ссудные операции и агентские услуги: [учеб. пособ.] / под ред. О. И. Лаврушина. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 208 с.
4. Батракова Л. Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка / Л. Г. Батракова. – М.: Логос,2007. – 344 с.
5. Аналіз діяльності комерційного банку / за ред. Ф. Ф. Бутинця, А. М. Герасимовича. – Житомир: Рута, 2001. – 384 с.
6. Адибеков М. Г. Кредитные операции: классификация, порядок привлечения и учет / М. Г. Адибеков. – М.: Консалтбанкир, 2007. – 88 с.
7. Банковское дело / под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Банковский и биржевой научно-консультационный центр: ЭКОС, 1998. – 428 с.
8. Кредитний ризик комерційного банку: навч. посіб. для студентів вузів / В. В. Вітлінський, О. В. Пернарівський, Я. С. Наконечний, Г. І. Великоіваненко. – К.: Тов-во «Знання», 2006. – 251 с. – («Вища освіта XIX ст»).
9. Кредитування і контроль: [навч. посіб. для студентів ВУЗів] / Т. С. Смовженко, Р. Р. Коцовська, В. М. Крупський, В. С. Хім'як. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 135 с.
10. Стивен М. Настольная книга банковского аналитика. Деньги, риски и профессиональные приемы / М. Стивен [пер. с англ. О. В. Теплых; под ред. Н. В. Рудь]. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006. – 672 с.
11. Кочетков В. М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах: монографія / В. М. Кочетков. – К.: Європейський ун-т, 2003. – 300 с.
12. Банковский менеджмент: учеб. пособ. / под ред. А. А. Кириченко. – К.: Випол, 2006. – 697 с.
13. Банківські операції: підручник / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф.Пуховкіна та ін. – К.: КНЕУ, 2002. – 476 с.
14. Васюренко О. В. Банківські операції: навч. посіб. / О. В. Васюренко. – К.: Знання, КОО, 2002. – 255с. – (Вища освіта XXI століття).

УДК 65.12.265

Сабадирьова А.Л.

ОСНОВНІ МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ СТАНОВЛЕННЯ ТЕОРІЇ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядаються методологічні питання стосовно визначення категорії потенціал підприємства в економічній теорії. Автором сформульовано об'єкт, предмет, організаційні закони та методологія його оцінки в теорії потенціалу підприємства. Надано рекомендації щодо формування та оцінювання потенціалу підприємства та його складових елементів.

In this article methodological questions concerning definition of an enterprise potential category are discussed. Author has formed, the object, subject, organizational laws and methodology of its valuation in an enterprise potential theory. Recommendations concerning forming and evaluation of enterprise potential and its constituents of elements are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У науковій літературі потенціал підприємства розглядається як основа його розвитку в умовах перебудови вітчизняної економіки і адаптації до умов конкурентного ринку. Саме потенціал підприємства є складним за структурою та багатоаспектним за змістом поняттям, визначення якого неясне. Зростання потенціалу вітчизняних підприємств пов'язано з розвитком інноваційних процесів в Україні та впровадженням закінчених, ефективних і масштабних інвестиційних проектів. Теоретичний і практичний інтерес за цих умов викликають питання оцінювання потенціалу підприємства, визначення, наскільки результативно суб'єкти господарювання реалізують свої можливості. Теорія потенціалу підприємства має тривалу еволюцію розвитку, та її становлення продовжується і дотепер.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теорія потенціалу підприємства узагальнює систему наукових знань стосовно досвіду теоретико-методологічних розробок, а також процеси формування та розвитку економічних категорій і методологічного інструментарію. Викладення теорії потенціалу, її трактування надається в розробках таких українських та російських вчених: О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк, Н.С. Краснокутська, Б.Є. Бачевський, І.В. Заблотська, О.О. Решетняк, А.А. Задоя, Ю.В. Кіндзерський, Є.В. Лапін, О.Ф. Балацький, М.Б. Афанасьєв, Г.В. Білоконенко, В.Н. Гавва, Е.А. Божко, І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращупкина, Е.В. Попов, Л.В. Балабанова, Р.В. Мажинський. Сутність, структурно-елементний склад, механізм формування та методологія оцінки потенціалу підприємства комплексно розглянуті в учбово-методичній літературі [1,с.79; 2,с.105; 3,с.6; 4,с.862]. Розробки авторів наукових праць адаптовані до умов трансформації економіки України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відмінності методологічно-теоретичних підходів до визначення потенціалу підприємства у різних науковців пов'язані з розвитком економічних відносин і, як наслідок, удосконаленням економічної теорії та наукових поглядів на потенціал підприємства. В економічній літературі відсутнє однозначне визначення цієї категорії. Складність та недостатність розробки теоретичних засад організації потенціалу підприємства, неодностайність позиції відносно його сутності визначили необхідність подальшого системного наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних методологічних аспектів становлення теорії потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Потенціал підприємства є системою наукових знань, що становлять обгрунтування об'єкта, предмета, економічних категорій, організаційних законів, методології оцінювання потенціалу підприємства та досвіду його

господарювання. Автори методологічно-теоретичних напрямів визначення потенціалу підприємства неоднаково підходять до характеристики цієї складної економічної парадигми.

Об'єктом теорії потенціалу підприємства є процеси його формування та оцінювання, які відбуваються для досягнення цілей підприємства та забезпечення конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

Предмет теорії потенціалу підприємства – це методологічний інструментарій формування та оцінювання потенціалу підприємства та його складових елементів для управління й діагностики його розвитку в конкурентному зовнішньому середовищі. До предмету теорії потенціалу підприємства відносяться економічні категорії, організаційні закони та методологічні підходи його оцінки.

Економічні категорії, що знайшли застосування в теорії потенціалу підприємства, розподілені на декілька відносно самостійних груп:

- категорії сутнісної характеристики потенціалу підприємства;
- категорії, які пояснюють конкурентоспроможність потенціалу підприємства;
- категорії, які забезпечують методологію вартісної оцінки потенціалу підприємства та його складових елементів.

Категоріальна сутність потенціалу підприємства представлена в наукових працях в різні періоди часу в теоретико-методологічних розробках багатоаспектних економічних проблем. Процес становлення теоретичних поглядів визначення потенціалу підприємства охоплює наступні етапи.

Період 1920-1930 рр. можна визначити як перший крок у формулюванні теоретичних поглядів на потенціал підприємства з точки зору економічної науки. На початку минулого століття потенціал підприємства визначався як потенційна можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення. Визначення «потенціал підприємства є організаційною системою» простежується в тлумаченнях цієї категорії до наступного часу [1,с.7].

У періоді 1950-1960 рр. у працях більшості дослідників того часу знаходить своє практичне застосування нова термінологія «економічний потенціал країни» та «потенціал розширеного виробництва» [1,с.7].

Далі, в 1970-1980 рр. і до наступного часу, в теорії потенціалу розглядають питання народногосподарського потенціалу, економічного потенціалу, потенціалу підприємства, виробничого потенціалу, промислового потенціалу [1,с.11; 2,с.7-8; 3,с.15; 5,с.7; 6,с.522; 7,с.37]. У ринковій діяльності вивчається ринковий потенціал підприємства [6,с.534; 8,с.41; 9,с.28].

У період перебудови соціалістичного розширеного відтворення визначено категорію народногосподарського потенціалу, який містить потенціал виробничих сил та виробничих відносин. Відносно проблеми народногосподарського потенціалу висувався методологічний прийом, який розкриває діалектику категорії потенціал, за якою в продукції закладені потенційні можливості її споживання, створення нового продукту здійснюється за умов реалізації потенціалу. Економічний потенціал утворюється за умов його постійної реалізації і майбутнього відновлення на більш високому рівні [5,с.37-38].

Економічний потенціал – це, по-перше, сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства, а по-друге, властивість економіки країни, її галузей, підприємств здійснювати виробничо-господарську діяльність, виробляти продукцію, товари, послуги, задовольняти потреби населення, суспільні потреби, забезпечувати розвиток виробництва і споживання [1,с.7; 7,с.27]. Формування економічного потенціалу підприємства здійснюється в максимально можливому обсязі виробництва матеріальних цінностей та послуг в умовах, які забезпечують їх більш повне використання в часі та продуктивність певної кількості існуючих економічних ресурсів [10,с.170]. Механізм формування економічного потенціалу підприємства складають структурні елементи кадрового, виробничого інноваційного та організаційно-управлінського потенціалу. Саме економічний потенціал підприємства є основою прийняття стратегічних рішень, визначення напрямів його

розвитку, формування програми дій на майбутнє, є базовим критерієм управлінських процесів [11,с.293]. Економічний потенціал підприємства полягає в сукупності можливостей підприємства визначати, формувати та максимально задовольняти споживачів виробами та послугами в процесі оптимальної взаємодії із зовнішньою середою та раціональному використанні економічних ресурсів [6,с.532]. Теоретичні та методичні засади інтегральної оцінки економічного потенціалу відокремлюють його елементний склад (виробничий, трудовий, інноваційний, інвестиційний потенціали), визначають економічний потенціал базових галузей промисловості та території, механізми використання економічного потенціалу адміністративних і виробничих систем.

Могутній творчий розвиток одержала ресурсна концепція потенціалу підприємства, в якій з різних точок зору науковцями сформульовані сутність, механізм формування та методологія оцінки. Розглянемо деякі з них. Потенціал підприємства є характеристикою ресурсів, необхідних для функціонування виробництва та прискорення науково-технічного прогресу, системою матеріальних і трудових факторів, які забезпечують досягнення виробництва, та здатністю комплексу ресурсів економічної системи виконувати поставлені перед нею завдання. З таких позицій за ресурсною концепцією оцінюється вартість земельно-майнового та соціально-організаційного комплексу підприємства, нематеріальних активів та соціальної складової підприємницької діяльності, які визначають ефективність формування та використання потенціалу. Визначено, що основний зміст потенціалу підприємства полягає в інтегральному відображенні поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних її персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси [1,с.11]. За ресурсною концепцією сутністю підприємницького потенціалу є сукупність трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних та інших ресурсів, навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу в процесі виробництва товарів, здійснення послуг, отримання максимального доходу і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства [1,с.7]. Можливість системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою бізнес-процесів відокремлює таку рису потенціалу підприємства, як мобілізація ресурсів у ході здійснення комплексу його дій [2,с.8]. Потенціал промислового підприємства розглядається як здатність підприємства до виробництва та реалізації конкурентоспроможної продукції за умов раціонального використання існуючих ресурсів та можливостей в обсягах, необхідних для забезпечення ефективного функціонування підприємства відповідно до його стратегічних і тактичних планів розвитку [12,с.146].

Потенціал підприємства, представлений реальною або імовірною здатністю виконувати цілеспрямовану роботу, розподіляється на категорії: базовий потенціал забезпечує підприємству можливість досягнення основних комерційних цілей, створення економічних цінностей і одержання при цьому прибутків; прихований потенціал є активами, які не дають конкретної переваги на даному етапі; збитковий потенціал – це споживання ресурсів без будь-якого прибутку для підприємства; пересічний потенціал характеризується наявністю в підприємства активів, які забезпечують ефективне використання інших видів потенціалів [13,с.13].

Визначення та класифікація промислового потенціалу здійснені в механізмах його формування, методології оцінки технологічної інноваційності промислового виробництва при обґрунтуванні перспектив структурних перетворень в економіці, створенні важелів ефективного управління інноваційною діяльністю на промислових підприємствах. За цими проблемами сутність потенціалу викладено як системне явище, що характеризує можливість галузі виконувати свою суспільну місію із задоволення різноманітних потреб суспільства, природа яких пов’язана зі здійсненням промислової діяльності. Промисловий потенціал є динамічною категорією, яка змінюється та адаптує складові елементи структури виробництва, ресурсів, інституціональних умов та технологій [7,с.37,95].

Реалізація ресурсної концепції в наукових підходах, оригінальні погляди, висновки та рекомендації, діагностика економічних важелів щодо подальшого розвитку теорії потенціалу дають поштовх для подальших наукових пошуків, перспектив структурно-інноваційних трансформацій статичних та динамічних характеристик категорії потенціал підприємства.

Нова наукова категорія ринковий потенціал, який є сукупністю засобів і можливостей підприємства в реалізації ринкової діяльності, розроблена в концепції багаторівневих складових ринкового потенціалу, за якою інтегральна характеристика маркетингового ресурсного забезпечення підприємства – це сума методичних, людських, матеріальних та інформаційних ресурсів, які забезпечують ринкову діяльність [11,с.41-42].

Для виявлення конкретного змісту ринкового потенціалу доцільно застосувати проблемно-аналітичний підхід, тобто уявити ієрархічну структуру його складових потенціалу. Управління маркетинговим потенціалом на сучасному етапі трансформації економіки простежується в складних діалектичних зв'язках між частинами загального потенціалу підприємства, визначальною ланкою якого є маркетинговий потенціал. Системний підхід до оцінки маркетингового потенціалу передбачає урахування всіх елементів системи [9,с.20].

Процес формування потенціалу підприємства повинен бути обов'язково спрямований на досягнення цілей, головної місії підприємства, і це потребує уваги. Рівень виробничого потенціалу визначається в процесі його використання й оцінюється з точки зору його результативності, тобто ступеня задоволення потреб клієнтів, які споживають вироблену продукцію [14,с.60]. Формування виробничого потенціалу відбувається при реалізації цілей підприємства на етапі випуску конкурентоспроможної продукції.

Наукові погляди та концептуальні напрями в теорії потенціалу підприємства визначають багаторічну історію та широкий спектр теоретичних підходів до вивчення категорії, спільні риси та відмінності в сучасних уявленнях та методології формування потенціалу підприємства. Кожна з наведених точок зору підкреслює окремі досягнення та переваги. Сформульовані теоретичні підходи визначення сутності категорії потенціал підприємства розподіляються за ресурсною та цільовою ознакою:

- потенціал – це сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів;
- потенціал – це система матеріальних і трудових факторів, що забезпечують досягнення поставлених цілей.

Звертає на себе увагу думка науковців, за якою в уявленні категоріальної сутності потенціалу підприємства, при всій розбіжності наведених уявлень, має набагато більше спільного в тому, що потенціал – це можливість розвитку системи, забезпечення досягнення цілей та виконання поставлених завдань, яка асоціюється з певною сукупністю ресурсів [7,с.25]. Спираючись на попередні наукові розробки, спробуємо визначити свою позицію відносно даної економічної категорії: потенціал підприємства є сукупністю якостей системи взаємопов'язаних ресурсів, можливостей та їх мобілізації щодо досягнення цілей підприємства, конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища.

В основі формування категоріальної сутності конкурентоспроможності потенціалу підприємства знаходиться симбіоз концептуальних положень двох теорій: теорії конкуренції та теорії потенціалу підприємства. Концепція конкурентоспроможності потенціалу підприємства характеризується відносно самостійним напрямом дослідження, обґрунтована в економічних розробках та представлена в багатьох наукових працях (табл.1).

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства є внутрішньою якістю його системи взаємопов'язаних ресурсів; це відносно економічне поняття, яке може бути оцінене за наявності конкурентів для розробки стратегії своєї поведінки на ринку.

Оцінка потенціалу підприємства, механізми формування та методологія визначення пов'язаних з нею економічних категорій комплексно розглянуті в науковій літературі. Оцінка дає можливість встановити, як працює підприємство, чи досягаються поставлені цілі, які зміни і удосконалення в процесі управління впливають на повноту використання

потенціалу підприємства, його ефективність [1,с.79]. Під оцінкою економічного потенціалу слід розуміти визначення його величини у вартісному виразі. Оцінці може підлягати загальна величина економічного потенціалу або його активна частина [6,с.149]. Раціональна організація вартісної оцінки потенціалу підприємства будь-якої форми власності відбувається за допомогою науково обґрунтованих методологічних підходів та економічних категорій, які забезпечують її методологію.

Таблиця 1

Пріоритетні напрями дослідження конкурентоспроможності потенціалу підприємства

Пріоритетний напрямок	Обґрунтування та мета
Визначення та аналіз ринкового потенціалу підприємства та конкурентної структури	Зручним інструментом порівняння можливостей підприємства та основних конкурентів є побудова багатокутників конкурентоспроможності, які являють собою графічні поєднання оцінок становища підприємства та конкурентів за найбільш значущими напрямами діяльності [8,с.136]. Мета: побудова багатокутника конкурентоспроможності.
Стратегічне управління конкурентоспромож ністю підприємства	Конкурентоспроможні продукти – це результат функціонування конкурентоспроможної організації [14,с.71]. Мета: ефективне використання та розвиток наявного потенціалу.
Конкурентоспромож ність потенціалу підприємства та її рівні	Конкурентоспроможність потенціалу підприємства – це комплексна порівняльна характеристика, яка відображає рівень переваження сукупності показників оцінки можливостей підприємства [1 с. 53]. Мета: визначення успіху підприємства на певному ринку за певний проміжок часу стосовно сукупності аналогічних показників підприємств-конкурентів.
Сутність та рівні конкурентоспромож ності потенціалу підприємства	Конкурентоспроможність потенціалу підприємства – це комплексна порівняльна характеристика, яка відбиває ступінь переваги сукупності індикаторів якості використання ресурсів та організації взаємозв'язків між ними [2,с.42]. Мета: визначення ефективності потенціалу підприємства на певному ринку в певний проміжок часу щодо сукупності індикаторів підприємств-аналогів.
Сутність маркетингового потенціалу підприємства в	Конкурентоспроможність маркетингового потенціалу підприємств являє собою рівень використання маркетингового потенціалу у порівняні з конкуруючим об'єктом [9,с.56]. Мета: ефективне використання маркетингового потенціалу підприємства.
Потенціал конкурентоспромож ності підприємства	Потенціал конкурентоспроможності підприємства – це властивість носія забезпечити потреби ринку за кожною номенклатурною позицією продукції за обсягом, характеристиками, якістю та ціною в межах виробничого та економічного потенціалу підприємства на певному рівні [3,с.102]. Мета: оцінка потенціалу підприємства.

Вартість земельних ділянок, будівель і споруд, машин та устаткування, нематеріальних ресурсів та активів, трудового потенціалу та взагалі бізнесу формують категоріальний інструментарій методології за ресурсною концепцією визначення потенціалу підприємства [1,с.85]. Вартість в обміні: ринкова, ліквідаційна, залогова, орендна, страхова; вартість у використанні: балансова, інвестиційна, податкова, вартість заміщення – є категоріями видових характеристик вартості потенціалу підприємства [1,с.87-88; 6,с.564]. Вартість активів підприємства у виробничій сфері відображує вартість нематеріальних активів, капітальних інвестицій, основних засобів, довгострокових фінансових інвестицій, виробничих запасів, незавершеного виробництва, людського потенціалу. Вартісна оцінка

доходу та грошових коштів підприємства, які визначають його прибуток, чистий дохід, амортизаційні відрахування та валовий дохід є категоріями вартості економічного потенціалу підприємства [6,с.571]. Вартість носія економічного потенціалу поділяється на дві категорії. По-перше, це економічний потенціал ціни продажу, по-друге, це економічний потенціал отримання прибутку від експлуатації [3,с.121].

Широкий спектр підходів свідчить про те, що у визначенні категоріального інструментарію в методології оцінювання потенціалу підприємства в сучасних теоретичних розробках єдиної думки не існує. Тому наведений розподіл теорії потенціалу підприємства на окремі групи категорій носить умовний характер. Розробка методологічних, організаційних і практичних аспектів цієї категорії здійснюється комплексно, у взаємодії одна з одною.

Основи організаційної науки знаходяться в класичній теорії організації, де вперше були сформульовані основні поняття, методи, необхідність й принципи системного підходу та зміст законів організації. Організація потенціалу підприємства, на нашу думку, визначає правопорядок динамічних і структурованих систем, дозволяє сформулювати структурну характеристику потенціалу підприємства за дією статичних законів: композиції, пропорційності, найменших, онтогенезу; побудувати процесуальну характеристику потенціалу підприємства за дією динамічних законів синергії, інформованості – упорядкування самозбереження, єдності аналізу та синтезу; встановити закономірності організації потенціалу підприємства при оптимальному поєднанні видових складових в інтегрованій моделі з прямою та зворотною інтеграцією стратегій, що в умовах синергізму інтегрує різні види потенціалу з метою використання сильних сторін і можливостей та підсилення слабких.

Методологія оцінки потенціалу підприємства традиційно характеризується в економічній теорії сукупністю методичних підходів: витратного (майнового), порівняльного (ринкового) та результативного (дохідного). Витратний (майновий) підхід об’єднує сукупність методів, спрямованих на визначення вартості об’єктів оцінки на основі витрат на його створення і використання. Порівняльний (ринковий) підхід дає можливість визначити вартість об’єкта оцінки на базі співставлення з об’єктами існуючих ринкових угод. Результативний (дохідний) підхід оцінює вартість складових потенціалу підприємства на основі чистого доходу та результатів від його використання. Методичні підходи оцінки націлені на визначення вартості потенціалу підприємства, яка формується у вигляді чистого доходу та інших фінансово-економічних результатів [1,с.85].

Забезпечення беззбитковості підприємства, як виробничої системи на сучасному ринку передбачає впровадження раціональної організації вартісної оцінки потенціалу підприємства, розробку спеціальної нормативно-інформаційної бази використання ресурсів. Важливим питанням в цих умовах виступає розробка стратегії, яка може бути представлена у вигляді управління прибутком підприємства на базі нормативної собівартості продукції. У цьому випадку маржинальний прибуток є верхньою межею прибутку, а при зміні величини постійних витрат, коли постійні витрати прямують до нуля, операційний прибуток прямує до маржинального. Підприємство отримує максимальний ефект з мінімальними витратами. Нові механізми управління і планування в ринкових умовах вимагають звернути увагу підприємців на раціональну організацію вартісної оцінки майна, майнових прав, доходів від усіх видів діяльності з використанням наукової методології та нормативної бази використання ресурсів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Об’єктом теорії потенціалу підприємства є процеси його формування та оцінювання, які відбуваються для досягнення цілей підприємства та забезпечення конкурентних переваг з урахуванням впливу зовнішнього середовища. Предмет теорії потенціалу підприємства – це методологічний інструментарій формування та оцінювання потенціалу підприємства та його складових елементів для управління й діагностики його розвитку в конкурентному зовнішньому середовищі. До предмету теорії потенціалу підприємства відносяться економічні категорії,

організаційні закони та методологічні підходи його оцінки. Економічні категорії, що знайшли застосування в теорії потенціалу підприємства, розподілені на декілька відносно самостійних груп: категорії сутнісної характеристики потенціалу підприємства; категорії, які пояснюють конкурентоспроможність потенціалу підприємства; категорії, які забезпечують методологію вартісної оцінки потенціалу підприємства та його складових елементів.

Становлення теорії потенціалу підприємства розкриває складні процеси його розвитку та взаємозв'язків. Потенціал підприємства не може бути об'єктом чи предметом дослідження тільки однієї теорії. Існують різні концептуальні підходи до визначення цього унікального процесу розширення наявних і прихованих виробничих та невиробничих ринкових можливостей з урахування зовнішніх і внутрішніх факторів зовнішнього середовища. Потенціал підприємства та його оцінка є предметом теоретичних та методологічних розробок економіки підприємства, теорії управління, економічної діагностики, фінансового менеджменту, маркетингу та інших економічних наук.

Основоположне завдання теорії потенціалу – це визначення напряму розвитку виробничого та ринкового процесів на підприємстві для забезпечення ефективної цілеспрямованої діяльності та отримання доходу. Потенціал підприємства є економічною категорією, яка характеризує теоретичний аспект, методичну основу, базу розуміння, систему економічних показників виробничого та ринкового процесу підприємств та їхньої оціночної діяльності в конкурентному середовищі.

Література

1. Федонін О. С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.
2. Краснокутська Н. С. Потенціал підприємства, формування та оцінка / Н. С. Краснокутська – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
3. Бачевський Б. Є. Потенціал і розвиток підприємства / Б. Є. Бачевський, І. В.Заблотська, О. О. Решетняк. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 400 с.
4. Мельник Л. Г. Социально-экономический потенциал устойчивого развития./ Л. Г. Мельник, Л. Хенс. – Сумы: Университетская книга, 2007. – 1120 с.
5. Задоя А. А. Народнохозяйственный потенциал и интенсивное воспроизводство / А. А. Задоя. – Киев, Донецк.: Вища школа, 1986. – 154 с.
6. Балацкий О. Ф. Экономический потенциал административных и производственных систем / О. Ф. Балацкий. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 973 с.
7. Кіндзерський Ю. В. Промисловий потенціал України: проблеми та перспективи структурно-інноваційних трансформацій / Ю. В. Кіндзерський. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2007 – 408 с.
8. Попов Е. В. Рыночный потенциал предриятия/ Е. В. Попов – М.: Экономика, 2002. – 559 с.
9. Балабанова Л. В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства / Л. В. Балабанов, Р. В. Мажинський. – К.: Професіонал, 2006. – 362 с.
10. Лапин Е. В. Оценка экономического потенциала предприятия / Е. В. Лапин. – Сумы: Университетская книга, 2004. – 360 с.
11. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия: Монография. – Сумы: Университетская книга, 2002. – 310 с.
12. Афанасьєв М. Б. Економічна діагностика /М. Б. Афанасьєв, Г. В. Білоконенко. – Х.: ІНЖЕК, 2007. – 296 с.
13. Управління потенціалом підприємства / [І. З. Должанський Т. О. Загорна, О. О. Удалих та ін.]. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
14. Шершньова З. Є. Стратегічне управління: навч. посіб. / З. Є. Шершньова, С. В. Оборська. – К.: КНЕУ, 1999. – 384 с.

УДК 65.014.1(477) **Семенова В.Г.**

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ СКЛАДОВИХ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті проведено аналіз діяльності вітчизняних підприємств на прикладі Одеського регіону. Досліджено проблеми розвитку підприємств і особливості управління підприємствами в умовах ринкової економіки. Розглянуто основні підходи щодо формування функціональних напрямків системи управління підприємством.

In the article analysis of activity the domestic enterprises is conducted on the example of Odessa region. Problems of the enterprises` development and feature of management enterprises in the conditions of market economy are researched. Basic approaches concerning forming the functional directions of control an enterprise system are considered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Кризові явища вимагають від вітчизняних підприємств перебудови усіх аспектів діяльності. Підвищення конкурентоспроможності підприємства та можливість його подальшого розвитку неможливі без формування ефективної системи управління діяльністю підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням управління підприємством приділяють увагу багато відомих вчених. До них відносяться: І. Ансофф, Н.Ю. Брюховецька , В.В. Власенко, В.Ф. Гриньов, В.М. Гриньова, С.М. Ілляшенко, В.В. Стадник та інші.

Питаннями розробки ефективного економічний механізм щодо функціонування підприємств займалися В.І. Павлов, І.В. Кривов'язюк.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим недостатньо розроблена проблема щодо формування функціональних складових управління підприємством.

Різноманітність сучасних підходів щодо методів планування, організаційних форм та видів контролю діяльності підприємства потребує визначення основних напрямків формування кожної підсистеми управління підприємством.

Постановка завдання. Метою даної роботи є аналіз розвитку вітчизняних підприємств та визначення основних аспектів формування ефективної системи управління підприємства в цілому та її функціональних складових.

Виклад основного матеріалу дослідження. Переорієнтація економіки України на ринкові механізми вимагає відповідної модернізації та розробки нових систем управління підприємствами на основі сучасних підходів. Актуальність і необхідність таких механізмів обумовлена існуючим положенням в економіці України, зниженням ефективності діяльності підприємств.

Ефективність усієї вітчизняної економічної системи прямо залежить від рішення найважливіших проблем у сфері оперативного й стратегічного управління на рівні підприємства, що, у свою чергу, спричиняє необхідність розвитку сучасних механізмів управління.

Ринкові відносини вимагають посилення ролі економічних методів господарського управління, удосконалювання методів управління, використання нових методів аналізу й побудови системи оціночних показників.

Відсутність ефективних механізмів впливу на економічний і соціальний розвиток колективів на рівні підприємства є сьогодні істотною перешкодою на шляху до підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

У таблиці 1 показаний фінансовий результат від звичайної діяльності підприємств

Одеської області в динаміці минулих років [1,с.45].

Таблиця 1

Фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування за видами економічної діяльності в 2005 – 2007 рр. підприємств Одеської області

(млн. грн.)

	2005	2006	2007	Темп приросту 2007 до 2005 рр., %
Прибуток, збиток (–)	2244,5	2170,3	2051,0	-8,62
у тому числі				
сільське господарство, мисливство, лісове господарство	144,2	206,1	152,8	5,96
Промисловість	712,5	652,1	556,7	-21,87
Будівництво	21,6	40,1	–24,0	-
торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	156,0	128,5	114,9	-26,35
діяльність готелів та ресторанів	–2,7	–16,3	–21,7	-
діяльність транспорту та зв'язку	1018,0	598,5	856,8	-15,83
фінансова діяльність	74,5	452,5	392,9	427,38
операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	84,2	82,8	–71,2	-
надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	28,3	41,3	62,4	120,49

Аналіз таблиці 1 показує, що за досліджуваний період значно зменшились фінансові результати по багатьом провідним галузям народного господарства в регіоні. Зокрема на 21,87 % зменшився обсяг прибутку по промисловості Одеської області; на 26,35 % – у торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку та на 15,83 % у діяльності транспорту та зв'язку.

Натомість суттєво зростають фінансові результати у фінансовій діяльності – на 427,38 % та у сфері надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту – на 120,49 %.

В цілому за усіма видами господарської діяльності фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування має тенденцію до зниження протягом 2005 – 2007 рр. на 8,62 %. Таке положення свідчить про негативні тенденції розвитку регіону та необхідність розробки системи заходів, спрямованих на підвищення ефективності діяльності підприємств усіх сфер господарювання.

Промисловість є однією із найважливіших галузей народного господарства в Одеській області. Основні показники розвитку промисловості за 2005 – 2007 роки надані в таблиці 2 [1,с.90].

Аналіз таблиці 2 показує зростання основних показників діяльності промислових підприємств за останні роки.

Так, збільшується обсяг реалізованої продукції – на 30,51 %, вартість основних засобів – на 17,38 %, середньорічна кількість працівників – на 7,44 % та збільшується їхня заробітна плата – на 36,77 %. Негативними тенденціями є істотне зменшення рентабельності операційної діяльності промислових підприємств на 21,05 % та утримання майже без суттєвих змін частки збиткових підприємств в Одеській області (39,8 % в 2005 році; 35,5 % в 2006 та 2007 роках).

Таблиця 2

Основні показники розвитку промисловості Одеської області в 2005 – 2007 рр.

Показники	2005	2006	2007	Темп приросту 2007 до 2005 рр., %
Обсяг реалізованої продукції промисловості (у фактичних цінах), млн. грн.	14624,5	14231,6	19085,8	30,51
Основні засоби промисловості (у фактичних цінах, на кінець року), млн. грн.	13823	14954	16226	17,38
Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств, відсотків	5,7	3,9	4,5	-21,05
Частка збиткових підприємств, відсотків	39,8	35,5	35,5	-10,8
Середньорічна кількість найманих працівників у промисловості, тис. осіб	83,3	81,1	89,5	7,44
Середньомісячна заробітна плата найманих працівників у промисловості, грн.	864,03	1065,53	1181,72	36,77

Сучасна складна ситуація в економіці України обумовлена наступними змінами, які порушили колишню рівновагу економічної системи:

1. Змінилася структура виробництва. Великі підприємства з технологічно недосконалим виробництвом продукції призупинили на якийсь час діяльність.
2. Змінилися пропорції і якість праці. Наприклад, суттєвих змін зазнала управлінська праця в результаті широкого використання комп’ютерних систем.
3. Змінилися відносини власності. Нарівні з державною власністю одержали розвиток ще дві - корпоративна й приватна.
4. Змінилися вимоги до здатностей і знань фахівців. Суспільство втратило інтерес до підготовки кадрів, оскільки ринок перенасичений робочою силою, що взяла всі витрати на власну професійну підготовку.
5. Змінилися форми організації ділових контактів і виробничих зв'язків. Оскільки підприємства одержали після сплати податків повну самостійність на використання отриманого доходу, вони перебудували методи господарювання. Тепер власник продукту може продавати, а не планово поставляти, продукцію по вигідній (договірній) ціні.
6. Змінилися умови праці й оплати праці. Умовам праці приділяється увага на приватних і корпоративних підприємствах, а для здійснення оплати праці зняті всі обмеження, крім державних підприємств.
7. Змінилося відношення надбудови до виробника. Виробник в Україні перетворився в підприємця. Залежно від того, у великому, середньому або малому виробництві він зайнятий, визначилися граничні риси його функцій та ініціативної діяльності [2,с.61-62].

Зазначені зміни суттєво вплинули на кожне вітчизняне підприємство. Крім того важливого значення набула криза кредитно-фінансової вітчизняної системи, що є наслідком світових тенденцій та впливу внутрішніх політичних та економічних факторів. Змінюються умови виробництва, зростає рівень розвитку продуктивних чинників, змінюються виробничі відносини, що спричиняє необхідність удосконалення та корінної перебудови управління сучасним підприємством.

Система управління підприємством включає загальні та специфічні функції управління. Загальні функції включають: планування, організацію, мотивацію, контроль і координування.

Але сучасне підприємство – це, насамперед, соціальна система, ефективність якої прямо залежить від її головного ресурсу – людини. Формування даної підсистеми управління

спрямовано на організацію ефективної роботи трудового колективу, у процесі якої кожний працівник здатний максимально розкрити свій потенціал.

Соціально-психологічна підсистема управління включає сукупність способів, методів, показників, за допомогою яких удосконалюються соціально-технологічні, соціально-побутові та інші відносини між людьми в процесі виробництва матеріальних благ.

Цей аспект управління спрямований на соціальний розвиток колективів, на підвищення творчої активності усередині підрозділів підприємства, розробку стратегії соціального розвитку колективу підприємства, удосконалювання соціально-кваліфікаційної структури колективу, поліпшення охорони здоров'я працівників підприємства, підвищення змістовності й привабливості праці; створення раціональних умов побуту й відпочинку працівників підприємства, створення сприятливого психологічного клімату в підрозділах підприємства.

Підсистема планування в управлінні спрямована на вирішення наступних завдань:

– розробка планів підрозділів основного виробництва відповідно до виробничої програми підприємства;
– обґрунтування виробничої програми виробничою потужністю підрозділів;
– формування планів ресурсного забезпечення підрозділів підприємства;
– планування собівартості окремих виробів у підрозділах підприємства;
– обґрунтування планів допоміжного й обслуговуючого виробництва виробничою програмою підприємства.

Планування здійснюється в основному двома методами: методом синхронного планування і методом послідовного планування. Метод синхронного планування передбачає, що процес планування та координації всіх етапів і розділів плану здійснюється одночасно. Планові показники підрозділів визначаються на основі прогресивних норм і нормативів. Метод послідовного планування передбачає розробку етапів і розділів плану послідовно, після виділення й розробки першочергового завдання. Планові показники підрозділів визначаються послідовно, починаючи з робочих місць і ділянок, і закінчуючи цехами й виробництвами.

Кожний із зазначених методів має як свої переваги, так і недоліки. Так, синхронне планування дозволяє досягти високої обґрунтованості планових показників, однак його здійснення досить складне і трудомістке. Послідовне планування забезпечує оптимальна відповідність планових показників і результатів.

Організація як функція управління передбачає формування на підприємстві ефективної організаційної структури. Розрізняють два типи організаційних структур: механістичні та органічні [3,с.166–167]. Механістичні організаційні структури характеризуються жорсткою ієрархією влади, формалізацією правил і процедур, централізованим прийняттям рішень,, об’єктивними критеріями відбору кадрів, об’єктивною системою винагороди. Вони функціонують як чітко злагоджений механізм і надзвичайно інертні щодо будь-яких змін. До цього типу відносять: лінійну, функціональну, лінійно-функціональну та дивізійну організаційну структуру.

Органічні організаційні структури мають розмиті межі управління, невелику кількість рівнів управління, характеризуються слабким чи помірним використанням формальних правил і процедур, децентралізацією прийняття рішень, амбіційною відповідальністю, неформальними міжособистісними стосунками. До них належать структури, що вирізняються великою гнучкістю у взаємодії із зовнішнім середовищем: матричні, проектні, мереживні. Формування відповідної організаційної структури підприємства сприяє успішному вирішенню поточних завдань, підвищенню відповідальності виконавців, досягненню запланованих показників економічного росту.

Підсистема мотивації та стимулювання праці здобуває сьогодні найважливіше значення при формуванні ефективного механізму управління діяльністю підприємств. Вона спрямована на пошук ефективних способів управління працею для забезпечення активізації людського фактору.

Основними напрямками стимулювання є матеріальне та нематеріальне стимулювання. Матеріальне стимулювання включає [4,с.63–64]:

– удосконалювання системи оплати праці;
– удосконалювання системи преміювання;
– участь у прибутку підприємства;
– пільгове надання житла, харчування, проїзду транспортом та ін.

Нематеріальне стимулювання включає:

– удосконалювання умов праці;
– ліквідація монотонності праці й підтримка творчої ініціативи;
– просування по службі;
– участь у прийнятті рішень і формуванні планів;
– застосування гнучких графіків роботи;
– адміністративні заохочення (грамоти, коштовні подарунки).

Порушення в роботі певного підрозділу повинні вчасно виявлятися й ураховуватися, насамперед, у системі матеріального заохочення підрозділів. Що можливо тільки при наявності на підприємстві ефективної системи внутрішньовиробничого контролю. Підсистема внутрішнього контролю на підприємстві повинна містити наступні елементи: види контролю, критерії оцінки діяльності підрозділів, систему контрольних показників [5,с.18].

На кожному підприємстві діє система вихідного (прийомного) контролю, що полягає в перевірці відповідності готової продукції вимогам, установленим нормативною документацією. Виявлення браку в одній партії продукції є сигналом для розробки заходів при виготовленні наступних партій. Але, на наш погляд, особливу увагу варто приділяти операційному контролю, що полягає в перевірці відповідності різних виробничих операцій пропонованим вимогам. Такий вид контролю має величезне профілактичне значення, оскільки дозволяє на всіх стадіях випуску продукції перевіряти і якість, і відповідність технології.

Важливо також розробити критерії оцінки діяльності підрозділів з урахуванням специфіки їхньої діяльності й систему контрольних показників, що повинна включати крім показників обсягу виробництва й витрат підрозділу, показники якості продукції. За результатами контролю й оцінки діяльності підрозділів підприємства формуються необхідні заходи щодо удосконалювання їхньої роботи й запобіганню порушень і браку.

Висновки і перспективи подальших розробок. Дослідження основних показників діяльності вітчизняних підприємств в динаміці останніх років показує тенденції до зменшення прибутковості та ефективності їхнього функціонування.

Формування функціональних складових системи управління на підприємствах відповідно зазначеним напрямкам забезпечить можливість їхнього подальшого розвитку та досягнення поставлених цілей.

Література

1. Статистичний щорічник Одеської області за 2007 рік. – Одеса, 2008. – 534 с.
2. Папіака О. О. Розвиток середовища підприємства: господарський механізм стабілізації / О. О. Папіака, В. М. Пристюк. – Луганськ: Альма-матер, 2004. – 247 с.
3. Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності: навч. посіб./ М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К.: Академія, 2005. – 400 с.
4. Павлов В. І. Економічний механізм функціонування підприємства: [навч. посіб.] / В. І. Павлов, І. В. Кривов’язюк. – Луцьк: Надстир’я, 2001. – 120 с.
5. Ткаченко А. М. Організація внутрішнього аудиту на промислових підприємствах.: [монографія] / А. М. Ткаченко. – Запоріжжя: ЗДІА, 2005. – 505 с.

УДК 334.012.33:332.155

Тенюх З.І.

СТРАТЕГІЧНІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНИХ ТРУДНОЩІВ УКРАЇНИ

Загальновідомо, що роль держави завжди зростала у періоди криз. У статті подано визначення стратегічних підприємств. Надано рекомендації щодо застосування класифікації стратегічних підприємств, яка дозволить сформувати єдині засади організації системи управління і контролю за їхньою діяльністю.

It is a well-known fact that a state role always grow up at the time of crisis. In the article it is considered the main frameworks of the definition of strategic enterprises. Recommendations concerning implementation for enterprises the classification that allows to generate preconditions of management system and the control over their activity are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Як доводить міжнародний досвід, роль держави завжди зростала у періоди криз. Тому і зараз думки більшості вчених, економістів та політиків зводяться до розуміння необхідності активної участі держави у економічному житті країни.

Основними способами впливу держави на національну економіку є державне регулювання та державне підприємництво. Державне підприємництво передбачає безпосередній вплив держави на управління підприємствами, оскільки в цьому випадку виступає власником майна або пакету акцій. На жаль, державне підприємництво не набуло широкого поширення в Україні, де навпаки спостерігається тенденція постійного скорочення його розмірів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням розвитку державного сектора економіки у сучасних умовах господарювання присвячені праці Е.В. Балацкого, В.А Конишева., А. Бизаге, В. Варнавського, А. Виссарионова, Л.М. Кузьменко, Р. Макгрейва, П. Самуельсона, Б. Сорде, Дж. Стигліца, Н.Г. Чумаченка, та ін. При формуванні ефективного державного сектора найбільш важливими є питання управління підприємствами, що до нього входять. Організація управління державними підприємствами найбільш повно розкрита у працях В. Венгера, І. Жадана, О. Канцурова, С. Науменкової., А. Одинцова, В. Семенюк, М. Чечетова тощо.

На протязі останніх років з’явився ряд робіт вітчизняних та зарубіжних авторів присвячених проблемам державного підприємництва, серед яких на окрему увагу заслуговують І. Дойников, М. Клинова, Е. Торкановський, А. Рассадина, С. Лапина, Є. Ставровський та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні в Україні суспільство починає розуміти необхідність існування сильної держави. Знову порушуються питання націоналізації і приватизації, а також зростання значення державного підприємництва, що може виступити рушійною силою на шляху подолання кризи.

Основу державного підприємництва мають становити потужні та прибуткові підприємства, зокрема стратегічні, яких в Україні налічується близько 430 підприємств. Незважаючи на те, що стратегічні підприємства існують вже більше десяти років, визначення терміну „підприємства, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави” у вітчизняних нормативно-правових актах не подається.

Постановка завдання. Ми вважаємо, саме державне підприємництво повинне виступити рушійною силою на шляху подолання кризи. А оскільки саме стратегічні підприємства виступають ядром державного підприємництва, то першочерговим завданням є формулювання визначення поняття „підприємства, які мають стратегічне значення для

економіки і безпеки держави" та його закріплення на нормативно-правовому рівні. Важливим також є розроблення класифікації стратегічних підприємств за рядом ознак з метою формування єдиних засад організації системи управління і контролю за їх діяльністю. Вирішення поставлених завдань також буде слугувати передумовою для формування заходів з протидії зловживанням та рейдерським атакам стосовно найпривабливіших державних підприємств, що в сукупності дозволить захищати державні інтереси.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державне підприємництво виступає одним із методів управління державним сектором економіки та передбачає безпосередній вплив держави на управління підприємствами, оскільки в цьому випадку виступає власником майна або пакету акцій. Згідно проведених досліджень державне підприємництво визначається як: метод управління державним виробництвом [1,с.76]; форма прямого державного втручання в економіку, що представляє собою особливу систему господарювання [2,с.35]; ініціативна діяльність підприємств та інших державних структур, направлена на отримання прибутку [3,с.342]; діяльність підконтрольних державі суб'єктів господарювання у сферах виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг суспільно необхідного характеру [4,с.29].

Найбільш повне визначення, на нашу думку, сформульоване Л. Баластрик, згідно якого „державне підприємництво – це форма прямого державного втручання в економіку, яка представляє собою особливу систему господарювання на основі державної власності на засоби виробництва, у якій держава ... організовує процес відтворення на інноваційній основі з метою отримання підприємницького доходу у формі прибутку або соціального ефекту" [5,с.8-13].

Отже, державне підприємництво представлене у формі державних підприємств, частину яких становлять стратегічні підприємства. Приналежність підприємства до стратегічного встановлюється постановою Кабінету Міністрів України, що затверджує перелік підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави, що затверджується [6].

Такий перелік формується на підставі Постанови Кабінету Міністрів України від 15.05.2003 №695 „Про визначення критеріїв віднесення підприємств (організацій) до таких, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави" [7].

Тобто, існує перелік критеріїв, згідно яких підприємство відноситься до стратегічного, а самого визначення стратегічних підприємств немає. Тому, на нашу думку, назріла необхідність дати визначення підприємствам, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави, що в подальшому дозволить уникнути ряду правових колізій.

Критерії віднесення підприємств до таких, що мають стратегічне значення для економіки та безпеки країни, затверджені вищезгаданою Постановою Кабінету Міністрів України №695, можна доповнити та об'єднати у такі групи: соціальні, економічні критерії та критерії безпеки, в т.ч. і економічної.

Соціальні критерії мають важливе значення для забезпечення життєдіяльності країни. Відповідно до цього критерію до стратегічних підприємств мають належати підприємства, що забезпечують продовольчу безпеку країни або виготовляють суспільно-необхідну та/або унікальну продукцію.

Економічні критерії полягають у встановленні оптимальних для населення цін, запобіганні підвищенню цін на продукцію, що може призвести до загального підвищення цін в економіці та зниження соціальної захищеності населення. Згідно цього критерію стратегічними мають бути суб'єкти природних монополій та підприємства, що займають монопольне (домінуюче) становище, на загальнодержавному ринку за умови, що цей товар має важливе соціально-економічне значення.

Також до стратегічних слід відносити прибуткові підприємства, що дозволять державі отримати додаткові доходи (наприклад, підприємства, діяльність яких пов'язана з рідкісними та/або унікальними природними багатствами, такими як діаманти, золото, дорогоцінне каміння).

Критерії безпеки за змістом можна об'єднати в такі групи:

- забезпечення оборони і безпеки держави (підприємства оборонно-промислового комплексу);
- здійснення політичного тиску на державу та інші країни (підприємства, що здійснюють видобування та переробку корисних копалин загальнодержавного значення);
- здійснення прямого забезпечення ресурсами або перерозподіл ресурсів із зовнішніх ринків до національної економіки (підприємства паливно-енергетичного комплексу, експортно-орієнтовані підприємства);
- використання особливо секретних технологій чи виробництво особливо секретної продукції, передача яких приватним особам може завдати шкоди інтересам суспільства (підприємства, що становлять науково-технічний потенціал країни, виготовляють унікальну або незамінну продукцію);
- забезпечення функціонування інфраструктури загальнодержавного значення (електрозв'язок, пошта, залізничний, авіаційний та морський транспорт, магістральні газо- та нафтопроводи);
- небезпечні виробництва, порушення умов експлуатації яких може призвести до національних екологічних катастроф.

Отже, зважаючи на важливість стратегічних підприємств для економіки і безпеки країни, для формулювання їх визначення необхідно врахувати всі зазначені критерії. Однак таку кількість критеріїв неможливо узагальнити в одному понятті. Тому, на нашу думку, необхідно визначити стратегічні галузі економіки, в які, відповідно, будуть входити стратегічні підприємства.

Таким чином, стратегічні підприємства – це підприємства стратегічних галузей економіки, які відповідають одному або більше критерію віднесення підприємств до стратегічних та контрольний пакет акцій яких належить державі. Ми вважаємо, що з переліку стратегічних підприємств необхідно виключити приватизовані підприємства, в яких державі не належить контрольний пакет акцій, оскільки в такому випадку держава не може здійснювати прямий вплив на їх діяльність.

Відповідно, стратегічними галузями економіки, які вимагають присутності держави є:

1. Промисловість у розрізі наступних народногосподарських комплексів: військово-промислового, паливно-енергетичного, авіабудівного, суднобудівного, гірничо-металургійного, хімічного, нафтогазового, вугледобувного, продовольчого комплексів.
2. Інфраструктура загальнодержавного значення (пошта, залізничний, авіаційний та морський транспорт, магістральні газо- та нафтопроводи, аеро- та морські порти).
3. Науково-дослідна діяльність.

З метою формування єдиних принципів управління та контролю за діяльністю стратегічних підприємств їх варто об'єднати в однорідні групи. Стратегічні підприємства можна класифікувати за рядом ознак, розглянутих нижче.

Детальне вивчення переліку підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави дало змогу провести певні дослідження.

Якщо брати до уваги класифікатор видів економічної діяльності, то стратегічні підприємства функціонують у промисловості (зокрема добувній, переробній та енергетиці), сфері транспорту і зв'язку. Значна частина стратегічних підприємств займається науково-дослідною діяльністю, однак у класифікаторі такий вид діяльності не зазначений. Ймовірно, науково-дослідна діяльність стосується згаданих вище видів діяльності та здійснюється у промисловому виробництві, а також у сфері транспорту і зв'язку.

Ми вважаємо, що науково-дослідну діяльність варто виокремити в окремий вид діяльності, оскільки вона, як показує світовий досвід, є рушійною силою у розвитку країни. Це дозволить зосередити увагу на науково-дослідних установах, оперативно отримувати інформацію про їх діяльність у динаміці, і, в разі необхідності, вчасно на них реагувати та вживати відповідних заходів. Важливість науково-дослідної діяльності для держави усвідомили на найвищому державному рівні, про що свідчить виокремлення науково-

дослідних установ в окрему групу (поряд із стратегічними, монополістами та містоутворюючими підприємствами) при здійсненні їх приватизації, що передбачене Рішенням РНБО „Про забезпечення національних інтересів і національної безпеки у сфері приватизації та концептуальні засади їх реалізації”, що введене в дію Указом президента № 200 від 6.03.2008.

За галузевою приналежністю стратегічні підприємства належать до підприємств:

- добувної промисловості (в т.ч. видобуток паливно-енергетичних копалин);
- з виробництва та розподілення електроенергії та газу;
- переробної промисловості (хімічна та нафтопереробна промисловість, металургія, машинобудування).

За характером виготовленої продукції стратегічні підприємства поділяються на підприємства, що виготовляють:

- товари першої необхідності (хліб, м’ясо, цукор, олія, спирт);
- невідкладні послуги (зв'язок, пошта, залізничний транспорт, авіаційний та морський транспорт, магістральні газо- та нафтопроводи, електроенергетика);
- продукцію оборонного призначення (виробництво зброї, систем захисту);
- продукцію спеціального призначення (виробництво психотропних, наркотичних речовин тощо).

За формою власності стратегічні підприємства поділяються на державні, приватні та змішані підприємства.

Згідно Господарського Кодексу, приватним є підприємство, що діє на основі приватної власності громадян чи суб'єкта господарювання (юридичної особи); державним є підприємство, що діє на основі державної власності. Змішані підприємства – підприємства, засновані на змішаній формі власності, тобто на базі об'єднання майна різних форм власності [8].

За способом утворення та формування статутного капіталу стратегічні підприємства можна поділити на унітарні та корпоративні підприємства.

За організаційно-правовою формою стратегічні підприємства поділяються на: державне комерційне підприємство; казенне підприємство; акціонерне товариство (ВАТ, ЗАТ, ДАК, ДАТ, НАК); товариство з обмеженою відповідальністю; концерн; інші об’єднання (холдингові компанії).

При аналізі переліку підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави, ми зіштовхнулися з невідповідністю організаційно-правових форм стратегічних підприємств, зазначених у переліку та існуючих, що затверджені на нормативному рівні у державних класифікаторах. Зокрема, у переліку є стратегічні підприємства без зазначення організаційно-правової форми (наприклад, порти, залізниці, управління різних служб).

З іншого боку, зустрічаються і такі, що не містяться у Класифікаторі організаційно-правових форм господарювання. Зокрема, до неіснуючих форм належать: науково-дослідні інститути; проектно-конструкторські інститути; науково-виробничі комплекси або комбінати, об’єднання; наукові центри; конструкторські бюро.

Наслідком зазначених порушень можуть бути проблеми у здійсненні обліку таких об’єктів, а це, в свою чергу, може призвести до викривлення та/або одержання неправдивої інформації. Тому, необхідним є приведення переліку стратегічних підприємств у відповідність з Класифікатором організаційно-правових форм господарювання. На нашу думку, кожне стратегічне підприємство має відповідати конкретній організаційно-правовій формі, зазначеній у Класифікаторі.

Всі об’єкти науково-дослідної діяльності варто віднести до державних підприємств або акціонерних товариств, оскільки зазначені організаційно-правові форми, на наш погляд, є найбільш прийнятними для цієї сфери діяльності. Державними мають бути ті об’єкти, які використовують секретні технології або виготовляють секретну продукцію, є екологічно-небезпечними або займаються діяльністю, що не є цікавою приватним виробникам через

низьку рентабельність, проте яка є необхідною суспільству. Решта об'єктів може бути перетворена у акціонерні товариства, що дозволить, в разі потреби, отримувати додаткові кошти.

Розподіл стратегічних підприємств за організаційно – правовими формами подано на рис.1.

Рис.1. Класифікація стратегічних підприємств за організаційно-правовими формами

Як видно з рис.1, за організаційно-правовими формами стратегічні підприємства можна поділити на дві рівнозначні групи:

1) державні підприємства, в т.ч. казенні (50 %);

2) господарські товариства (50 %), з яких 47 % є акціонерними товариствами. Об'єкти науково-дослідної діяльності (близько 40 об'єктів), організаційно-правова форма яких не відповідала класифікатору, а також ті, в яких вона не зазначена, нами були віднесені до державних підприємств.

Господарські товариства є більш досконалою організаційно-правовою формою, оскільки вони мають ряд переваг у системі управління та можливості залучення додаткових коштів. Тому, на наш погляд, доцільним є зменшення кількості державних підприємств шляхом їх корпоратизації та перетворення у акціонерні товариства.

За відомчою приналежністю стратегічні підприємства поділяються на підприємства, що підпорядковуються:

- міністерствам, зокрема, міністерствам промислової політики, палива та енергетики, вугільної промисловості, транспорту та зв'язку, оборони, охорони здоров'я, агропромислової політики, регіонального будівництва;
- Фонду державного майна України;
- іншим органам виконавчої влади (наприклад, Національній комісії з питань регулювання зв'язку);
- господарським структурам (корпорації „Укрметротунельбуд", Укрцемент, Укрмонтажспецбуд, НАК „Енергетична компанія України");
- Національній та галузевим академії наук;
- автономні (повністю приватизовані, або ті, державна частка у яких є незначною (менше 10% акцій).

Автономні підприємства нікому не підпорядковуються, а держава може на них впливати опосередковано, лише методами державного регулювання.

Приналежність стратегічних підприємств до відповідних організацій зображено на рис.2.

Як бачимо, більшість стратегічних підприємств відносяться до Міністерства промислової політики, а отже є промисловими підприємствами, зокрема в галузі машинобудування, чорної та кольорової металургії, хімічної та нафтохімічної промисловості тощо. Значна частина функціонує у сфері транспорту (15%) та енергетики (9%).

За роллю у розвитку регіону стратегічні підприємства можна розподілити на:

- містоутворюючі підприємства (підприємства, кількість працівників яких з урахуванням членів їх сімей становить не менше половини чисельності населення адміністративно-територіальної одиниці, у якій вони розташовані);
- бюджетоформуючі підприємства (прибуткові підприємства, з розміром чистого прибутку більше 50 млн. грн., а також великі експортноорієнтовані підприємства);
- екологічно – небезпечні підприємства (згідно переліку Кабінету Міністрів України [9]);
- За експортною орієнтацією стратегічні підприємства поділяються на:
- абсолютні експортери (підприємства, зорієнтовані виключно на експорт);
- переважні експортери (підприємства, переважаюча частина продукції яких зорієнтована на експорт);
- не експортери (зорієнтовані на забезпечення внутрішніх ринків).

Продаж продукції абсолютними експортерами на внутрішньому ринку не передбачається. Залежність стратегічних підприємств – абсолютних експортерів від зовнішніх ринків може становити загрозу для економіки і безпеки країни, а тому їх кількість має бути обмеженою. Винятком можуть бути лише підприємства, що виготовляють унікальну та/або незамінну продукцію, попит на яку не зміниться навіть у періоди криз та інших суспільних потрясінь.

До переважних експортерів відносяться підприємства гірничо – металургійного комплексу, 70-80 % продукції яких іде на експорт. Така орієнтація за умов світової кризи та падіння попиту на їх продукцію спричинила зупинку (часткове призупинення) багатьох підприємств, звільнення працівників або надання їм безстрокової неоплачуваної відпустки, суттєві скорочення податкових надходжень у бюджет. Отже, експортна орієнтація

стратегічних підприємств металургії та залежність від зовнішніх покупців негативно відбилася на економічному становищі держави. Для подолання зазначених негативних тенденцій необхідною є ефективна промислова політика держави, покликана сприяти зростанню попиту на їх продукцію на внутрішньому ринку.

Перспективними з точки зору експортної орієнтації є підприємства паливно-енергетичного комплексу. Зважаючи на останні події у газовій сфері, все більшої актуальності набувають питання диверсифікації джерел енергозабезпечення. Оскільки ПЕК нашої країни може забезпечувати не лише внутрішні потреби, то Україна може виступити надійним експортером електроенергії. Це може стати додатковим джерелом доходів у бюджет країни.

До неекспортерів можна віднести підприємства, що забезпечують функціонування інфраструктури загальнодержавного значення, зокрема транспорт і зв'язок.

Висновки і перспективи подальших розробок. Розглянувши поняття та здійснивши детальну класифікацію стратегічних підприємств можемо зазначити, що дана категорія підприємств є вкрай важливою для економіки країни та добробуту суспільства.

Стратегічні підприємства, як основа національної економіки, можуть бути використані для подолання кризи, яка на сьогоднішній день торкнулася більшості держав світу. Для цього, перш за все, необхідно створити сильні інститути влади, які забезпечать умови для ефективного функціонування стратегічних підприємств та унеможливлять застосування протиправних дій, спрямованих на відчуження даних об'єктів з державної власності.

Запропонована класифікація стратегічних підприємств покликана сформувати та запровадити у практику єдині засади організації системи управління і контролю за їх діяльністю, що є передумовою ефективного функціонування найпривабливіших підприємств країни.

Література

1. Торкановський Е. Государственное предпринимательство: организационно-правовые формы / Е. Торкановський // Вопросы экономики. – 1995. – № 12. – С.76.
2. Клинова М. В. Государственное предпринимательство в странах Европейского сообщества / М. В. Клинова // Экономическая роль и тенденции развития. – М.: Наука, 1988. – 184 с.
3. Пикулькин А. Система государственного управления / А. Пикулькин // М.: Закон и право, ЮНИТИ. – 1997. – 342 с.
4. Петраков Я. Щодо необхідності перегляду концепції державного підприємництва в Україні / Я. Петраков // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2008. – № 10 – С. 27–33.
5. Баластрик Л. Державне підприємництво як особлива форма економічної діяльності в ринкових умовах / Л. Баластрик // Наука молода. – 2003. – № 1. – С. 8–13.
6. Постанова Кабінету Міністрів України „Про затвердження переліку підприємств, які мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави" від 23.12.2004. – № 1734.
7. Постанова Кабінету Міністрів України „Про визначення критеріїв віднесення підприємств (організацій) до таких, що мають стратегічне значення для економіки і безпеки держави" від 15.05.2003. – № 695.
8. Постанова Кабінету Міністрів України „Про перелік видів діяльності та об'єктів, що становлять підвищену екологічну небезпеку" від 27.07.1995. – № 554.
9. Господарський кодекс України (зі змінами і доповненнями) від 16 січня 2003 року. – № 436-IV.

УДК 330.4; 338.27

Цепенюк Н.М., Федишин Б.П.

МОДЕЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ МАТЕРІАЛІВ НА ОСНОВІ ЕКОНОМЕТРИЧНОГО ПІДХОДУ

У статті удосконалено методику моделювання промисловості будівельних матеріалів на основі розробленого алгоритму моделювання розвитку економічної системи та побудови прогнозів з використанням економетричного підходу. Надано рекомендації щодо застосування вказаного алгоритму.

In this articles the build materials industry modelling method was improved on the basis of the developed algorithm of economic system modelling and predictions development with the use of econometric method. Recommendations concerning application of the indicated algorithm are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Управління розвитком промисловості будівельних матеріалів в сучасних умовах потребує застосування комплексних методів вирішення проблем, що виникають під дією як внутрішніх факторів, що впливають безпосередньо на розвиток галузі, так і зовнішніх. До методів дослідження, що дозволяють комплексно оцінити розвиток промисловості будівельних матеріалів, належить економетричне моделювання.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Моделюванням розвитку промисловості будівельних матеріалів та будівельного комплексу в цілому із використанням економетричного підходу займалися ряд вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема А.В. Крушевський, Л.Г. Левіт, В.І. Анін, Л.І. Сазонова, Д.О. Пруненко, В.Я. Проценко, Л.І. Новікова, Е.В. Дементьева та ін. [1,с.77-80; 2,с.15-60; 3,с.22-46].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Удосконалення потребує розроблення цілісної методики моделювання промисловості будівельних матеріалів на основі економетричного підходу.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є розроблення алгоритму моделювання розвитку економічної системи та побудови прогнозів з використанням економетричного підходу, застосування якого дозволить сформувати економетричні моделі прогнозування розвитку промисловості будівельних матеріалів як фактора росту економіки регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розв’язання викладених вище проблем автором розроблено алгоритм моделювання розвитку економічної системи та побудови прогнозів (рис.1). Розглянемо докладно етапи виконання алгоритму на кожному з 4-х блоків.

1-й блок – системний аналіз задачі дослідження.

На етапі 1.1 виділяється економічна система, в якій розглядатиметься поставлена задача, приймаються певні припущення, виокремлюються необхідні риси, властивості, проводиться абстрагування, необхідне для процесу моделювання, виділяється зовнішнє середовище і середовище самої системи. На етапі 1.2 здійснюється всесторонній аналіз економічних процесів, що досліджуються. Можливий розгляд як з макроекономічних, так і з мікроекономічних позицій для виявлення факторів, що можуть спричинити суттєвий чи незначний вплив на економічний процес [4,с.4-16].

На завершенні виокремлюються вагомі фактори впливу на систему, враховуючи поставлену мету дослідження.

Кількість факторів, що входить в модель, не повинна бути надто великою, оскільки це призведе до зменшення практичної цінності моделі.

Рис.1. Алгоритм моделювання розвитку економічної системи та побудови прогнозу

Етап 1.3. Оскільки від якості здійснення відбору факторів залежить адекватність побудови моделі, даний етап передбачає додаткову експертну перевірку кількості та вагомості відібраних факторів впливу на систему.

2-й блок – формування інформаційної бази.

На етапі 2.1 здійснюється підбір показників, необхідних для аналітичного визначення впливу факторів. Також, за необхідності, можливим є підбір показників, виражених не лише кількісно, а й якісно [5,с.94-101]. Проводиться аналіз тісноти зв'язку між факторами, що аналізуються, і відібраними показниками. Для цього застосовується коефіцієнт парної кореляції r_{xy}, значення якого належить проміжку $-1 \le r_{xy} \le 1$:

$$r_{xy} = \frac{\frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}(x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}(x_i - \bar{x})^2 \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n}(y_i - \bar{y})^2}}. \qquad (1)$$

Якщо значення коефіцієнта парної кореляції (1) близьке за абсолютною величиною до одиниці – це свідчить про тісний зв'язок між залежною і незалежною змінними, якщо $r_{xy} \to 0$ – зв'язку немає. Необхідним є вилучення показників, вплив яких на фактори є несуттєвим.

На етапі 2.2 здійснюється підбір статистичної інформації на основі побудови динамічних рядів, визначення періоду, за який проводитиметься дослідження статистики, аналіз отриманої статичної інформації [6,с.15-90]. Формуються вибірки виду:

$$A_t = \begin{pmatrix} y_1 & x_1^1 & x_2^1 & \dots & x_{m_1}^1 \\ y_2 & x_1^2 & x_2^2 & \dots & x_{m_2}^2 \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ y_n & x_1^n & x_2^n & \dots & x_{m_n}^n \end{pmatrix},$$

де $y_1, y_2, \dots, y_n$ – залежні фактори (ендогенні змінні) впливу на систему;

x_j^i $(i = \overline{1,n},\ j = \overline{1,m_i})$ – показники (екзогенні змінні), аналіз яких дозволить визначити вплив факторів $y_1, y_2, \dots, y_n$ на систему аналітично;

n –кількість залежних факторів;

m_i - кількість показників, що визначають фактор y_i;

$t = \overline{1,T}$ (де Т-період, за який аналізується статистична інформація).

Однією з умов побудови економетричних моделей є умова однорідності вхідної інформації. Необхідним є здіснення аналізу на наявність аномальних даних, які не вписуються у загальну тенденцію, для подальшого їх вилучення чи корекції. Якщо деякі дані містять неповну статистичну інформацію або вона є недоступною – вони вилучаються з подальшого розгляду [7,с.35-70].

Етап 2.3. Перевірка достатності статистичної інформації для побудови моделі. Кількість залежних змінних повинна бути меншою чи рівною за кількість незалежних, тобто перевіряється умова:

$$n \le \sum_{i=1}^{n} m_i \cdot \qquad (2)$$

Якщо умова (2) виконується і не виявлено помилок чи неточностей у побудові динамічних рядів, то відбувається перехід до наступного блоку. В протилежному випадку здійснюється повернення до етапу 2.1.

3-й блок – побудова моделі.

На етапі 3.1 вибирається вид моделі. В загальному економетричну модель можна подати у вигляді:

$$y = f(\alpha, x_i) + \varepsilon ,$$

де y – залежна змінна;

f (α, x_i) – функція, що відображає рівень взаємозв'язків між залежною змінною y та незалежними змінними x_i ($i = \overline{1,m}$);

ε – випадкова величина (похибка).

При побудові економетричних моделей використовується широке коло функціональних залежностей між змінним. Автором пропонується п'ять видів моделей:

1. Лінійна залежність: $y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + ... + a_mx_m$;
2. Параболічна залежність: $y = a_0 + a_1x_1 + b_1x_1^2 + a_2x_2 + b_2x_2^2 + ... + a_mx_m + b_mx_m^2$;
3. Гіперболічна залежність: $y = a_0 + \frac{a_1}{x_1} + \frac{a_2}{x_2} + ... + \frac{a_m}{x_m}$;
4. Степенева залежність: $y = a_0x_1^{a_1}x_2^{a_2}...x_m^{a_m}$;
5. Логарифмічна: $y = a_0 + a_1 \ln x_1 + a_2 \ln x_2 + ... + a_m \ln x_m$;

де y – залежна змінна;

$x_1, x_2, \ldots, x_m$ – незалежні змінні, що впливають на залежну змінну y;

$a_0, a_1, ..., a_i$ ($i = \overline{1,m}$) – параметри моделі.

Можливе застосування комбінацій цих видів моделей. Вибір того чи іншого виду моделі визначається експертно, в залежності від економічного явища, яке моделюється. Запропоновані види моделей добре моделюються пакетом STATISTICA 6.0.

Параметри обраного виду моделі визначаються методом найменших квадратів. Суть методу полягає в тому, що знаходяться такі значення a_i, для яких сума квадратів відхилень спостережувальних на практиці значень y_t від теоретичних $\hat{y}_t$ мінімальна:

$$\sum_{t=1}^{T} (y_t - \hat{y}_t)^2 \to \min.$$

На етапі 3.2 здійснюється перевірка моделі на адекватність. При цьому аналізуються як отримані коефіцієнти моделі, так і якість самої моделі.

Параметри моделі перевіряються на значимість за t-критерієм Ст'юдента. Далі для кожного параметра a_i моделі розраховується t-статистика:

$$t^* = \frac{a_i}{\hat{\sigma}_{a_i}^2}, \qquad (3)$$

де $\hat{\sigma}_{a_i}^2$ – оцінена дисперсія параметра a_i.

Значення t-статистики (3) порівнюється з табличним значенням, що дає змогу знайти критичну зону при T-k ступенях вільності (де k – кількість параметрів регресійної моделі, включаючи перетин). Рівень довіри обирається рівним 95%. Якщо отримане t потрапляє в критичну зону – приймається нуль-гіпотеза. Отже, відповідний параметр є статистично значимим. Аналогічно перевіряються на значимість всі параметри побудованої моделі.

Перевірка моделі на адекватність здійснюється в два етапи:

1. Визначення і аналіз коефіцієнта множинної детермінації R^2 [8,с.180]:

$$R^2 = 1 - \frac{\sum_{t=1}^{T}(y_t - \hat{y}_t)^2}{\sum_{t=1}^{T}(y_t - \bar{y})^2}, \qquad (4)$$

Значення коефіцієнта множинної детермінації лежить на проміжку $0 \le R^2 \le 1$. Даний коефіцієнт визначає частину дисперсії змінної y, яка пояснюється включеними в модель незалежними змінними x_i ($i = \overline{1,m}$). Якщо $R^2 \ge 0{,}7$, то модель пояснює більше 70% дисперсії змінних x_i, що є хорошим показником якості моделі; якщо $R^2 < 0{,}7$ – залежність між y та x_i недостатня для прийняття моделі для подальшого аналізу та побудови прогнозів.

2. Діагностика адекватності побудованої моделі за допомогою критерію Фішера.

Для аналізу за вказаним критерієм перевіряється нуль-гіпотеза:

$$H_0 : \alpha_1 = \alpha_2 = ... = \alpha_m = 0,$$

проти альтернативної гіпотези H_1: хоча б одне значення α_i відмінне від нуля.

Для перевірки H_0 гіпотези розраховується F-статистика Фішера з m та (T-m-1) ступенями вільності [8,с.185]:

$$F_{m,T-m-1} = \frac{\sum_{t=1}^{T}(\hat{y}_t - \bar{y})^2 \Big/ m}{\sum_{t=1}^{T}(y_t - \hat{y}_t)^2 \Big/ (T-m-1)}, \qquad (5)$$

Якщо нуль-гіпотеза H_0 не правильна, то тоді правильна гіпотеза H_1. Це дає підстави говорити про те, що не всі параметри незначною мірою відрізняються від нуля, отже, підібрані x_i добре пояснюють зміну залежної змінної y. Отримане у формулі (5) значення F порівнюється з $F_{кр}$ (табличне значення, розраховане при m та $T-m-1$ ступенях вільності та заданому рівні довіри 95%). Тоді якщо $F>F_{кр}$ – побудована регресійна модель є адекватною за критерієм Фішера.

Якщо модель задовольняє всі викладені вище умови, тоді вона є адекватною й можливим є перехід до 4-го блоку; в протилежному випадку відбувається перехід на етап 3.1 для доопрацювання виду моделі.

4-й блок – аналіз моделі.

Етап 4.1. Розрахунок коефіцієнтів впливу показників на досліджуваний процес. Аналіз моделі передбачає дослідження коефіцієнтів еластичності y від зміни x_i, які в загальному мають вигляд:

$$E_i = \frac{x_i}{y}\frac{\partial y}{\partial x_i}.$$

На даному етапі проводиться розрахунок коефіцієнтів еластичності для кожного показника окремо, їх дослідження та аналіз.

Етап 4.2. Детальніше аналізуються коефіцієнти еластичності для відібраних показників, зокрема, проводиться якісний аналіз отриманих коефіцієнтів еластичності:

1) якщо досліджуваний показник x_i має пряму залежність з y (при збільшенні x_i – збільшується y, при зменшенні x_i – зменшується y), то коефіцієнт еластичності повинен бути додатнім;

2) якщо досліджуваний показник x_i має обернену залежність з y (при збільшенні x_i – зменшується y, при зменшенні x_i – збільшується y), то коефіцієнт еластичності повинен бути від'ємним.

При аналізі розглянених вище умов можливі випадки:

1. Отримані коефіцієнти еластичності відповідають економічному змісту досліджуваного явища.

2. Досліджуваний процес не вкладається в рамки отриманих раніше знань про досліджуване економічне явище, тому потрібно ретельніше розглянути економічний зміст досліджуваного процесу для формування подальших наукових гіпотез.

3. Дослідник не володіє повним об'ємом інформації про досліджуване економічне явище, тому необхідний більш детальний аналіз встановлених дослідником факторів для корекції отриманих моделей. В перших двох випадках відбувається перехід до етапу 4.3. а в третьому – повернення до етапу 1.2.

Етап 4.3. Аналізується можливість застосування отриманих результатів в подальших дослідженнях, здійснюється розробка рекомендацій стосовно їхнього використання при побудові прогнозів та формуванні ефективних управлінських рішень.

5-й блок – прогнозування розвитку економічної системи.

Етап 5.1. Розрахунок прогнозних показників. Для побудови прогнозів розвитку досліджуваної економічної системи в період $T+l$ (T- період, за який побудована модель, l –

кількість наступних періодів, на які планується здійснити прогноз) підставляють значення показників на прогнозний період в отриману вище модель. Якщо значення показників в прогнозному періоді не можна отримати за допомогою експертного аналізу, то розраховують їхні прогнози за трендовими залежностями виду:

$$x_i = a_{0_i} + a_{1_i} t + a_{2_i} t^2,$$

де $t = \overline{1, T+l}$.

Етап 5.2. Перевірка придатності отриманих показників для прогнозу.

Отримані трендові залежності на етапі 5.2. перевіряються на точність та адекватність на основі аналізу коефіцієнта детермінації R^2 (4) та перевірки за критерієм Фішера (5), де замість $y_t, \hat{y}_t, \bar{y}$ береться відповідно $x_t, \hat{x}_t, \bar{x}$.

Етап 5.3. Розрахунок прогнозу розвитку економічної системи в цілому.

На основі отриманих в 3-му блоці моделей, застосовуючи прогнозовані на попередніх етапах показники, здійснюється побудова прогнозу розвитку економічної системи. Прогноз будується, як правило, на період, що не перевищує третину періоду, проаналізованого при побудові моделі.

Етап 5.4. Розроблення рекомендацій для прийняття управлінських рішень.

Проводиться аналіз та верифікація отриманих прогнозів, порівнюється з наявною на теперішній час ситуацією в економічній системі. Отримана інформація критично аналізується з метою виявлення можливих протиріч відомим чи встановленим раніше фактам. На завершенні, розробляється ряд управлінських рішень, необхідних для оптимального розвитку економічної системи.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отриманий алгоритм моделювання розвитку економічної системи та побудови прогнозів є основою для побудови економетричних моделей прогнозування розвитку промисловості будівельних матеріалів як фактора росту економіки регіону [9]. Застосування вказаного алгоритму дозволить отримати не тільки адекватні економетричні моделі, а й сформувати систему управлінських рішень для перспективного розвитку галузі.

Література

1. Крушевський А. В. Економетричне моделювання обсягу реалізованої будівельної продукції / А. В.Крушевський, Д. П. Крушевська, Ю.В. Скляренко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – №2. – С. 77-80.
2. Левіт Л. Г. Моніторинг розвитку житлового будівництва в Україні: дис. … канд. екон. наук: 08.07.03 / Леонід Григорович Левіт. – К., 2004. – 178 с.
3. Анін В. І. Оптимізація стратегії будівельних організацій в ринкових умовах: Монографія / В. І. Анін. – К.,2004. – 242 с.
4. Сазонова Л. І. Порівняльний аналіз розвитку будівельного комплексу і суміжних галузей : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.07.03 „Економіка будівництва” / Л. І.Сазонова. – Х., 2006. – 19 с.
5. Пруненко Д. О. Організація виробництва та формування факторів, які впливають на затрати виробництва будівельних матеріалів / Д. О. Пруненко // Научно-технический сборник. – № 80. – С. 94-101.
6. Проценко В. Я. Удосконалення управління розвитком підприємств будівельної індустрії: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.03 / Володимир Якович Проценко. – Херсон, 2005. – 200 с.
7. Новикова Л. И. Экономические проблемы развития промышленности строительных материалов и конструкций / Л. И. Новикова. – Кишинев: Штиинца, 1991. – 93 с.
8. Лук’яненко І. Г. Економетрика / І. Г. Лук’яненко, Л. І. Краснікова. – К.: КНЕУ, 1998. – 345 с.
9. Дементьева Е. В. Развитие промышленности строительных материалов как фактор роста экономики региона на примере г.Москвы [Электронный ресурс]: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 / Е. В. Дементьева. – Москва, 2003. – 186 с. – Режим доступа: http://diss.rsl.ru.

УДК 334.716: 339.137.2 **Чернишова О.Б.**

ПРОЦЕДУРА КІЛЬКІСНОЇ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Запропоновано новий методологічний підхід до кількісної оцінки конкурентоспроможності промислового підприємства як латентного показника на основі застосування багатовимірних статистичних методів: методу канонічних кореляцій, таксономічного аналізу, кластерного та дискримінантного аналізу.

New methodological approach is offered in relation to the quantitative estimation of competitiveness of industrial enterprise as latent index on the basis of application of multidimensional statistical methods: method of canonical correlations, taxonomical analysis, cluster and diskriminate analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Проблеми кількісного визначення рівнів конкурентоспроможності промислових підприємств постійно цікавлять науковців та практиків. В умовах кризових явищ ці проблеми набувають особливої актуальності. Це пов'язано з тим, що своєчасні сигнали про негативні тенденції в розвитку даного показника дозволяють скоригувати тактику конкурентного управління, а постійний їх моніторинг служить основою для розробки довгострокових стратегій підвищення конкурентоспроможності підприємства у перспективі.

Сьогодні у вітчизняній економічній науці відсутня загальноприйнята методологія оцінювання конкурентоздатності промислових підприємств. Закордонний досвід у цій галузі слабо висвітлений в літературі. Кожна компанія оцінює свою конкурентоспроможність за власною методикою, а суть і ефективність її застосування не афішує. Унаслідок латентного характеру показника, що досліджується, оцінювання рівня конкурентоздатності підприємства є складним багатофакторним завданням, яке зводиться до побудови та інтерпретації комплексного інтегрального показника, що синтезує ступінь ефективності різних сторін діяльності підприємства в умовах конкуренції.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню існуючих методів оцінки конкурентоспроможності підприємства присвячені численні публікації багатьох вітчизняних та закордонних економістів, які займаються даною проблематикою. Це праці Г.Л. Багієва, Н.К. Моісеєвої, С.В. Нікіфорова [1,с.100-170], У.Г. Зіннурова [2,с.47–52], І.З. Должанського, Т.О. Загорної [3,с.205–211], У. Зулькарнаєва [4,с.36–39], Л.Р. Ільясової [5,с.45–51], М.Д. Магомедова, Є.Ю. Алексейчевої [6,с.25–29], М.Д. Магомедова, В.М. Мячіна [7,с.12–14], В.Є. Рєутова [8,с.65–67], Х. Фасхієва [9,с.53–68] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість розробок у сфері проблем оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств невирішеними залишаються деякі питання. Зокрема, питання побудови єдиного інтегрального показника, який би відображав не тільки ступінь впливу сукупності факторів на результативний показник, а також враховував результати взаємодії цих факторів між собою.

Значна проблема, на нашу думку, полягає в тому, що на сьогодні немає єдиного підходу до визначення набору факторів конкурентоспроможності та їх чіткого розмежування за ієрархією впливу на показник конкурентоспроможності при об'єднанні їх в інтегральний показник, що, у свою чергу, призводить до некоректних результатів оцінки.

Постановка завдання. Мета даної статті полягає у розробці пропозицій щодо нового методологічного підходу до визначення рівня конкурентоздатності підприємства з урахування латентного характеру даного показника.

Відповідно до поставленої мети необхідним є вирішення таких завдань:

– визначити мету оцінки конкурентоспроможності підприємства;
– запропонувати процедуру оцінки конкурентоздатності промислових підприємств;
– забезпечити інформаційну базу запропонованої процедури;
– розробити методику розрахунку оцінки конкурентоздатності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною метою визначення рівня конкурентоспроможності промислового підприємства, а також його стратегічних конкурентів є одержання достовірної інформації для прийняття управлінських рішень керівництвом за результатами аналізу закономірностей розвитку досліджуваного показника за певний період прогнозування тенденцій у його зміні на майбутнє; визначення факторів, що негативно впливають на рівень конкурентоспроможності, виявлення резервів, які підприємство може використовувати для підвищення своєї конкурентоздатності.

Дійсно, якщо вдасться побудувати кількісну оцінку латентного показника, що вивчається, і визначити головні чинники його зростання, то відкривається реальна перспектива розробки конкретної системи заходів щодо поліпшення результатів конкурентної боротьби підприємства на відповідному ринку або його сегменті в майбутньому.

З іншого боку, об'єктивне оцінювання конкурентоздатності групи підприємств певної галузі дозволяє зовнішнім користувачам публічної інформації емітентів реалізовувати конкретні плани щодо даних суб'єктів господарювання (придбання, інвестування, укладання контрактів тощо).

У даній статті запропоновано процедуру оцінки конкурентоспроможності (Y) промислових підприємств (рис. 1), в основі якої лежить розроблена автором структура взаємодії ієрархічних рівнів факторів конкурентоспроможності підприємства [10,с.252].

Рис. 1. Блок-схема процедури оцінки конкурентоздатності промислових підприємств

На наш погляд, на першому етапі запропонованої процедури, яка показана на рис. 1., найважливішими є два положення:

1) теоретичне обґрунтування наявності частинних ознак конкурентоспроможності промислових підприємств та перелік первинних чинників-симптомів;

2) наявність відповідної інформації щодо змінних, які характеризують частинні ознаки $Y_1, Y_2, \ldots, Y_s$ та первинні чинники-симптоми $X_1, X_2, \ldots, X_m$.

Щодо першого положення, на нашу думку, існують принаймні три частинні ознаки конкурентоздатності підприємств у метричній шкалі (рентабельність виробництва, частка ринку або його відповідного сегменту, цінова еластичність попиту споживачів) [10,с.251-253].

На наш погляд, вони за рівнем ієрархії знаходяться вище групових факторів та первинних чинників-симптомів. Нами запропоновано їхнє безпосереднє використання для оцінювання рівня досліджуваного латентного показника, тобто побудована майбутня оцінка не на базі групових факторів та первинних чинників-симптомів, а на основі саме цих трьох частинних ознак.

Відносно переліку первинних чинників-симптомів конкурентоспроможності не мало сказано багатьма авторами, починаючи з М. Портера, і тут розбіжності виникають тільки з приводу більшої чи меншої їхньої деталізації.

Що стосується другого положення, пов'язаного з наявністю відповідної інформації про змінні, які характеризують частинні ознаки та первинні чинники-симптоми, то вважаємо за доцільне включати у перелік X_1, X_2, …, X_m тільки ті техніко-економічні, технологічні, фінансові та інші показники промислових підприємств, дані за якими можна отримати з публічної звітності. Нема сенсу розраховувати на отримання внутрішньої інформації, яка, зазвичай, представляється керівництвом підприємств комерційною таємницею.

На нашу думку, тут виявляється явна аналогія з підходами та методами економічного аналізу діяльності промислових підприємств. Відомо, що у теорії та на практиці виділяють два види економічного аналізу підприємства: внутрішній і зовнішній. Внутрішній аналіз проводиться працівниками самого суб'єкта господарювання, його інформаційна база набагато ширша. Зовнішній економічний аналіз проводиться незалежними аудиторами, аналітиками, які є сторонніми особами для підприємства. Зовнішній аналіз менш деталізований і більш формалізований.

Метою економічного аналізу, ініціатива якого не належить самому підприємству, можуть бути оцінка його конкурентоспроможності, кредитоспроможності, інвестиційних можливостей. Так, представників банку зацікавлять питання ліквідності та платоспроможності підприємства. Потенційний інвестор хоче знати, наскільки воно рентабельне і який існує ступінь ризику втрати вкладу при його фінансуванні.

Різниця у змісті зовнішнього і внутрішнього економічного аналізу пов'язана з різницею інформаційного забезпечення і завдань, які вирішують ці види аналізу.

Виходячи з положення, що показник «конкурентоспроможність підприємства» є відносним, тобто його оцінка має сенс лише при порівнянні з аналогічними показниками групи підприємств-конкурентнів, пропонуємо в якості інформаційної бази при оцінюванні конкурентоздатності підприємств промисловості використовувати річні фінансові звіти суб'єктів господарювання, що публікуються на офіційних сайтах України й інформація на яких є загальнодоступною та достовірною.

До складу таких звітів входять форми № 1 «Баланс», № 2 «Звіт про фінансові результати», № 3 «Звіт про рух грошових коштів», № 4 «Звіт про власний капітал», № 5 «Примітки до річної фінансової звітності».

На основі вказаних форм звітності можна розрахувати цілий ряд частинних ознак і первинних чинників-симптомів конкурентоспроможності підприємства, які складають таке угруповання: показник ринкової позиції; показник рентабельності діяльності; показники майнового стану; показники ліквідності; показники платоспроможності; показники ділової активності.

Усього нами виділено 15 різноманітних коефіцієнтів (X_1, X_2, …, X_m), які представляють собою відносні величини, що теоретично впливають на латентний показник Y – конкурентоздатність підприємства. На нашу думку, вони досить повно і всебічно характеризують варіацію економічного явища, що досліджується.

На другому етапі запропонованої процедури, яка наведена на рис. 1, здійснюється визначення тісноти кореляційного зв'язку між групою частинних ознак

конкурентоспроможності (Y_1 – частка ринку; Y_2 – рентабельність діяльності) і групою первинних чинників-симптомів X_1, X_2, …, X_m, що складається з показників майнового стану, ліквідності, платоспроможності та ділової активності підприємства. Завдання даного етапу полягає у вимірюванні щільності так званої канонічної кореляції, тобто залежності між лінійними комбінаціями змінних кожної групи.

Канонічний аналіз або метод канонічних кореляцій є подальшим розвитком і узагальненням методів звичайного кореляційно-регресійного аналізу.

Справді, найпростішим кореляційним зв'язком є парна двостороння (пряма й зворотна) залежність між ознаками Y і X. Вона, звичайно, вимірюється за допомогою коефіцієнта парної кореляції r_{YX}.

Множинний кореляційний зв'язок можна розглядати як парну залежність між змінними Y і $\hat{Y}$, остання з яких є лінійною комбінацією (у формі рівняння множинної лінійної регресії) вихідних ознак X_1, X_2, …, X_m. Подібний кореляційний зв'язок вимірюється за допомогою коефіцієнта множинної кореляції R.

Для кожної групи змінних знаходяться їхні різноманітні лінійні комбінації, а потім уже досліджується залежність між цими комбінаціями.

Такий кореляційний взаємозв'язок між двома групами змінних (точніше між їхніми лінійними комбінаціями $\hat{Y}$ і $\hat{X}$) називається канонічною кореляцією й вимірюється за допомогою коефіцієнтів r_1,… r_n.

Отже, канонічна кореляція – це двосторонній стохастичний зв'язок між лінійними комбінаціями, побудованими за змінними двох груп вихідних ознак. Вона є зовнішнім проявом найбільш складного (у порівнянні з парною й множинною кореляцією) типу причинно-наслідкових зв'язків і вимагає у процесі її вивчення застосування апарату багатовимірних статистичних методів [11,с.174–192].

На цьому ж етапі процедури оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств відбувається виявлення сили кількісного впливу первинних чинників-симптомів X_1, X_2, …, X_m на частинні ознаки конкурентоздатності (Y_1 – частка ринку; Y_2 – рентабельність діяльності). Очевидно, що немає ніякого сенсу включати в подальшій аналіз ті факторні змінні, які практично не визначають варіацію величин Y_1, Y_2. Вони повинні бути виключені з дослідження шляхом поступового (покрокового) відсіву незначущих змінних з множини X_1, X_2, …, X_m.

Такий покроковий відсів здійснюється у рамках канонічного аналізу, який базується на використанні ряду статистичних критеріїв (наприклад, критерію χ^2 та інших), що дозволяють виконати перевірку надійності знайдених коефіцієнтів канонічної кореляції r_1, r_2, …, а також канонічних змінних (зазвичай перших). У результаті дослідник отримує скорочену множину первинних чинників-симптомів X_1, X_2, …, X_m, яка включає тільки найбільш значущі змінні, що визначають левову варіацію частинних ознак конкурентоздатності підприємств Y_1, Y_2.

На третьому етапі запропонованої процедури відбувається безпосереднє оцінювання латентного показника Y на основі частинних ознак Y_1, Y_2 за допомогою різноманітних багатовимірних статистичних методів.

На наш погляд, у процесі оцінювання латентного показника конкурентоспроможність промислових підприємств (Y) на основі його частинних ознак Y_1, Y_2 може успішно здійснюватися за допомогою декількох різновидів багатовимірних статистичних методів. У теперішній час можна відзначити принаймні чотири напрямки багатовимірних статистичних методів, які зорієнтовані на оцінюванні латентних показників будь-якої природи: канонічні кореляції; таксономічний аналіз; кластерний і дискримінантний аналіз, що послідовно реалізують багатовимірне угруповання об’єктів за величиною латентного показника, визначення дискримінантної функції для розпізнавання конкурентоспроможності нового підприємства, побудованої за допомогою кореляційно-регресійного аналізу.

Перший підхід до оцінювання конкурентоспроможності базується на тому факті, що в процесі канонічного аналізу автоматично будується лінійна комбінація ознак першої групи Y_1, Y_2, …, Y_s, яку, природно, можна розглядати як одну з оцінок шуканого латентного

показника.

Другий підхід базується на використанні методів таксономії латентних показників. Таксономія – це наука про правила упорядкування, ранжирування багатовимірних об'єктів. Оцінка латентних показників підприємств на основі методів таксономії базується на використанні понять відстані (схожості) об’єктів до еталона або антиеталона у просторі різноманітних чинників-симптомів.

Метод таксономії реалізується у формі двох основних алгоритмів визначення оцінки латентного показника [12,с.51–77]:

1) класичний, що базується на врахуванні схожості об'єктів з еталоном;

2) модифікований, заснований на розрахунку відстаней об'єктів від антиеталона.

У класичному алгоритмі передбачається завдання еталона, розрахунок відстаней від нього до всіх об'єктів досліджуваної сукупності і визначення міри схожості об’єктів і еталона. Останні величини розглядаються як інтегральні оцінки латентного показника, що досліджується, наприклад, конкурентоспроможності промислових підприємств.

У модифікованому алгоритмі задається антиеталон, розраховуються відстані від нього до всіх об’єктів досліджуваної сукупності та нормуються знайдені величини. Вони й визнаються інтегральними оцінками конкурентоспроможності промислових підприємств.

Алгоритми класичної і модифікованої таксономії розрізняються в окремих етапах, пов'язаних з перетворенням чинників-симптомів дестимуляторів у стимулятори, завданням антиеталона і нормуванням відстаней до „нульової” точки. Слід мати на увазі, що вказані відмінності можуть привести до різних значень оцінок латентного показника, що вивчається, й відповідних рангів, одержаних у результаті застосування кожного алгоритму для одних і тих же емпіричних даних. Тому при визначенні загальної оцінки латентного показника об’єктів доцільно використовувати змішаний підхід, заснований на застосуванні результатів обох алгоритмів таксономічного аналізу.

Третій підхід, заснований на кластерному і дискримінантному аналізі, вимагає обов'язкової наявності досить великого обсягу вихідної статистичної інформації і об’єктивного існування компактних груп об'єктів, тобто кластерів у просторі чинників-симптомів.

Даний підхід передбачає використання моделей оцінки латентних показників, заснованих на поєднанні двох напрямків – кластеризації сукупності підприємств та побудові дискримінантної функції [12,с.78–146,159–180]. У відповідності до названих напрямків багатовимірного аналізу весь процес оцінки конкурентоспроможності підприємств ми пропонуємо розділити на дві стадії:

1) багатовимірне групування об’єктів з метою виділення однорідних класів, кластерів, скупчень точок у просторі чинників-симптомів латентної економічної ознаки;

2) розпізнавання нових об’єктів за допомогою вирішального правила, яке, зазвичай, ґрунтується на побудові дискримінантної функції.

На першій стадії відбувається кластерний аналіз підприємств для виділення близьких, однорідних об’єктів за величиною чинників-симптомів. Такі кластери повинні поєднувати підприємства зі схожою величиною конкурентоспроможності, наприклад, група об’єктів-лідерів, які домінують на ринку і не відчувають реальних загроз з боку конкурентів, або група об’єктів-аутсайдерів, вірогідність поглинання котрих досить висока.

Рішенням завдання кластерного аналізу є розбивка вихідної сукупності об'єктів, що задовольняє деякому критерію оптимальності – цільовій функції, яка виражає рівень бажаності різних угруповань. При заданому числі кластерів таким критерієм може виступати, наприклад, величина частки міжгрупової дисперсії в загальній дисперсії всіх чинників-симптомів. Чим вище значення цієї частки для отриманої розбивки, тим краще її якість.

Таким чином, існує можливість не тільки виділяти однорідні групи, але й кількісно оцінювати якість отриманих варіантів розбивки вихідної сукупності об'єктів за різними критеріями.

Після визначення матриці вихідних даних, стандартизації чинників-симптомів, розрахунку матриці відстаней між усіма об'єктами (підприємствами) переходять до безпосереднього застосування алгоритмів кластерного аналізу. Їх у математико-статистичній літературі налічується більше ста, та всі вони можуть бути згруповані у три основних напрямки: процедури прямої класифікації, оптимізаційні алгоритми, апроксимаційні підходи.

Кластеризація з урахуванням множини чинників-симптомів латентної ознаки, що досліджується, виконує потім роль інформаційної бази, навчальної вибірки („вчителя") для розпізнавання „образів" – нових підприємств, що не увійшли до вихідної сукупності об'єктів.

На другій стадії на основі навчальної вибірки за допомогою побудованої дискримінантної функції відбувається безпосереднє оцінювання рівня конкурентоздатності, тобто віднесення нового підприємства до тієї чи іншої групи об'єктів. Таким чином, багатовимірне групування передує розпізнаванню „образів": перш ніж провести оцінку латентного показника „конкурентоспроможність підприємства", треба виділити однорідні кластери об'єктів, близьких за значенням головних чинників-симптомів.

На четвертому етапі запропонованої процедури (див. рис. 1) на основі значущих первинних чинників-симптомів X_1, X_2, …, X_m, знайдених на другому етапі, та різноманітних оцінок конкурентоздатності підприємств, отриманих на третьому етапі за допомогою розглянутих вище підходів, саме й здійснюється вибір найкращої (оптимальної) оцінки досліджуваного латентного показника.

Оскільки варіантів оцінок конкурентоспроможності групи підприємств може бути декілька (результат третього етапу процедури), а список важливіших первинних чинників-симптомів один (результат другого етапу процедури), то для усунення невизначеності достатньо побудувати різноманітні рівняння регресії, в яких у ролі залежної змінної виступатиме відповідна оцінка конкурентоздатності, а в ролі незалежних змінних – один і той же перелік значущих величин X_1, X_2, …, X_m.

Найкраща (оптимальна) оцінка з усіх знайдених на попередньому етапі буде відповідати максимальному коефіцієнту множинної кореляції (max R_j, j = 1, 2, 3) побудованих регресійних моделей.

П'ятий етап процедури оцінювання конкурентоспроможності групи підприємств присвячений прикладним аспектам визначеного вище оптимального рівняння регресії, тобто найбільш точного та надійного, що відповідає максимальному коефіцієнту множинної кореляції R.

В економіко-статистичній літературі ці аспекти висвітлені досить широко й детально [13,с.96–103], [14,с.46–54].

Можна виділити шість основних напрямків застосування побудованої найкращої регресійної моделі:

1) характеристика середнього рівня конкурентоздатності промислових підприємств Y при $X_1 = X_2 = \ldots = X_m = 0$ (якщо нульове або близьке до нього значення входить в область визначення всіх первинних чинників-симптомів) за допомогою коефіцієнта регресії a_0;

2) характеристика середнього абсолютного впливу первинних чинників-симптомів на результативну змінну Y за допомогою коефіцієнтів регресії a_1, a_2, …, a_m;

3) характеристика середнього відносного впливу первинних чинників-симптомів на конкурентоспроможність підприємств Y за допомогою коефіцієнтів еластичності E_1, E_2, …, E_m;

4) характеристика середнього впливу первинних чинників-симптомів на результативну змінну Y з урахуванням ступеня варіації факторів X_1, X_2, …, X_m за допомогою бета-коефіцієнтів β_1, β_2, …, β_m;

5) розрахунок резервів підвищення конкурентоздатності промислових підприємств Y на основі порівняльного аналізу об'єктів-лідерів і об'єктів-аутсайдерів за допомогою коефіцієнтів регресії a_1, a_2, …, a_m;

6) знаходження точкового й інтервального прогнозів латентного показника Y, наприклад, для нового підприємства на основі побудованого рівняння регресії.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, в сучасній економічній літературі існує значна кількість методів оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств, кожен з яких має свої переваги та недоліки.

Запропонована процедура кількісної оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств дасть можливість виправити певні недоліки, притаманні багатьом існуючим методам оцінки.

Її застосування дає можливість отримувати кількісну оцінку рівня конкурентоспроможності промислових підприємств, уникати суб'єктивізму в оцінці досліджуваного показника, який часто породжується використанням експертних оцінок, а інформаційна база процедури забезпечує доступність її широкого застосування на практиці. Також застосування у процедурі багатовимірних статистичних методів дозволяє визначити рівень оцінки конкурентоспроможності не в одномірному, як при традиційному підході, а в багатовимірному просторі факторів, враховуючи їх взаємодію між собою.

Література

1. Багиев Г. Л. Международный маркетинг / Г. Л. Багиев, Н. К Моисеева, С. В. Никифорова. – СПб.: Питер, 2001. – 512 с.
2. Зиннуров У. Г. Проблеми оценки конкурентоспособности товаропроизводите-лей / У. Г. Зиннуров, Л. Р. Ильясова // Уфа: Экономика и управление. – 1997. – № 4. – С. 47–52.
3. Должанський І. З. Конкурентоспроможність підприємства: [навч. посіб.] / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 384 с.
4. Зулькарнаев И. У. Роль миссии организации в разработке стратегии ее развития / И. У. Зулькарнаев // Маркетинг. – 1998. – № 6. – С. 36–39.
5. Ильясова Л. Р. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий / Л. Р. Ильясова, И. Т. Зулькарнаев // Маркетинг в России и за рубежем. – № 4. – 2003. – С. 45–51.
6. Магомедов М. Д. Способы оценки конкурентного потенциала предприятия и условия его повышения / М. Д. Магомедов, Е. Ю. Алексейчева // Хранение и переработка сельхозсырья. – 2001. – № 7. – С. 23–25.
7. Магомедов М. Д. Анализ внешних факторов, влияющих на себестоимость продукции и прибыль кондитерских предприятий / М. Д. Магомедов, М. В. Мячин // Хранение и переработка сельхозсырья. – 2004. – № 3. – С. 12–14.
8. Реутов В. Є. Конкурентоздатність підприємства: критерії, показники і методики оцінювання / В. Є. Реутов // Економіка та держава. – № 5. – 2006. – С. 65–67.
9. Фасхиев Х. А. Как измерить конкурентоспособность предприятия? / Х. А.Фасхиев, Е. В. Попова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2003. – № 4.– С. 53–68.
10. Янковой О. Г. Оцінка конкурентоспроможності підприємств у маркетинговому дослідженні / О. Г. Янковой, О. Б. Чернишова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць. – Одеса: ОДЕУ, 2008. – Вип. 33. – С. 250–257.
11. Янковой А. Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA [вып. 2] / А. Г. Янковой. – Одесса: Оптимум, 2002. – 325 с.
12. Янковой А. Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA [вып.1] / А. Г. Янковой. – Одесса: Оптимум, 2001.– 216 с.
13. Янковой А. Г. Основы эконометрического моделирования / А. Г. Янковой [учеб. пособ.]. – Одесса: Ротопринт, 2006. – 133 с.
14. Янковой О. Г. Моделювання парних зв'язків в економіці / О. Г. Янковой [навч. посіб.]. – Одеса: Оптимум, 2001. – 198 с.

УДК 657.471

Швець В.Є.

ДОСВІД ЗАСТОСУВАННЯ АНАЛІТИЧНИХ І ОБЛІКОВИХ МЕТОДІВ ПРИ ДОСЛІДЖЕННІ ТОРГІВЛІ ЗЕРНОМ В ОДЕСІ (XIX СТ.)

На основі маловідомих фактів досліджено досвід використання аналітичних і облікових методів під час організації спорудження елеваторів в Одесі у 80-х роках XIX століття. Висвітлені методи подовжують історію обліково-аналітичної практики в Україні, та зокрема – управлінського обліку.

Researches of using experience of analytical and accounting methods at the time of the elevator built organization in Odessa in the eighties of the XIX century are based on bad known facts. Methods that are described in the article prolong the history of accounting and analytical practice in Ukraine, specifically, administrative accounting.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Відкритість української економіки має свої позитивні та негативні сторони щодо впливу на розвиток підприємництва. Якщо з позитивної сторони – це можливість суб'єктів господарювання розширювати свій вплив на світову економіку та збільшувати експортно-імпортні торговельні обороти, то з негативної сторони – зростає ризик втрати вітчизняними підприємствами своїх конкурентних позицій на ринку. Даний ризик тісно переплітається з системою управління українськими підприємствами, де вагоме місце посідають аналітичні та облікові методи скеровані на зниження витрат і підвищення конкурентоспроможності продукції чи послуг.

У зв'язку з цим виникає об'єктивна потреба в "озброєнні" вітчизняних підприємств таким інструментарієм. З позиції набуття досвіду застосування сучасних обліково-аналітичних методів користуються насамперед системою управлінського обліку й аналізу, що використовують наші потенційні конкуренти з високо розвинутих країн світу. Однак, такий шлях буде завжди супроводжуватись певним відставанням в інформованості про найновіші методи та прийому: після застосування їх конкурентами, це по-перше; і по-друге, упровадження систем управлінського обліку і аналізу в практиці українського підприємництва пов'язана з певними організаційними та правовими труднощами.

Тому, не менш важливим джерелом забезпечення українського підприємництва в обліково-аналітичних методах виступає історичний досвід, який часто-густо ігнорується або лежить у площині забуття.

Така ситуація викликана не справедливим ставленням упродовж довгих десятиліть командно-адміністративної системи управління до здобутків українських вчених і практиків у період до Першої світової війни.

Застосування обліково-аналітичних методів при аналізі міжнародної торгівлі в Україні має досить глибокий історичний досвід. Потреба у таких дослідженнях виникала у зв'язку з конкуренцією на світовому ринку зерна.

Загальновідомо, що з прадавніх часів України була "житницею" Європи, однак у XIX столітті на світовому ринку зерна США займають міцні конкурентні позиції використовуючи нові на той час технології – зберігання зерна в елеваторах. На даній ситуації зосередили свою увагу дослідники з України.

Очевидним є те, що історія має закономірність повертати колись відомі ситуації (звичайно на зовсім іншому технологічному рівні), які тісно переплітаються з проблемами розвитку сьогоднішнього бухгалтерського обліку в українській версії. Особливо виникає потреба у такому досвіді в умовах глобалізації та сьогоднішніх її ланцюгових кризових наслідків. У зв'язку з цим, на мою думку, цінним для розвитку сьогоднішнього обліку може стати досвід застосування обліково-аналітичних методів, які були використані при

дослідженні хлібної торгівлі в Одесі у 1890 році [1,с.10-34].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питання з історії бухгалтерського обліку і зокрема обліково-аналітичних методів, щораз більше знаходять увагу вчених-економістів. Одним із перших дослідників історичного контексту облікової практики на території пострадянського простору став Ярослав Соколов [2,с.382-406]. У діапазон його досліджень ввійшли в основному питання розвитку бухгалтерського обліку на території Росії і частково України.

Серед українських вчених, щодо дослідження історії розвитку обліку, лідером є Франц Бутинець [3,с.492-560]. Створивши цілу облікову школу в Житомирі, Ф. Бутинець не лише очолив написання посібника з історії бухгалтерського обліку, але й став ініціатором поглиблення історичних досліджень його окремими учнями.

Увагу розвитку історичним питанням облікової практики в останні роки XX століття присвятили свої праці вчені з Тернополя Мирослав Остап'юк і М. Лучко [4,с.13-48]. У своїх дослідженнях вони розпочали піднімати досвід господарювання на західно українських землях до приєднання їх до СРСР, приділяючи увагу розвитку бухгалтерського обліку.

З початком XXI століття, історичний ракурс облікової практики привернув увагу таких львівських вчених, як Євген Мних, Володимир Швець і Ігор Яремко, які зосередили концентрацію досліджень довкола формування української парадигми бухгалтерського обліку, яка сформувалась на початку XX століття в Галичині, де були для цього більш сприятливі умови [5,с.201-231; 6,с.18-40].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Висвітлення вищезгаданими вченими питань історії обліку в більшій мірі концентрувалось навколо хронологічного підходу, тобто розкриття історичних фактів здійснювалось у часовій послідовності. Тоді як системний підхід у вивченні методів облікового процесу було не достатньо застосовано. Тому, з позиції системного підходу в дослідженні розвитку методу обліково-аналітичного процесу зроблено далеко не достатньо, що створило певну нішу в історії бухгалтерського обліку на українських землях.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є висвітлення практики застосування аналітичних і облікових методів, що мали місце при підготовці та формуванні управлінських рішень з приводу доцільності спорудження в Одесі елеваторів для підвищення конкурентоспроможності й ефективності міжнародної торгівлі зерном у 80-х роках XIX століття.

Виклад основного матеріалу дослідження. В якості об'єкту висвітлення практики застосування аналітичних і облікових методів було використано доволі рідкісне видання матеріалів дослідження доцільності спорудження елеваторів в Одесі, яке вийшло з друку у 1890 році [1,с.80-98]. Ініціатором проведення даного дослідження стало Херсонське Губернське Земське Зібрання на черговій сесії у 1889 році, котре висловилось за спорудження в Одесі елеваторів і доручило цю роботу особливій комісії з питань урегулювання хлібної торгівлі. Завдання полягало у з'ясуванні вартості спорудження елеваторів; у визначенні суми витрат з їх експлуатації, а також необхідно було підготувати проект статуту елеваторів.

Уповноваженим від комісії Ф. Нікітіним, було укладено угоду з інженером Е.Г. Гаррісом, якому доручалось підготувати кошториси спорудження елеваторів і проект статуту. Водночас, земельному статисту А.С.Бориневичу доручалось провести дослідження про стан хлібної торгівлі в Одесі у зв'язку з питанням спорудження елеваторів.

Поставлені дослідникам завдання були успішно виконані і виголошені на засіданні комісії з питань урегулювання хлібної торгівлі 17.02.1890 р. Комісія не тільки прийняла результати, але й рекомендувала їх до друку для поширення цінної аналітичної інформації. Авторами було опрацьовано практично усі статистичні джерела, звіти і вісники, адже треба було показати не лише обсяги хлібної торгівлі але й важливість Одеси як центру торгівлі та солідність самого проекту, як об'єкту інвестицій.

Проведений аналіз статистики кількості вивезеного хліба за попередні п'ять років

показав, що Одеса займала перше місце серед інших портів Росії і відправляла близько 50% хліба, який проходив через південні порти і 25–30% усього експорту хліба імперії.

Другий напрям проведеного аналізу стосувався способів перевезень зерна до Одеси і їх обсягів за період від 1883 р. до 1888 р. Причому досліджувалися як види перевезень (залізницею, водою і кіньми), а також види зернових і місця їх надходження. В розрахунках використовувались як середні (здебільшого за п'ять років), так і відносні показники з широким використанням аналітичних таблиць. Більш детальний аналіз за видами транспортування зерна показав, що найбільше водяним шляхом надходило з Дніпра та Дністра (у середньому відповідно 17,8 млн. пудів і 5,7 млн. пудів щорічно).

Значно менше надходило з Бугу та Дунаю (1,08 і 0,1 млн. пудів). Аналіз каботажних поставок здійснювався також і в розрізі пароплавних компаній. Дослідник А.С. Бориневич проводив аналіз витрат за показниками фрахту за тону; причому порівняння доставки одного пуда пшениці з Одеси до Лондона обходилось 9,39 копійки, а з Могилева до Одеси – 12 коп., тобто за відстань у 15 разів більшу брали на 2,61 коп. менше.

Аналіз гужових перевезень показав, що кіньми в Одесу привозили у середньому близько 7 млн. пудів зерна щорічно. За результатами дослідження показано було території з яких надходило зерно, а також вартість перевезень цим видом транспорту. Так, у якості показника вартості перевезень використовували ціну однієї пудоверстви, яка була обернено пропорційна до відстаней перевезень (при відстані 70-80 верст – 1/7 коп.; при меншій відстані: від 1/5 коп. до ½ коп..) [2,с.17]. З точки зору доцільності та перспективи спорудження елеваторів доволі цікавим є аналіз надходження зерна до Одеси залізничним транспортом. Насамперед з причини найбільшої частки цього виду транспорту в доставці хліба (у середньому – 60% усіх перевезень), а також у зв'язку з тим, що ці перевезення здебільшого проходили через хлібні магазини (виняток складали прямі поставки в порт або на баржі для перевантаження на іноземні кораблі). Серед станцій призначення в Одесі, найбільше припадало на Одеса–Застава (28,4 млн. пудів) і Одеса–Пересип (23,7 млн. пудів). Статистичні дані слугували для аналізу можливостей цих магазинів, щодо зберігання зерна, умов і завантаженість їх, а також показників оборотності. Таким чином, дослідником визначено для одеських магазинів наступні показники: наповненість магазинів – 50%; оборот хліба – 2,5 рази у рік; час зберігання – 2,5 місяці [2,с.24].

На завершальній стадії дослідження було проведено аналіз завантаження зерна на кораблі. Відповідно, за даними 1888 р.: безпосередньо із залізниці перевантажувалось 49 млн. пудів (42%); безпосередньо з барж та човнів – 33,25 млн. пудів (28%) і з підводів – 36,25 млн. пудів (30%). Так, у залежності від видів завантаження було проаналізовано терміни тривання цього процесу. Швидкість завантаження залежала не тільки від виду транспорту, але й від умов організації під'їзних шляхів та рівня завантаженості кораблів. А.С. Бориневич провів ґрунтовний аналіз змін фрахту в залежності від виду зерна, по місяцях і за кінцевими пунктами призначення (в Англію та Марсель). У додатках опублікованого дослідження було подано графічний аналіз змін ціни на хліб та на його перевезення. Окрім цього, було проведено аналіз накладних витрат пов'язаних з продажем, зберіганням, страхуванням і транспортуванням зерна (табл.1).

Таблиця 1

Узагальнена калькуляція накладних витрат, пов'язаних з продажем, зберіганням, страхуванням і транспортуванням зерна (за А.С. Бориневичем)

№	Статті накладних витрат	Сума витрат (копійок з пуда)
1	2	3
1.	Подача вагонів	0,25
2.	Вивантаження	0,23
3.	Магазинаж	1,24
4.	Страхування	0,14

1	2	3
5.	Перекидання	0,5
6.	Переважування (вимірювання)	0,4
7.	Втрати у вазі (1%)	1,0
8.	Завантаження у вагони	0,32
9.	Доставка в порт	1,0
10.	Завантаження на пароплав	0,25
11.	За рогожу	0,2
12.	Згрібання до бортів	0,15
13.	Міський збір	0,5
14.	Прикажчики	0,25
15.	Маклерські, комісійні, експортерські	4,5
	Всього	10,93

Як видно за даними таблиці 1, узагальнена калькуляція була сформована відповідно до технологічної послідовності руху зерна в порту міста Одеси з врахуванням витрат посередницького характеру, а також різноманітних зборів та страхування. Причому, витрати за статтею “магазинаж” (витрати пов’язані з процесом проходження зерна через хлібні магазини) складав доволі високу частку (11,34%) до суми усіх 15 статей витрат, що безпосередньо відносилось до можливостей використання послуг елеватора. Таким чином, усі статті було детально проаналізовано та визначено потенційні резерви економії витрат.

Беручи за основу частину статей накладних витрат при існуючій тоді ситуації, А.С. Бориневичем було здійснено порівняння їх з витратами в умовах використання елеваторів. Результат порівняння виявив економію при використанні елеваторів у розмірі – 0,46 коп. з пуда зерна.

Інженер Е.Г. Гарріс подав до даного дослідження пояснювальну записку з кошторисом витрат на будівництво елеватора на Пересипі, а також з розрахунком його прибутковості. Витрати поділялись на постійні та змінні.

До постійних витрат було віднесено такі статті:

А). Службовці:

Завідувач …….	2400 руб.
Конторник ……..	800 руб.
Механік ……...	960 руб.
Помічник ……	600 руб.
Кочегари (2 особи по 360) ……	720 руб.
Ваговими (3 особи по 720) ……...	2160 руб.
Робітники (3 особи по 360) ……...	1080 руб.
Сторожі (2 особи по 300) ……..	600 руб.
	9320 руб.
Б). Канцелярські витрати ……..	600 руб.
В). Гільдійські збори …….	2000 руб.
Г). Ремонт будівель та магазина ……...	8750 руб.
Д). Страховка …….	2800 руб.
Всього	23470 руб.

Таким чином було визначено постійні витрати, які не залежать від обсягу проходження зерна. Як видно за цифровими даними, майже половина витрат призначались на оплату праці (9320 руб.), на другому місті знаходились витрати на ремонт (8750 руб.) і на третьому – суми страхових внесків (2800 руб.).

Розрахунок змінних витрат було подано за трьома варіантами, оскільки їх сума залежала від кількості зерна (табл.2), входили такі статті:

Таблиця 2

Змінні витрати на спорудження елеватора в Одесі за інженером Е.Г. Гаррісом

№	Види витрат	Суми витрат при обороті:		
		2 млн. пудів	3 млн. пудів	4 млн. пудів
1.	Паливо (при ціні 24 коп. за пуд)	3600 руб.	5000 руб.	6000 руб.
2.	Змащувальні матеріали	360 руб.	500 руб.	600 руб.
3.	Вивантаження вагонів	2000 руб.	3000 руб.	4000 руб.
4.	Страховка	3600 руб.	4590 руб.	5409 руб.
	Всього	9560 руб.	13090 руб.	16000 руб.

З врахуванням постійних витрат, загальні витрати складали: при обороті 2 млн.пудів – 33030 р.; при обороті 3 млн. пудів – 36560 р. і при обороті 4 млн. пудів – 39470 р.

Далі, на основі затверджених Державною радою тарифів для залізних доріг, було розраховано доход у трьох варіантах оборотів: у першому – 68560 р.; у другому – 93120 р. і у третьому – 112820 р.(табл.3).

Таблиця 3

Розрахунок доходності елеватора в Одесі за інженером Е.Г. Гаррісом

№	Виконувані роботи (послуги)	Сума доходу при обороті:		
		2 млн. пудів	3 млн. пудів	4 млн. пудів
1.	Вивантаження і зважування при прийманні (0,45 коп. за пуд), зважування та навантажування при видачі (0,50 коп. з пуда), разом 0,95 коп.	19000 руб.	28500 руб.	38000 руб.
2.	Магазинаж (0,33 коп. за пуд в місяць), перевітрювання (0,33 коп.) і страхування (0,15 коп.), разом 9,72 коп. за рік	48600 руб.	63180 руб.	72900 руб.
3.	Очищення (0,24 коп. за пуд) при умові очищення 20% зерна	960 руб.	1440 руб.	1920 руб.
	Всього	68560 руб.	93120 руб.	112820 руб.

Відповідно прибуток за кожним із варіантом обсягу проходження зерна становив: 35530 р.; 56560 р. і 73350 р.

Інженер Е.Г. Гарріс, на основі цих показників визначив також рівень прибутковості на затрачений капітал (450 тис. руб.), ці показники відповідно дорівнювали: 7,9%; 12,6% і 16,3% [1,с.104].

Аналогічно було проведено калькуляцію витрат і складено приблизний кошторис спорудження підйомника для зерна на Пересипі, а також було підготовлено такий кошторис на будівництво земського елеватора-навантажувача в Одеському порту.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, як видно з аналізованого дослідження хлібної торгівлі в Одесі, що проводилось для визначення доцільності спорудження елеваторів, як це практикувалось на той час у США, вже у 80-х роках XIX століття успішно використовувались сучасні методи аналізу та управлінського обліку, а саме:

– по-перше, широко використовувались різноманітні види показників і коефіцієнтів, джерелом яких слугували статистичні дані і дані спеціальних обстежень фінансової звітності;

– по-друге, при проведенні аналізу торгівлі зерном застосовувались графічні методи зображення тенденцій цін на зернові у різних торговельних центрах Європи;

– по-третє, на той час вже існував чіткий поділ витрат на постійні та змінні, що успішно використовувалось при складанні кошторисів витрат на спорудження елеваторів на інших допоміжних пристроїв для забезпечення руху зерна під час виконання торговельних контрактів.

Окрім цього, як видно з аналітичних досліджень у XIX столітті, держава (Російська імперія) здійснювала власну тарифну політику в транспортних перевезеннях, що було використано у перспективному аналізі доходів і прибутків від інвестицій у спорудження елеваторів.

А враховуючи сучасну складну ситуацію у зв’язку з світовою кризою, історичні традиції участі українських земель у хліботоргівлі на світових ринках, наведений історичний досвід може і повинен слугувати одним із варіантів виходу нашої держави з кризи. Адже приклади високо розвинутих країн світу в умовах погіршення економічної ситуації орієнтують фінансові інвестиції у продукти першої необхідності, сировиною для яких може виступати наше вітчизняне зерно.

Література

1. Бориневич А. С. Очерк хлебной торговли в Одессе / А. С. Бориневич. – Одесса: Издание Херсонской Губернской земской Управы, 1890. – 110 с.
2. Соколов Я. Бухгалтерский учёт от истоков до наших дней: [учеб. пособ. для вузов] / Я. Соколов. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1996. – 638 с.
3. Бутинець Ф. Історія розвитку бухгалтерського обліку: [навч. посіб.] / Ф. Бутинець. – Житомир: ЖІТІ, 1999. – 928 с.
4. Лучко М. Історія бухгалтерського обліку: Світ та Україна, погляд крізь роки / М. Лучко, М. Остап’юк. – Тернопіль: Зорепад, 1998. – 154 с.
5. Остап’юк М. Історія бухгалтерського обліку: [навч. посіб.] / М. Остап’юк, М. Лучко, Й. Даньків. – Київ: Знання, 2005. – 276 с.
6. Мних Є. Розвиток обліку в Галичині / Є. Мних, В. Швець, І. Яремко. – : Львів: Каменяр, 2001. – 208 с.

УДК 621. 65.011.46

Шкурупська І.О.

МОДЕЛЮВАННЯ РИНКУ ГЕЛІОЕНЕРГЕТИЧНОГО ОБЛАДНАННЯ

У роботі розглянуто можливості сучасних математичних моделей для прогнозування рівня прийняття геліоене-ргетичного обладнання ринком України протягом певного часу. Представлено терміни, необхідні для опису кожної моделі. Моделі згруповано у порядку збільшення складності, за підходами до розв’язку.

This paper provides an applicability of existing technology penetration models to the solar energy conversion systems Ukra-inian market. An evaluation of each model by definitions terms is given. Models ordered according to increasing complexity and also grouped based on style and mechanics.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Використання поновлюваних джерел енергії, зокрема сонячної, обумовило становлення й розвиток специфічного ринку геліоенергетичного обладнання в Україні. Стимулами до формування цього ринку послужили не тільки відповідні географічні умови нашої країни, але й також економічні, політичні й екологічні фактори. Прагнення досягнення енергетичної незалежності, зниження споживання органічних носіїв енергії (нафти, природного газу, вугілля) при збільшенні їх вартості, а також загальна заклопотаність проблемами забруднення навколишнього середовища й глобальної зміни клімату є передумовами зростання ринку геліотехніки в Україні, починаючи з 2007 року. Природно, такі тенденції відбилися на макроекономічному рівні: були прийняті відповідні правові норми, які спонукають до підтримання застосування енергозберігаючого обладнання шляхом надання податкових пільг, встановлення спеціальних "зелених" тарифів [1].

Ці міри вплинули на попит на мікроекономічному рівні, що стало предметом маркетингових досліджень [2,с.34-37]. Таким чином, на сьогоднішній день динаміка розвитку ринку геліоенергетичного обладнання є інтересним не тільки для суб'єктів даного ринку, але й потенційних інвесторів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Існує безліч підходів до вивчення ринків і їх прогнозування. У маркетинговій теорії для цієї мети широко використовуються методи експертних оцінок, методи аналізу й прогнозування часових рядів, казуальні (причинно-наслідкові) методи [3,с.51-53]. В основі казуальних методів лежить спроба знайти фактори, що визначають поведінку прогнозованого показника. Пошук цих факторів приводить власне до економіко-математичного моделювання – побудови моделі поведінки економічного об'єкта, що враховує розвиток взаємозалежних явищ і процесів. Слід зазначити, що застосування багатофакторного прогнозування вимагає розв'язку складної проблеми вибору факторів, яка не може бути вирішена чисто статистичним шляхом, а пов'язана з необхідністю глибокого вивчення економічного змісту розглянутого явища або процесу.

Необхідно підкреслити, що вивчення розвитку ринку геліоенергетичного обладнання має певну специфіку. Низка зарубіжних фахівців M. Evans, R. Little, K. Lloyd, G. Malikov, and G. Passolt, D. Arent, B. Swezey, and G. Mosey класифікували існуючі на сьогоднішній день математичні моделі для прогнозування ринку поновлюваних джерел енергії [4,с.36-50]. Результати їх досліджень розглянуті як вихідні для моделювання ринку геліоенергетичного обладнання в Україні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Через наявність певних специфічних особливостей ринку геліоенергетичного обладнання необхідне

виділення спеціального інструментарію його прогнозування. У даній роботі розглянуті потенційні можливості використання економіко-математичного моделювання для розглянутого ринку.

Постановка завдання. Метою цієї роботи є дослідження сучасних підходів до моделювання ринку геліоенергетичного обладнання для прогнозування динаміки розвитку, а також їх класифікація.

Виклад основного матеріалу дослідження. У даному дослідженні за вихідну умову приймемо, що проникнення на ринок є функцією від часу, яка описується так: $F(T) = \int_0^T f(t)dt$, де $F(T)$ – інтегральна функція розподілу ринкової дифузії (поширення), яка показує пропорцію між проникненням на ринок і часом T, а $f(t)$ – це функція розподілу ймовірності, що відбиває поточний рівень зміни проникнення.

Перемінна рішення – будь-яка характеристика геліоенергетичного обладнання, яка може вплинути на рішення споживача про покупку. Наприклад, ціна, реклама, ціна експлуатації, ефективність, строк експлуатації тощо.

Прямий мережевий ефект. Головним чином, чим більше людей купують і користуються геліотехнікою, тем краще її мати. Подібно цьому, класичними прикладами є телефони й факс-апарати, популярність яких пропорційна корисності. По природі моделі зі здатністю до швидкого поширення або імітаційними параметрами утворюють невід'ємні мережні мережеві ефекти. У деяких випадках, однак, мережеві ефекти більш сильні, можливо, тоді, коли попит експоненційно перевищує проникнення на ринок [5,с.479-501].

Гедоністичне ціноутворення – метод визначення вартості різних благ, які не мають звичайної ринкової оцінки, наприклад, чисте навколишнє середовище, мальовниче місце тощо, виходячи з аналізу ринкових цін товарів, які мають ці характеристики або пов'язані із цими благами. Наприклад, вартість чистого навколишнього середовища може розраховуватися як різниця між вартістю нерухомості в екологічно чистому місці й вартістю нерухомості в екологічно несприятливому місці.

Непрямий мережевий ефект спостерігається, коли кілька фінансових об'єктів взаємодіють під впливом єдиного споживача. Банкомати – популярний приклад ситуації, коли різні банки оперують один з одним у результаті трансакції однієї людини. Можливо, непрямі мережеві ефекти мають місце в сонячній енергетиці, особливо у випадках, коли споживачі можуть купувати "зелену" енергію у місцевих енергетичних компаній, які, у свою чергу, купують цю енергію у виробників поновлюваної енергетики (наприклад, сонячні електростанції). Ефект на технологію поширення непрямих мережевих ефектів повинен оцінюватися в кожному випадку окремо. Невідомо, чи може модель містити в собі непрямі мережеві ефекти [6].

Інновація й імітація. Більшість моделей, які доречно використовувати щодо поширення геліотехніки, починаючи з моделі Басса [7,с.203-223], прямо залежать від двох параметрів: коефіцієнта інновації й коефіцієнта імітації. Поясненням цьому служить те, що існує два типи людей, які готові придбати геліотехніку: 1) новатори, які купують товар, тому що вони захоплені новою технологією, і 2) послідовники, які знаходяться під впливом успіху товару й тих, хто цей товар уже встиг придбати. Інша назва цього процесу (імітації або наслідування) – ефект «з вуст у вуста» [8,с.273-295].

Теорія поширення інновації. Геліоенергетичне обладнання аргументовано належить до інноваційного [9].

Коли геліотехніка вперше представлена на ринок, вихідний рівень її продажу значно нижче того рівня, якого вона може досягти надалі. Геліотехніка, що тільки з'явилася на ринку, купується ліченими людьми. Пізніше, якщо вона набуде популярності, усе більша кількість людей будуть купувати її, поки не залишиться кілька людей, які утрималися від купівлі. Хоча й вони, в остаточному підсумку, все-таки куплять його. Цей процес називається технологією дифузії (поширення). Технологія проникнення – міра дифузії, що звичайно надається в відсотковому співвідношенні від відомого або очікуваного повного

проникнення в цьому регіоні або від загальної кількості споживачів і домогосподарств, які придбають геліотехніку. Логістична функція дуже популярна в моделях поширення інновацій, у тому числі геліоенергетичного обладнання, завдяки домінуванню кривих підсумовування (S-Кривих). Логістична функція – це проста експонентна функція, яка утворює S-образну криву, що відбиває процес росту частки ринку [10].

Крапка перегину. Важливою якісною характеристикою S-кривої є крапка перегину. Вона звичайно знаходиться приблизно посеред кривої у місці, де нахил максимальний – відповідно в цьому місці кут проникнення найвищий.

S-крива – типове графічне представлення проникнення технології: за допомогою відкладання часу на осі абсцис (0Х) і відкладання відсоткового вмісту проникнення на осі ординат (0У). Дана крива має форму літери S, тому носить таку назву. Вона починається з нуля, потім повільно зростає, досягаючи максимуму росту у своїй середині, потім повільно досягає повного проникнення наприкінці. (Рис.1)

Рис. 1. Зображення типової S-кривої

Класифікацію підходів до досліджень поширення інновацій, які доречно використовувати й для ринку геліоенергетичного обладнання, можна зобразити за допомогою Рис. 2.

Більш детально розглянемо моделі дифузії на макрорівні. Епідемічне поширення й комбіновані моделі пасують більшості моделям інновацій, але успішна модель ринку геліоенергетичного обладнання вимагає врахування параметра впливу політичних дій на поширення. Ці параметри можуть бути включені в зростання рівнів дифузії поряд з коефіцієнтами інновації й імітації.

Багато моделей описуються симетричною S-кривою, де крапка перегину знаходиться в центрі, а крива потім є відображенням себе на проміжку від початку до крапки перегину. Інші моделі допускають більшу еластичність.

Кожна модель, у якій ураховується параметр ефекту «з вуст у вуста», може почати відтворювати прямі мережеві ефекти. Деякі моделі однак відрізняються зростаючою еластичністю в цій області, припустимі для більш точного відтворення прямих мережевих ефектів.

Далі надається опис кожної моделі в порядку збільшення складності. Моделі також згруповані по стилю й механіці.

Таким чином, першою розглянемо найбільш просту модель – базову логістичну модель, так, її елементи як специфічні характеристики використовуються в інших, більш складних моделях. Модель Баса, на якій базуються інші модифіковані моделі, представлена майже наприкінці, тому що її плюси найбільш очевидні після обговорення переваг і недоліків багатьох інших моделей.

Після моделі Баса ідуть тільки дві моделі, які продовжують її, – це модель нерівномірного впливу й узагальнена модель Баса, які більш детально описані далі й модифіковані спеціально під ринок геліоенергетичного обладнання.

Рис. 2. Підходи до досліджень поширення інновацій [11]

БАЗОВА ЛОГІСТИЧНА МОДЕЛЬ. Базова логістична модель описується рівністю:

$$f(t) = r * t(1-t),$$

де r – рівень дифузії, або росту. Ця проста модель є базовою для більшості вдосконалених моделей, розглянутих далі. Вона описує місткість ринку, її граничне значення рівня росту, будучи симетричною. Дана модель занадто проста, тому майже не використовується для передбачення розвитку ринку геліоенергетичного обладнання, хоча і є основою для деяких наступних модифікацій.

МОДЕЛЬ НОРМАЛЬНОЇ НЕКУМУЛЯТИВНОЇ АДАПТАЦІЇ. Модель нормальної некумулятивної адаптації виходить із того, що процес сприйняття інновації протягом усього часу заснований на нормальній кривій розподілу. Рівняння функції розподілу в цьому випадку описується формулою:

$$f(t) = \frac{1}{\sigma\sqrt{2\pi}} * e^{\frac{-(t-\mu)^2}{2\sigma^2}},$$

де σ – це стандартне відхилення, а μ – середній час адаптації [10]. Враховуючи простоту даного рівняння, модель не може бути точною. Вона дуже строга – вона є симетричною й не враховує не одного зовнішнього фактору (наприклад, інновація, ціна, реклама).

МОДЕЛЬ ФІШЕРА-ПРАЯ. Модель Фішера-Прая походить із логістичної функції, але має кілька фундаментальних відмінностей. Її крива ґрунтується тільки на експериментальних даних про рівень зростання ринку, а рівняння дифузії описується формулою:

$$F(t) = \frac{1}{2}[1 + \tan(\alpha(t - t_0))],$$

де α – це половина показника річного росту зростання ринку на ранній стадії адаптації товару, $t = 2.2/\alpha$ – це весь розглянутий період, t_0 – це час, що відповідає піку дифузії, коли проникнення наполовину завершене [10].

Модель працює за стандартною S-кривою, що отримується у вигляді графіка гіперболічної функції тангенса, яка звичайно належить інтервалу від -1 до 1, включаючи 1, помножену на ½, так що вона лежить в інтервалі від 0 до 1, зміщеному так, що коли час ледве більше 0, вона перебуває близько 0. Форма кривої визначається функцією тангенса.

У нашому випадку, необхідність оцінки рівня зростання вимагає даних про місткість ринку протягом ранньої стадії представлення геліотехніки. Найважчим тут є вимір моменту часу, у якому місткість ринку досягне крапки, відповідній до половини повного проникнення. Важко уявити, якого абсолютного рівня може досягти ріст ринку геліотехніки в цілому. Здається, що процес сприйняття сонячної енергетики буде більш успішним у пізніх прихильників, чим у ранніх. Тому що ця модель симетрична й проста, її легко використовувати, однак вона менш точна в порівнянні з іншими моделями, заснованими на логістичній функції.

СТОХАСТИЧНА МОДЕЛЬ ГОМПЕРЦА. Модель Гомперца – це варіант моделі базового зростання, в якій ріст популяції визначається її розміром. Вираз, що описує поведінку популяції можна представити у вигляді:

$$f(T) = b\,F(T) In \frac{1}{F(T)},$$

де b – це коефіцієнт імітації [8,с.273-295].

Параметри необхідно виміряти певним способом, частіше переважно ітеративним наближенням, коли є вихідні дані. Точність параметрів максимальна, коли відома найбільша кількість вихідних даних, а крапка раннього перегину дає точні результати при наявності навіть усього декількох значень даних [12].

На відміну від більшості моделей, модель Гомперца несиметрична: її крапка перегину знаходиться перед крапкою середини кривої. Це видасться здається корисним, хоча крапка перегину усе ще зафіксована, тільки в іншому місці. Дану модель корисно застосовувати для порівняння з іншими моделями. Наприклад, ринок обладнання може характеризуватися змінюваною крапкою перегину завдяки фіскальній політиці, обумовлюючи більшу вагу кривої дифузії на ранніх її строках. Тому побудова моделі Гомперца - гарна можливість для вивчення [8].

МОДЕЛЬ МАНСФІЛДА-БЛЕКМЕНА. Розбудовувавши модель Мансфілда, розроблену в 1961 р., Вейф Блекмен застосував її для розрахунку місткості ринку реактивних двигунів, виявивши, що результати відповідають історичним даним. Він зробив висновок: "Рівень, на якому новий інноваційний продукт витісняє існуючий, на даному ринку можна описати зростаючою функцією від: 1) пропорцій фірм, які вже використовують новий продукт і 2) прибутковості нового продукту в порівнянні з існуючим і функцією, що убуває, від розміру інвестицій, необхідних для адаптації нового продукту" [13].

У моделі використовується логістична функція, що описує плавну S-криву, для кумулятивної місткості ринку. Найбільш простий вираз дифузії Мансфилда можна описати формулою:

$$\frac{f(T)}{1-F(T)} = b\,F(T).$$

Однак рівняння кумулятивної дифузії, яке змодельовав Блекмен, включає багато різних параметрів і вимагає введень. Використовуючи позначення ряду Тейлора, Блекмен знаходить ринкову частку:

$$F(t) = \frac{L(e^{[I+(Q+\Phi)^t]} - Q/\Phi)}{1+e^{[I+(Q+\Phi)^t]}},$$

де Q и Φ – строки, задані розподілом Тейлора для зміни ринкової частки. Це, у свою чергу

визначає прибутковість так само, як і розмір інвестицій. L – максимальна ринкова частка, яку може досягти товар, а I – це постійна інтегрування.

У даному рівнянні Φ використовується для знаходження більш повної інформації про ринок і описується формулою:

$$\Phi = Z + 0{,}530\Pi - 0{,}027S,$$

де Z – константа ризику асоціацій, специфічна для кожної галузі, S – мінливий індекс інвестування, Π – індекс прибутковості. S можна отримати в результаті розподілу суми початкових інвестицій на загальні капіталовкладення в бізнес-проект із використанням інновації. Π можна одержати шляхом розподілу середнього рівня прибутковості на величину інвестованого капіталу. Константи, що наведені в рівнянні, залежать від промислових курсових індексів, а згадані величини неактуальні для сучасних ринків інновацій [10].

Незважаючи на те, що ця цікава модель включає багато параметрів, в основному вона покладається на експертні оцінки, на основі яких обчислюються дані параметри, що й визначає погрішність. Елементи моделі Мансфілда-Блекмена можуть бути корисними при визначенні кінцевої моделі, однак, необхідність обчислення параметрів на основі експертної оцінки виходить за рамки можливостей даного дослідження. Проблема ризику, що допускається інвесторами, є важливим пунктом для росту й повинна бути включена в підсумкову модель, як і такий зовнішній фактор або модифікація існуючих параметрів через введення гедонічної ціни.

МОДЕЛЬ БАСА. Модель Баса – це класична модель, на якій ґрунтується й перевіряється більшість моделей поширення технологій з тих пір, як вона вперше була опублікована в 1969 р. Призначена для споживчих товарів тривалого користування таких, як морозильники, телевізори, кімнатні кондиціонери, вона ґрунтується винятково на оцінній місткості ринку й коефіцієнтах інновації й імітації, обумовлюючи об'єктивний результат. Виведена з логістичної функції, вона чітко залежить від дослідних даних про параметри, що визначають інновації й імітації [10].

У моделі Баса присутні два параметри p – коефіцієнт інновації, і q – коефіцієнт імітації. Їй необхідні як задані, так і оцінні дані про загальне число початково зроблених покупок. Імовірність того, що новатор придбає товар у заданий час визначається коефіцієнтом p, а ймовірність того, що послідовник придбає товар у заданий час, – коефіцієнтом q, помноженим на частку початково зроблених покупок.

Основне рівняння, що описує модель Баса – це ймовірність придбання під час T, до якого не відбувалися покупки:

$$\frac{f(T)}{1-F(T)} = p + q\,F(T),$$

де $f(T)$ – імовірність придбань під час T, а $F(T)$ – кількість покупок, зроблених під час T. Розв'язок рівняння дає інтегральна кумулятивна функція:

$$f(T) = \frac{(p+q)^2}{p}\frac{e^{-(p+q)T}}{\left(\frac{q}{pe^{-(p+q)T}}+1\right)^2}.$$

Похідна перевірка даних показує, що найбільша кількість продажу здійснюється під час T^*, де

$$T^* = \frac{1}{(p+q)} In\left(\frac{q}{p}\right).$$

Таким чином, для моделювання за допомогою моделі Баса необхідно знати m – очікуване загальне число початкових покупок (тобто місткість ринку), а також параметри: p, коефіцієнт інновації, і q, коефіцієнт імітації. У свою чергу, оцінка коефіцієнтів інновації й

імітації вимагає інформації про:

- час, коли рівень адаптації максимальний;
- поточну кількість прихильників у цей момент часу;
- загальну кількість прихильників у цей момент часу;
- загальне населення прихильників.

Успіх моделі Баса буде залежати від точності прогнозних даних. Її простота – одна з головних переваг, але відносно ринку геліоенергетичного обладнання в неї є недоліки. Модель Баса не пропонує засобу збору малодоступних характеристик про процес поширення технологій, що засновані на використанні сонячної енергії. Вона також описується симетричною S-кривою, і тому що p набагато менше, чим q, крапка перегину в моделі Баса майже завжди знаходиться по центру [10].

Кілька моделей, які розглянуті далі – похідні від моделі Баса.

УЗАГАЛЬНЕНА МОДЕЛЬ БАСА (УМБ). Узагальнена модель Баса - більш гнучка версія моделі Баса, яка включає залежні від часу ухвалення рішення змінні (такі як ціна й реклама). Згадаємо оригінальне рівняння Баса:

$$\frac{f(T)}{1-F(T)} = p + q\,F(T),$$

де f – функція розподілу ймовірностей, а F – інтегральна функція.

УМБ намагається модифікувати праву частину рівняння таким чином, що під впливом результатів коефіцієнтів інновації й імітації відтворює результати змінних ухвалення рішення залежно від часу. Таким чином, отримана УМБ визнає істотність гедонічного ціноутворення. Будь-який фактор, який змінюється в часі й виявляє передбачуваний ефект на попит товару, можна змоделювати за допомогою УМБ. Отримане рівняння:

$$\frac{f(T)}{1-F(T)} = [p + q\,F(T)]\,x(T),$$

де $x(T)$ – "поточні маркетингові заходи" [7].

Таким чином, для моделювання за допомогою УМБ необхідно знати коефіцієнти інновації й імітації, місткість ринку, функції змінних прийняття рішень (може включати змінну фіскальної політики). УМБ вимагає більше даних, чим модель Баса; імовірні оцінки для функцій, що становлять змінні ухвалення рішення, мають вирішальне значення. Однак з різними функціями змінних прийняття рішень УМБ може "прорахувати бажаний час піка й підігнати велику різноманітність форм під розподіл функції f" [7].

Узагальнена модель Баса – гнучка й може бути точною, незважаючи на те, що з нею складно працювати. Доведено, що вона може працювати не гірше оригінальної моделі Баса й застосовна для багатьох варіантів ринкових ситуацій. Можливість контролю над введеними змінними прийняття рішень надає їй здатність добре імітувати фіскальну політику. Наступні модифікації однак можуть представити дану модель занадто громіздкі для будь-яких практичних цілей.

МОДЕЛЬ НЕРІВНОМІРНОГО ВПЛИВУ (МНВ). Модель нерівномірного впливу – надбудова до моделі Баса. Вона вводить коефіцієнт імітації, що змінюється в часі, який описується несиметричною S-кривою зі змінною крапкою перегину.

Відмінність між МНВ і моделлю Баса полягає в заміні коефіцієнта імітації функцією. Ізінгвуд, Махаджан і Мюллер доводять, що в багатьох випадках ефект «з вуст в вуста» скорочується, якщо процес дифузії прогресує. МНВ включає можливості як збільшення, сталості, так і зменшення коефіцієнта імітації. У випадку незмінності ця модель зводиться до моделі Баса.

Нехай $w(T)$ – це коефіцієнт імітації. У МНВ, він являється функцією проникнення:

$$w(T) = b[F(T)]^{\alpha},$$

де $F(T)$ – загальне проникнення в момент часу T, b – коефіцієнт імітації при повному

проникненні на ринок, α – константа. Якщо $w(T)$ замінити в оригінальній моделі Баса на q, коефіцієнт імітації по моделі Баса, одержимо:

$$\frac{f(T)}{1-F(T)} = a + bF(T)^{\delta},$$

де фактор нерівномірного впливу $\delta = 1 + \alpha > 0$, $F(T)$ – частка накопиченої дифузії на момент часу T, a – коефіцієнт інновації, b – коефіцієнт імітації при повному ринковому проникненні в МНВ-моделі.

Зміна коефіцієнта імітації визначається величиною фактору нерівномірного впливу δ. Коли $\delta > 1$, це означає, ефект «з вуст в вуста» згодом зростає, коли $\delta = 1$, він постійний, як у моделі Баса, і $0 < \delta < 1$, він зменшується.

Фактор нерівномірного впливу може відстрочити або прискорити управління впливом як на ранньому й високому піку, так і на пізньому й низькому піку рівня адаптації товару. Це неостаточна форма розв'язку для F^*, крапки перегину, але вона може опускатися з кожним відсоткам проникнення.

Таким чином, для моделювання за допомогою МНВ необхідно розрахувати коефіцієнт інновації й функцію коефіцієнта імітації. Дана модель стає більш гнучкою, чим узагальнена модель Баса (УМБ), тому що включає асиметричні криві, і має більшу гнучкість у піку часу, чим модель Баса. Адаптивність МНВ ґрунтується на інших причинах, ніж в УМБ. Це крок на шляху до моделі мережевих ефектів.

Модель нерівномірного впливу має більш широкі можливості застосування, що забезпечує їй гнучкість більшу, ніж в УМБ. Не можна порівнювати точність моделей між собою, хоча МНВ працює набагато краще, ніж звичайна модель Баса. Можливі модифікації МНВ містять обґрунтування фіскальної політики, вводячи обмеження вибору α. Якщо яка-небудь ціна буде введена в МНВ, враховуючи гедонічне ціноутворення, може вийти дуже стійка до помилок модель.

Висновки та перспективи подальших розробок. У зв’язку з інтенсивним розвитком ринку геліоенергетичного обладнання в Україні, особливо в останні роки, динаміка та тенденції його розвитку являють собою інтерес не тільки для суб'єктів даного ринку, але й для потенційних інвесторів. Для вивчення поведінки ринків та їх прогнозування в маркетингової теорії використовують у тому числі казуальні методи, які включають до себе економіко-математичне моделювання.

У даній роботі для класифікації й обґрунтування вибору відповідних до ринку геліоенергетичного обладнання математичних моделей розглядаються деякі загальні вихідні умови, описані в термінах. Змінні рішень, прямий і непрямий мережеві ефекти, гедонічне ціноутворення, інновація, імітація, дифузія, логістична функція, описувана за допомогою S-кривої і крапки перегину – усе це становить категоріальний апарат моделювання процесу проникнення специфічного геліоенергетичного обладнання на вітчизняний ринок.

При класифікації більш детально були розглянуті моделі дифузії на макроекономічному рівні, які умовно можна поділити на три групи (Рис.2). Але, з нашої точки зору, для прогнозування ринку геліоенергетичного обладнання найбільш важливі дві з них – інновації, для яких властиве епідемічне поширення та комбіновані моделі дифузії інновації.

Інновації, для яких властиве епідемічне поширення, прогнозуються за допомогою симетричної, несиметричної та еластичної моделей, що засновані на логістичній функції. Розглянуті базова логістична модель, модель нормальної некумулятивної адаптації й модель Фішера-Прая, модель Гомперца, модель Мансфілда-Блекмена та їхні особливості застосування на ринку геліоенергетичного обладнання.

До комбінованих моделей дифузії належать статичні та еластичні моделі. Приведені характеристики та перелік можливостей класичної статичної моделі Баса, узагальненої

моделі Баса та еластичної моделі нерівномірного впливу для прогнозування тенденцій розвитку ринку геліоенергетичного обладнання.

Для моделювання з урахуванням фіскальної політики найбільш придатними є модель нерівномірного впливу (МНВ) і узагальнена модель Баса (УМБ). Для уявлення розвитку ринку обладнання з використання сонячної енергії особливо цікава МНВ, тому що вона проста й дозволяє модифікувати ціни навіть простіше, ніж УМБ. Практична значимість побудови УМВ полягає в приєднанні декількох різних факторів, що розглянуті окремо як змінні прийняття рішень. Це дозволяє максимально прояснити різні ефекти від декількох різних фіскальних заходів.

Дослідження даних підходів до моделювання дозволяє правильно орієнтуватися в пошуку й розробці моделі, що найбільш відповідає ринку геліоенергетичного обладнання. Вивчення існуючих моделей є ключовим кроком у цьому процесі.

Література

1. «О энергосбережении» Закон Украины от 01.07.94г. (с изменениями №783-XIV (783-14) от 30.06.99, ВВР, 1999, №34, ст.274).
2. Литовченко И. Рынок гелиоэнергетического оборудования в Одесской области [Текст] / И. Литовченко, И. Шкурупская // Економіст. – 2008. – № 11. – С. 34-37.
3. Бушуева Л.И. Методы прогнозирования объема продаж [Текст] / Л.И. Бушуева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2002. – №1. – С. 51-53.
4. Advanced Modeling of Renewable Energy Market Dynamics / M. Evans, R. Little, K. Lloyd, G. Malikov, and G. Passolt, D. Arent, B. Swezey, and G. Mosey – report Operated for the U.S. Department of Energy Office of Energy Efficiency and Renewable Energy by Midwest Research Institute, 2007 – P. 36-50.
5. Saloner, Garth, and Andrea Shepard. 1995. Adoption of technologies with network effects: An empirical examination of the adoption of Teller machines. RAND Journal of Economics 26(3). – P. 479–501
6. Knittel, Christopher R., andVictor Stango. 2004. Compatibility and pricing with indirect network effects: Evidence from atms. National Bureau of Economic ResearchWorking Paper #10774.
7. Bass, F.,T. Krishnan, and D. Jain. 1994. Why the bass model fits without decision variables. Marketing Science 13(3). – P. 203–223.
8. Easingwood,C.,V. Mahajan,andE. Muller. 1983.Anonuniform influence innovation diffusion model of new product acceptance. Marketing Science 2(3). – P. 273–295.
9. Шкурупская И.А. Маркетинг инноваций на рынке гелиотехники в Украине / И.А. Шкурупская // Економічні інновації. Збірка наукових праць. Вип.35, 2009 – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. – С. 219-228.
10. Gilshannon, S., and D. Brown. 1996. Review of methods for forecasting the market penetration of new technologies. Pacific Northwest National Laboratory report.
11. Frank, Lauri Dieter. 2004. An analysis of the effect of the economic situation on modeling and forecasting the diffusion of wireless communications in Finland. Technological Forecasting & Social Change 71. – P. 391–403.
12. Jukic, Dragan, Gordana Kralik, and Rudolf Scitovski. 2004. Least-squares fitting gompertz curve. Journal of Computational and Applied Mathematics 169(2). – P. 359–375.
13. Blackman,Wade. 1971. The rateof innovationinthe commercialaircraftjet engine market. Technological Forecasting and Social Change 2(3-4). – P.269–276.

УДК 65.012.32

Шумілова А.С.

ГОЛОВНІ СКЛАДОВІ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто три головні складові ефективного функціонування кожного підприємства: стратегія, корпоративна культура, організаційна структура. Розглянутий їх зв'язок, та вплив цих компонентів один на одного, надана їх класифікація та характеристика. Розглянуто етапі еволюції корпоративної культури підприємства з його організаційною структурою.

The article include considering three main elements of the effective functioning of every enterprise: strategy, corporate culture, organizational structure. There are considered connection and influence of these components on each other, gave their classification. In the article considered the stage of evolution of enterprise corporate culture with its organizational structure.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасному світі бізнесу умови, в яких здійснюють свою діяльність підприємства, міняються дуже швидше: змінюються переваги і очікування покупців, національне і міжнародне законодавства, з'являються нові конкуренти, освоюються і упроваджуються нові технології. Так, підприємство фінансово-економічний стан якого зараз можна охарактеризувати як стійкий, в майбутньому може опинитися в кризисній ситуації.

Як же уникнути криз і зробити бізнес гнучким до змін, адаптувати його до нових умов швидше за конкурентів? Як стати лідером галузі? Як забезпечити підприємству фінансово-економічну стійкість на тривалу перспективу? Ці питання є ключовими в діяльності кожного сучасного підприємства. Відповідь на них криється в трьох важливих складових функціонування кожного підприємства: стратегії корпоративній культурі і організаційній структурі.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням управління змінами, стратегічному управлінню, корпоративної культурі приділяється велика увага в працях вітчизняних і зарубіжних авторів: Е. Кемерона, 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. Тарнавського, В. Каткова, Е. Могілевской, Л. Савіцкой, С. Оборкіна,Э. Джакуса, Х. Шварца, С. Дэвиса, С. Мишона, П. Штерна, К. Голді, Е. Шейна, Г. Моргана, Д. Зонненфельда, Г. Фінкельштейна , В.А. Співака та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на популярність теми ефективності ведення бізнесу, в практиці функціонування вітчизняних підприємств, недооцінюється вплив і необхідність гармонійного поєднання трьох основних складових ефективної діяльності підприємства: стратегічної, культурної, організаційної.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних складових ефективності функціонування підприємств та наукова деталізація відповідних структурних компонентів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аксіомою для сучасних підприємств стає заклик: «Бажаєш жити – змінюйся». Деякі зміни спровоковано зовнішніми чинниками, ініціаторами інших є самі підприємства. У сучасних умовах підприємства вимушені мінятися, щоб вижити. Успішні підприємства безперервно адаптуються і удосконалюють свою діяльність. Щоб не просто вижити, а бути успішними, часто вони вимушені кардинальним чином міняти підходи до управління своїм бізнесом. При цьому причини змін можуть бути різні, а складові ефективної діяльності підприємств, які піддаються змінам одні й ті ж, а саме: стратегічні, культурні та організаційні.

Для того, щоб проілюструвати тісний зв'язок стратегії, корпоративної культури і

організаційної структури підприємства, а також, в цілому взаємозалежність цих елементів підприємства один з одним, необхідно відзначити, що неможливо змінити корпоративну культуру без зміни стратегії і, навпаки, змінити стратегію без внесення коректування до корпоративної культури і організаційної структури підприємства (рис 1).

Рис 1. Взаємозалежність головних складових функціонування підприємства

Відповідно ефективна організаційна структура, з одного боку, повинна спиратися на корпоративну культуру підприємства, а, з іншого – відповідати бізнес стратегії суб'єкта господарювання.

На початку 1960-х років у Великобританії було проведено дослідження, яке показало що найбільш успішними є ті підприємства, які організовані так само, як всі інші підприємства в галузі. Спроби повністю ігнорувати галузевий досвід і організувати бізнес принципово іншим способом украй рідко приводять до успіху. Це говорить про те, що саме ринок насамперед визначає те, як має бути влаштований бізнес [1,с.54].

Таким чином, ринки можна класифікувати по двох параметрах: 1. По складності продукту: продукт може бути простим (серійним) або складним (індивідуалізованим). 2. По динаміці змін: є стабільні ринки з майже не змінними продуктами, а є динамічні ринки, які майже повністю оновлюються за 2-3 роки. Для кожного з ринків залежно від його особливостей личить свій тип організаційної структури.

Аналіз організаційної структури з позицій процесу виконання стратегії направлено на здобуття відповіді на два наступні питання:

1. Якою мірою існуюча організаційна структура може сприяти або ж заважати реалізації вибраної стратегії?

2. На яких рівнях в організаційній структурі повинне здійснюватися вирішення певних завдань в процесі здійснення стратегії?

На жаль, немає алгоритмізованих схем, що дозволяють чітко та однозначно підійти до пошуку відповіді на ці питання. Проте корисно знати які типові організаційні структури можуть застосовуватися в управлінні організацією, які чинники визначають використання тієї або іншої структури, і, нарешті, якими перевагами і недоліками володіє та або інша організаційна структура. В цілому виділяють такі типи організаційних структур: ієрархічна, лінійна; функціональна; простіша матрична; збалансована матрична; посилена матрична; проектна і дивізіональная. Проте найчастіше застосовуються п'ять типів організаційних структур: елементарна, функціональна, дивізіональна, структура по стратегічних одиницях бізнесу і матрична структура. Елементарна організаційна структура відображає дворівневе розділення, яке може існувати лише на маленьких підприємствах. При такій структурі на підприємстві виділяється верхній рівень – керівник, і нижній рівень – виконавець.

Функціональна організаційна структура виникає там, де з'являється розподіл праці і спеціалізація. Як тільки окремі функції, наприклад, виробництво, або маркетинг, або фінанси отримують організаційне закріплення, так відразу на підприємстві складається

функціональна організаційна структура, що зв'язує ці підрозділи в єдине ціле і встановлює зв'язки підпорядкування на підприємстві.

Дивізіональна організаційна структура складається на тих підприємствах, у яких через певні обставини виділяються відносно відособлені і наділені великими правами в здійсненні своєї діяльності структурні підрозділи – відділення.

Організаційна структура на базі стратегічних одиниць бізнесу застосовується на підприємствах тоді, коли у нього є багато самостійних відділень близького профілю діяльності. В цьому випадку для координації їх роботи створюються спеціальні проміжні управлінські органи, що розташовуються між відділеннями і вищим керівником. Дані органи очолюються заступниками вищого керівництва організації, і цим частинам підприємства додається статус стратегічних одиниць бізнесу.

Матрична організаційна структура відображає закріплення в організаційній побудові підприємства двох напрямків керівництва. Вертикальний напрямок – управління структурними підрозділами. Горизонтальний напрямок – управління окремими проектами або програмами, для реалізації яких притягуються люди і ресурси різних підрозділів. При такій структурі встановлюється розділення прав менеджерів, що здійснюють управління підрозділами, і менеджерів, які керують виконанням проекту. Аналогічно можна зустріти класифікацію організаційних структур, що розрізняє: класичну, проектну, лідерську, організацію професіоналів і дивізіональну організаційні структури. Так, класична (лінійно-функціональна) організаційна структура, що найкраще підходить для стабільного ринку з дуже простим (серійним) продуктом, тобто для будь-якого конвеєрного виробництва. Це найбільш «дешевша» модель організаційної структури, оскільки вона вимагає найменших витрат з точки зору забезпечення людськими ресурсами: персонал для такої роботи можна навчити за 1-2 тижні незалежно від досвіду і рівня підготовки, майже всі співробітники на конвеєрі взаємозамінні. Управлінська піраміда при такій організаційній структурі, як правило невелика. Підприємство, організоване за лінійно-функціональним типом, здатне швидко і недорого нарощувати потужності, та оновлювати штат, проте майже не здатне мінятися, оскільки будь-яка перебудова конвеєра проходить украй довго і хворобливо.

Протилежним методом пристрою організаційної структури є проектна організація, яка призначена для роботи на дуже складних і динамічних ринках. Мета проектної організації – виконати будь-який клієнтський запит, яким би складним і інноваційним він не був. Класичним зразком такої організації є крупні проектні інститути, в яких працює безліч проектних команд, що взаємодіють між собою в процесі розробки дійсно нових революційних ідей і продуктів. Окрім названих двох полярних типів, існують також три «перехідних» моделі організаційної структури.

У ситуації простих продуктів, але дуже динамічного ринку виникають підприємства лідерського або підприємницького типа. Ключовим елементом такого суб'єкта господарювання є лідер який задає напрямок розвитку всьому підприємству, безпосередньо контролює своїх підлеглих і ставить завдання перед кожним співробітником. Головна властивість такої структури це мобільність і динамічність. На відміну від проектної структури, де кожен сам визначає напрямок свого руху, у лідерській структурі, всі рішення приймає одна людина, яка діє набагато швидше, ніж команда.

Ще один тип організаційної структури – це організація незалежних професіоналів. Такі суб'єкти господарювання найчастіше працюють на складних, але практично стабільних ринках. Так, класичним прикладом такого суб’єкта господарювання може бути стоматологічна клініка. Проміжною між всіма перерахованими моделями є дивізіональна структура. При дивізіональному підході підприємство ділиться на декілька майже незалежних підрозділів, кожен з яких відповідає за свій результат. Таке підприємство, набагато гнучкіше, ніж підприємство з класичною структурою проте на практиці найчастіше воно є набором з декількох бюрократичних суб’єктів господарювання, яким властива відсутність здатності до змін.

У сучасному світі, для якого характерні усе більш динамічні ринки і складні продукти

все більше сучасних підприємств переходять від закостенілих структур до гнучкіших моделей управління і при цьому, всі вони націлені на велику відповідальність людей за результат [2,с.20-40]. Іншою важливою складовою управління діяльністю підприємства є корпоративна культура. Корпоративна культура – це не лише імідж підприємства, але і ефективний інструмент стратегічного розвитку бізнесу. Її формування завжди пов'язане з інноваціями, спрямованими на досягнення бізнес цілей і підвищення конкуренто-спроможності. І при цьому можуть виникнути питання: Які характерні риси культури підтримують існуючу стратегію, а які не підтримують? Як можна змінити культуру, якщо цього вимагає стратегія підприємства, яка змінюється? Як забезпечити гармонійне поєднання корпоративної культури і організаційної структури?

Корпоративна культура існує на будь-якому підприємстві, і якщо її не формують свідомо, вона формується стихійно і в цьому випадку часто вона стає перешкодою на шляху досягнення стратегічних цілей суб'єкта господарювання. Але якщо корпоративна культура створена відповідно до стратегії і місії підприємства, вона стає універсальним засобом розвитку і досягнення поставлених цілей

Оскільки концепція корпоративної культури ще відносно молода і нова, як у практиків, так і теоретиків немає доки достатнього досвіду в реалізації проектів по впливу на культуру і її зміну, то на цьому шляху виявляється немало пасток. І перша з них – відсутність стратегії організаційного розвитку, відсутність широкої і перспективної концепції, яка могла б залучити якомога більше співробітників, а також невідповідна стратегії та культурі підприємства організаційна структура.

У цілому корпоративна культура виконує функції внутрішньої інтеграції і зовнішньої адаптації підприємства. Вона визначає і об'єднує його місію, цілі і стратегію. Завдяки корпоративній культурі, на підприємстві виробляється спільна мова, правила поведінки, системи заохочення і покарання забезпечується тісніша комунікація між співробітниками, а їх готовність до змін на підприємстві вимірюється саме «якістю» його корпоративної культури [3,с.20-21].

Корпоративна культура є потужним інструментом, за допомогою якого можна привести підприємство до успіху, процвітання і стабільності, але при невмінні або недоречному використанні можливі прямо протилежні результати. Тому корпоративну культуру необхідно вивчати, стежити за її формуванням удосконалювати і регулювати її зміни. Вона повинна стати органічною частиною підприємства, бути адекватною сучасним вимогам, продиктованими економічним і технологічним розвитком [4]. При цьому корпоративна культура, як і підприємство, в своєму розвитку проходить декілька етапів (табл.1).

Таблиця 1

Етапи еволюції корпоративної культури на підприємстві

№	Корпоративна культура	Цінності	Інструменти управління
1	Культура приналежності	Спільність, стосунки	Система мотивації, мозковий штурм
2	Культура сили	Влада, сила, автономія	Система штрафів, інструкції, вказівки
3	Культура ладу	Правильність, точність	Управління завданнями: посадові інструкції, регламенти, штрафна система мотивації
4	Культура успіху	Рекорди, досягнення	Управління по цілях: змагання, рейтинги, система мотивації, мозковий штурм
5	Культура згоди	Відмінності, діалог	Управління по цінностях: мозковий штурм «втягнення», делегування права ставити мету

Так, культура приналежності – рання стадія розвитку корпоративної культури. Найчастіше вона властива підприємствам із структурою лідерського (підприємницького) типа. У даному випадку підприємство об'єднує довкола себе людей та вибудовує свого роду родинну культуру. Для підвищення ефективності діяльності підприємства з даною культурою, не потрібні складні організаційні зміни.

Наступну стадію розвитку корпоративної культури називають культурою сили. Найчастіше вона, як і культура приналежності, виникає на підприємствах підприємницького типа. Її основне гасло – «Людина, у якої є влада, має право приймати будь-які рішення». Проте, коли підприємство «стає дорослим», дана організаційна культура починає перешкоджати подальшому розвитку бізнесу. Оптимальний варіант для підприємства в даному випадку – це перехід до культури ладу.

Культура ладу характерна для підприємств, із структурою лінійно-функціонального типу. Їх система максимально відповідає ідеї ладу і таким чином, правила і цінності культури ладу в таких суб'єктах господарювання можуть бути легко реалізовані. Підприємства, що знаходяться на стадії культури ладу швидко костеніють і стають неповоротливими, у тому числі, із-за сліпого дотримання встановленим регламентам і процедурам. На сучасному світі закостенілі підприємства не виживають – або вони припиняють існування, або йдуть по шляху ускладнення продуктів часто проходять через дивізіональний етап розвитку оргструктури і, врешті-решт, приходять до культури успіху.

Цінності культури успіху найбільш адекватні для дівізіональної оргструктури, де кожен підрозділ самостійно відповідає за свої економічні показники, свій успіх на ринку. Основні гасла культури успіху: «Переможців не судять. Головне – не дії, головне – результат». Майже всі інструменти управління ефективністю діяльності розраховані на використання саме в культурі успіху. Культура успіху з часом еволюціонує і перетворюється на культуру згоди. Зустріти культуру згоди можна в проектних організаціях. Більш того, проектна організація не може бути повною мірою ефективною, якщо в ній не виникне культура згоди [5]. Як і в культурі приналежності, в культурі згоди дуже багато що засноване на спілкуванні, комунікації, пошуку компромісних вирішень, проте на відміну від ситуації приналежності, в культурі згоди люди спілкуються і дискутують, не ради власного задоволення, а ради досягнення бізнес результату. Інструментів управління індивідуальною мотивацією людей, що працюють в культурі згоди, сьогодні практично немає. Будь-яке зовнішнє втручання в таку культуру може мати негативний ефект повернення на стадію культури приналежності. Краще всього для культури згоди підходять мозкові штурми та делегування права ставити мету [2,с.15-46].

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, можна зазначити, що взаємозалежність компонентів функціонування підприємства, які були розглянуті в статті, очевидний, і якщо стратегія, корпоративна культура і організаційна структура підприємства не взаємозв'язані, то про ефективну роботу підприємства не може бути і мови, оскільки підприємство буде не гнучким, тобто не здатним слідувати за змінною ринковою ситуації. Подальші роботи будуть присвячені напрямкам ефективного управління діяльністю підприємства.

Література

1. Финкельштейн Г. Три кита эффективного управления [Електронний ресурс] / Г. Финкельштейн. – Режим доступу: http://www.ecopsy.ru.
2. Спивак В. А. Корпоративная культура: теория и практика / В. А. Спивак. – СПб.: Питер, 2001 –103 с.
3. Кэмпбел Д. Стратегический менеджмент: учебник / Д. Кэмпбел, Д. Стоунхаус, Б. Хьюстон. – М.: Издательство Проспект, 2003. – 336 с.
4. Підприємство і його функції. Види підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://buklib.net/index.php?option.
5. Родин О. Концепция происхождения и сущности организационной культуры / О. Родин. – М.: Школа Бизнеса МГУ, 2002. – 427 с.

УДК 663.2:658.15.003.1

Юр'єва Г.В.

РОЗПІЗНАВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ДОПОМОГОЮ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ

У статті розглянуто питання якісної і об'єктивної оцінки фінансового стану підприємств виноробної галузі за допомогою кластерного аналізу, як важливого елементу господарських взаємовідносин з партнерами, інвесторами, кредиторами. Надано рекомендації щодо запровадження проектів латентних показників.

In the article the questions of high-quality and objective estimation of the financial state of enterprises of vine making industry come into question by a cluster analysis, as an important element of economic mutual relations with partners, investors by creditors. Recommendations are given in relation to introduction of projects of latent indexes.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Фінансовий стан безпосередньо визначає всі види діяльності підприємства. Якщо торкатись багатовимірного аналізу для оцінки фінансового стану підприємств, то в арсеналі багатовимірного статистичного аналізу існують проекти оцінки латентних показників, засновані на поєднанні двох напрямків – кластеризації сукупності підприємств та побудові дискримінантної функції [1, с. 25].

Весь процес оцінки фінансового стану підприємств ми пропонуємо розділити на два етапи: багатовимірне групування об'єктів з метою виділення однорідних класів, кластерів, скупчень точок в просторі чинників-симптомів латентної економічної ознаки; розпізнавання нових об'єктів за допомогою вирішального правила, яке зазвичай ґрунтується на побудованої дискримінантної функції.

Розглянемо докладніше кожен з вказаних етапів на прикладі 9 виноробних підприємств України, що досліджувалися в даній науковій статті.

Аналіз досліджень та публікацій останніх років. Питання оцінки фінансового стану підприємств на сучасному рівні розглядаються в численних працях вітчизняних та зарубіжних науковців і економістів: М.И. Баканова, А.Д. Шеремета [2,с.56-78], В.А. Чернова [3,с. 25-31], О.Г. Янкового [4,с.147-179] та ін.

Однак ряд важливих проблем методології та методики аналізу та проекту оцінки фінансового стану підприємств за допомогою кластеризації, вимагають подальших досліджень, глибокого вивчення і формування нових проектів та напрямів вдосконалення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оцінювання фінансового стану підприємств виноробної галузі на сучасному етапі перехідної економіки, залишаються питання правильного застосування об'єктивних статистичних та математичних методів і підходів, зокрема багатовимірного аналізу.

Ціль статті полягає в розробці теоретичних та практичних засад застосування методів багатовимірного статистичного аналізу, зокрема кластеризації в проектах латентних показників оцінки фінансового стану підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кластером називається така група об'єктів із всієї вихідної сукупності, для якої середній квадрат внутрігрупової відстані від об'єктів групи до її центра ваги менше середнього квадрата відстані від всіх об'єктів до центра ваги всієї вихідної сукупності. Чим більше серед виділених груп кластерів, тим більш успішною можна вважати отриману розбивка досліджуваної сукупності об'єктів.

Кластер називається згущенням об'єктів, якщо для нього максимальний квадрат внутрігрупової відстані від об'єктів групи до її центра ваги менше середнього квадрата відстані від всіх об'єктів до центра ваги вихідної сукупності.

Поняття згущення об'єктів є більше вузьким у порівнянні з поняттям кластера.

Згущення – це кластер, що характеризується підвищеної «щільністю» об'єктів, що увійшли до нього. Чим більше серед виділених кластерів згущень, тим ще більш успішним вважається отримана розбивка досліджуваної сукупності об'єктів.

Тоді завдання кластерного аналізу зводяться до пошуку й виділення у вихідній сукупності об'єктів максимального числа кластерів і згущень, які розглядаються як кількісно однорідні групи одночасно за всіма чинниками-симптомами [4,с.46].

Іншими словами, дослідник у процесі кластеризації повинен прагнути одержати таку розбивку сукупності, щоб кожний об'єкт належав однієї й тільки одній групі, і відстані між об'єктами однієї групи були істотно меншими, у порівнянні з відстанями між об'єктами різних груп.

Для оцінки фінансового стану підприємства це буде означати, що вдалося виділити групи підприємств з однаковими значеннями фінансових коефіцієнтів, тобто визначити типи, класи фінансового стану досліджуваних об’єктів.

Існує можливість не тільки виділяти однорідні групи, але й кількісно оцінювати якість отриманих варіантів розбивки вихідної сукупності об'єктів за різними критеріями.

Визначення певного кола чинників-симптомів, що характеризує латентну економічну ознаку – це в даному випадку рівень „фінансового стану” підприємства. Слід мати на увазі, що це проблема не статистична, а економічна, яка повинна вирішуватися в ході якісного дослідження з урахуванням положень відповідної науки (наприклад, теорії фінансового аналізу).

У даній статті ми будемо дотримуватися міркувань щодо відбору чинників-симптомів латентного показника „фінансовий стан” і формування матриці X при обґрунтуванні інформаційної бази таксономічного аналізу підприємств.

Після визначення матриці вихідних даних X, стандартизації чинників-симптомів і утворення матриці Z, розрахунку матриці відстаней D переходять до безпосереднього застосування алгоритмів кластерного аналізу, яких у теперішній час у математико-статистичній літературі налічується більше ста [3,с.25-28].

Вони можуть бути згруповані у три основних напрямки:

а) процедури прямої класифікації;

б) оптимізаційні алгоритми;

в) апроксимаційні підходи.

У якості чинників-симптомів для оцінки фінансового стану підприємств виноробної галузі оберемо наступні коефіцієнти:

1) коефіцієнт фінансового ризику – x_1;

2) коефіцієнт мобільності власного капіталу – x_2;

3) коефіцієнт поточної ліквідності (покриття) – x3;

4) коефіцієнт абсолютної ліквідності – x4;

5) рентабельність власного капіталу – x5;

6) загальний коефіцієнт оборотності капіталу – x_6.

Оскільки немає апріорної інформації щодо важливості окремих фінансових коефіцієнтів, то будемо вважати їх рівноважними, тобто $f_1 = f_2 = \ldots = f_6 = 1$.

У якості функції відстані d між об’єктами p і s використовувалися наступні метрики:

1) лінійна (манхеттенська) відстань

$$d_1(z_p, z_s) = \sum_{k=1}^{m} \left| z_{pk} - z_{sk} \right|, \qquad (1)$$

2) квадрат евклідової відстані

$$d^2_2(z_p, z_s) = \sum_{k=1}^{m} (z_{pk} - z_{sk})^2, \qquad (2)$$

де k – номер чинника-симптома фінансового стану (k = 1, 2, ..., m).

Критеріями об’єднання кластерів були метод Уорда та критерій „далекого сусіда” (3). В результаті застосування системи STATISTICA, зокрема модуля „Кластерний аналіз”

(Cluster Analysis) отримані наступні дендрограми, що ілюструють послідовність поєднання об'єктів і кластерів (рис.1-3).

Рис. 1. Дендрограма поєднання об'єктів і кластерів за критерієм „далекого сусіда" (лінійна відстань)

Аналіз наведених дендрограм показує, що самими близькими в просторі відібраних фінансових коефіцієнтів є об'єкти № 2 і № 9 (ЗАТ "Бахчисарайський виноробний завод", ВАТ "Голопристанський виноробний завод"). Причому при використанні різних функцій відстаней і різних критеріїв поєднання чітко виділяються дві групи підприємств:

1-й кластер з об'єктами 1, 7, 3, 4.

2-й кластер з об'єктами 2, 9, 5, 6, 8.

Рис. 2. Дендрограма поєднання об'єктів і кластерів за критерієм Уорда (лінійна відстань)

Рис. 3. Дендрограма поєднання об’єктів і кластерів за критерієм Уорда (квадрат евклідової відстані)

Тобто зупинку процедури ієрархічної агломерації доцільно зробити на сьомому кроці (за числом горизонтальних ліній на дендрограмах, що характеризують процес агломерації), не об’єднуючи досить явно виражені класи виноробних підприємств за досліджуваним латентним показником „фінансовий стан” [5,с.67].

Поряд з ієрархічними процедурами в загальному руслі методів прямої класифікації існує численна група так званих ітеративних алгоритмів кластерного аналізу. До них відноситься метод k-середніх, алгоритм „Форель” тощо. Їхня сутність полягає в тому, що процес багатовимірного групування починається із завдання деяких початкових умов, наприклад, числа утворених кластерів k, або радіуса кожного кластера в m–мірному просторі чинників-симптомів та ін.

Ітеративні методи більшою мірою, чим ієрархічні, залежать від інтуїції дослідника при виборі типу класифікаційних процедур і завдання початкових умов класифікації, оскільки більшість цих методів дуже відчутна до зміни параметрів, що задаються. Наприклад, довільно обране число кластерів може не тільки збільшити трудомісткість процесу багатомірного угруповання, але й привести до утворення напівпорожніх кластерів.

Метод k-середніх належить до групи ітеративних методів еталонного типу. Назва методу і його основні ідеї були запропоновані Дж.В. Мак-Куином у 1967 р. На відміну від ієрархічних процедур метод k-середніх не вимагає обчислення й збереження матриці відстаней або подібності між об'єктами. Алгоритм цього методу побудований на застосуванні не матриць відстаней або схожості, а із самими об'єктами й допускає використання тільки деяких початкових умов.

Для початку процедури багатовимірної класифікації повинні бути задані k довільно обраних об'єктів, які будуть служити центрами ваги майбутніх кластерів. Вважається, що алгоритми даного типу зручні й швидкі в реалізації кластерного аналізу. Розглянемо коротко його сутність.

Нехай, як звичайно, існує матриця багатовимірних стандартизованих даних Z, розміру n×m. Рядки цієї матриці відповідають окремим об'єктам, а стовпці – окремим ознакам. Ці об'єкти необхідно розділити на k кластерів.

Спочатку з n точок досліджуваної сукупності відбираються випадковим способом або задаються дослідником виходячи з будь-яких апріорних міркувань k точок (об'єктів). Ці точки

вважаються центрами ваги (центроїдами) майбутніх кластерів на першому кроці процедури.

Кожному центроїду привласнюється порядковий номер, який одночасно є й номером кластера. На першому кроці із (n - k) об'єктів, що залишилися, вибирається точка z_i (i = 1, 2, … , n) з координатами (z_{i1}, z_{i2}, … , z_{im}) і перевіряється, до якого із центроїдів вона перебуває ближче всього. Для цього використовується одна з функцій відстаней, наприклад, евклідова відстань *d*i.

Об'єкт, що перевіряється, приєднується до того центроїду, якому відповідає min(di). Далі центр ваги заміняється новим, перерахованим з урахуванням приєднаної точки, і його статистична вага (кількість об'єктів, що входять у даний кластер) збільшується на одиницю. Якщо зустрічаються дві або більше мінімальних відстані, то і-й об'єкт приєднують до центроїду з найменшим порядковим номером.

На наступному кроці вибирається точка z_{i+1} і для неї вся процедура повторюється знову. Таким чином, через (n - k) кроків всі точки (об'єкти) сукупності стають віднесеними до k кластерів, але при цьому процес багатомірного угруповання не закінчується. Для того, щоб домогтися стабільності розподілу об'єктів по кластерах по цьому ж правилу всі точки z_1, z_2, … , z_n знову приєднуються до отриманим в підсумку центроїдам. Новий розподіл об'єктів рівняється з попереднім. Якщо вони збігаються, то робота алгоритму завершується. У протилежному випадку цикл повторюється

Щоб переконатися у правильності результатів багатовимірного групування виноробних підприємств, отриманих за допомогою ієрархічної агломеративної процедури, здійснимо кластеризацію вихідної сукупності 9 виноробних підприємств за алгоритмом k-середніх, який теж реалізований в системі STATISTICA. Для цього число кластерів (центроїдів k) за результатами ієрархічної агломеративної процедури приймемо рівним двом.

Склад отриманих в системі STATISTICA кластерів з розрахунковим значенням відстаней до центру ваги кожної групи наведений в табл. 1 та в табл. 2.

Таблиця 1

Склад 1-го кластеру, отриманого за методом k-середніх

Members of Cluster Number 1 (new.sta) and Distances from Respective Cluster Center				
Cluster contains 4 cases				
	Case No. C_1	Case No. C_3	Case No. C_4	Case No. C_7
Distance	0,489326	0,923799	1,010418	0,634382

Таблиця 2

Склад 2-го кластеру, отриманого за методом k-середніх

Members of Cluster Number 2 (new.sta) and Distances from Respective Cluster Center					
Cluster contains 5 cases					
	Case No. C_2	Case No. C_5	Case No. C_6	Case No. C_8	Case No. C_9
Distance	0,404257	0,778034	0,946856	1,064945	0,355024

Аналіз даних табл. 1, 2 показує, що результати використання методу k-середніх повністю співпадають з підсумками групування виноробних підприємств за ієрархічною агломеративною процедурою. Це свідчить про високу надійність отриманої кластеризації і про дійсну близькість об’єктів одної групи та суттєву відмінність підприємств в просторі чинників-симптомів латентного показника „фінансовий стан”, що належать різним групам.

Подальшим розвитком ідей і процедур агломерації є алгоритм подвійного об'єднання (Two-way joining) або блокової кластеризації, яка реалізована в системі STATISTICA. Його сутність складається в одночасному групуванні, як спостережень (об’єктів), так і змінних (чинників-симптомів), на відміну від звичайних ієрархічних агломеративних алгоритмів, у яких об'єднання відбувається роздільно за об'єктами, або за змінними.

Система STATISTICA надає результати процедури подвійного об'єднання в графічній формі у вигляді мапи, де червоним та коричневим кольорами позначені високі значення чинників-симптомів, а зеленим – низькі.

Це означає, для першого кластеру найбільш характерні високі та середні значення чинників-симптомів, в той час як для другого кластеру – середні та низькі величини розрахованих показників фінансового стану досліджуваних виноробних підприємств. Тому повністю обґрунтованим виглядає наступний висновок: об’єкти 1, 7, 3, 4 першого кластеру належать до підприємств з високим рівнем латентного показника. А об’єкти з №№ 6, 2, 9, 5, 8 другого кластеру – це підприємства з незадовільним фінансовим станом.

Висновки і перспективи подальшого розвитку. Для досягнення основної мети аналізу фінансового стану підприємства – отримання його об'єктивної оцінки, розрахунку можливостей підвищення ефективності функціонування в економічній теорії та практиці існують різноманітні багатовимірні підходи, зокрема кластерний аналіз.

Оцінки фінансового стану підприємств виноробної галузі за допомогою кластеризації показало: найкращий фінансовий стан має об’єкт №4 – ВАТ "Шампань України" (ранг 1), далі йдуть: об’єкт №3 – ЗАТ "Київський завод шампанських вин "Столичний" (ранг 2), об’єкт №7 – ЗАТ "Одесавинпром" (ранг 3), об’єкт №1 ЗАТ "Одеський завод шампанських вин" (ранг 4). Це підприємства-лідери за рівнем фінансового стану у 2007 р. Аутсайдерами, тобто підприємствами з гіршим фінансовим станом, є об’єкт №9 – ВАТ "Голопристанський виноробний завод" (ранг 5), об’єкт №8 – ЗАТ "Львівський виноробний завод" (ранг 6), об’єкт №2 – ЗАТ "Бахчисарайський виноробний завод" (ранг 7), об’єкт №6 – ЗАТ "Октябрський вино-коньячний завод" (ранг 8) та об’єкт №5 – ЗАТ "Бердянський виноробний завод" (ранг 9).

Запропоновані підходи проектів латентних показників є найбільш корисними для економістів та науковців, а також не можливо залишити без уваги потенційних інвесторів, банків та інших контрагентів підприємств різних галузей економіки. Вони допомагають визначити місце підприємства в економічному середовищі, а також ефективність і ризиковість ділових відносин з партнерами.

Література

1. Балихина Н.В. Финансовое состояние предприятий: оценка, факторы влияния, проблемы: [учеб. пособ.] / Н.В. Балихина. – М.: ИНФА-М, 1999. – 24 с. – (курс «Финансирование и кредитование коммерческой деятельности»)
2. Баканов М.И. Теория экономического анализа: [учебник] / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 288 с.
3. Чернов В.А. Анализ финансового состояния организации / В.А. Чернов // Аудит и финансовый анализ. – 2001. – № 2. – С. 25-31.
4. Янковой А.Г. Многомерный анализ в системе STATISTICA / А.Г. Янковой. – Одесса:Оптимум,2001.-216с.
5. Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємства: [підручник] / О.М. Бандурка, Я.М. Коробов, П.І. Орлов. – К.: Либідь,1998. – 312 с.

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

Звєряков М.І.
Ректор
Одеського державного економічного університету
д.е.н., професор

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТА КРИЗИ ЕКОНОМІКИ

1. Перехід до інноваційної економіки як новий етап української трансформації

Трансформаційні процеси в Україні, пов'язані з переходом до ринкової економіки, розпочалися приблизно два десятиріччя тому. Чи завершився перехідний період в Україні? З одного боку, здебільшого сформовано ключові елементи ринкової економічної системи (приватне підприємництво, недержавні форми власності, ринкова інфраструктура, система комерційних банків тощо), виникла нова система мотивації та поведінки економічних суб'єктів. Подолано було також дореформений рівень реального ВВП унаслідок тривалої (майже 10 років) позитивної макроекономічної динаміки, а Україна змогла отримати від багатьох країн і міжнародних організацій статус «країни з ринковою економікою». З іншого боку, ринкові елементи та механізми, що виникли у країні, в багатьох випадках залишаються незрілими і деформованими: слабкі специфікація і захист прав власності, високі бар'єри господарської діяльності, спотворення конкурентного середовища, сильний вплив неформальних способів регулювання економічних процесів, слабкість банківського і фондового сегментів ринку, надмірна соціальна диференціація, широкі масштаби тіньової економіки тощо. 1990-і рр. різко знизили технологічну і загальну конкурентоспроможність національної економіки. В Україні так і не проведено глибоку структурну перебудову економіки відповідно до сучасних технологічних і соціальних вимог, не забезпечено якісну модернізацію матеріально-технічної бази.

Економічна криза, що прийшла в Україну восени 2008 р., досить сильно виявила недосконалість, слабкість та вразливість національної економіки. Усе це свідчить про незавершеність трансформаційних процесів в Україні, про збереження перехідного характеру її економіки. Найважливішим критерієм завершення перехідного періоду повинен бути вихід країни на якісно новий рівень технологічного, економічного та соціального розвитку, що припускає модернізацію економіки. Її основними елементами виступають перехід до інноваційного розвитку, розширення передових технологічних устроїв, проведення структурної перебудови, зміна інституційних умов. Перехід до нової системи економічних відносин одночасно повинен бути і періодом модернізації. Тільки тоді він може вважатися прогресивним і успішним. В Україні відбувся значний розрив між перетвореннями й модернізацією економіки. У результаті період перебудови української економіки, що практично завершився на початку 2000-их років, не став цілковитим завершенням перехідного періоду.

Загальну картину трансформації економіки України в тому реальному вигляді, що склався, можна представити так:

1) етап перебудови (1990-і рр.) – формування основ ринкової економіки через лібералізацію господарського життя і низки інституційних змін (зміна власності, формування приватного підприємництва, інститутів ринкової інфраструктури тощо);

2) етап корекції й перелому макроекономічної динаміки (з 2000 р.) – зниження нагромаджених у 1990-і рр. деформацій, уточнення і прояснення низки важливих параметрів української національної моделі економіки (більш адекватна роль держави, оптимізація структури власності тощо), вихід на позитивну динаміку економіки (зростання ВВП, інвестицій, доходів населення і под.);

3) етап модернізації національної економіки – перехід до інноваційного розвитку, технологічне оновлення, диверсифікація економіки.

Основні контури цього етапу, на жаль, не позначено. У той час у Росії прийнято у 2008 р. Концепцію довгострокового соціально-економічного розвитку Росії до 2020 р. Більш строго в ній виділено два етапи, які в нашій класифікації можуть трактуватися як підетапи третього етапу трансформації російської економіки: перший із них (2008-2012 рр.) передбачає формування потенціалу для подальшого зростання, а другий (2012-2020 рр.) – перехід на нову технологічну базу. Як наслідок (після 2020 р.) має відбутися інноваційне та соціально-орієнтоване економічне зростання. Отже, етап модернізації, ключовим елементом якого є формування інноваційної економіки, виступає як новий етап російської трансформації, як заключний момент перехідного періоду. Тільки реалізація завдань указаного етапу може стати завершенням трансформаційних процесів у Росії.

Проте кризові процеси, які почали проявлятися наприкінці 2008 р. у російській та світовій економіці, можуть серйозно вплинути на характер і темпи розвитку національної економіки.

2. Економічна криза в Україні: характер і вплив на інноваційні процеси

Економічна криза, що розпочалася у 2008 р. як фінансова криза, охопила всю світову економіку й економіку України зокрема. Масштаби, глибина й перспективи подолання даної кризи містять багато невизначеностей, а сама криза часто трактується як безпрецедентна. У її основі можна побачити глибокі фундаментальні причини: «провали» ринкової системи, відрив грошей від золота і реальних активів, гіпертрофія фіктивного капіталу, необхідність зміни технологічних устроїв і под. Більш функціональними і частіше згадуваними причинами є низька якість регулювання фінансових ринків і оцінки ризиків, диспропорція між високим попитом на кредитні ресурси та джерелами їх забезпечення, егоїстична фінансова політика США тощо.

Детальний аналіз усіх причин сучасної економічної кризи, її характеру і особливостей не є нашим завданням. Найважливіше зосередитися на українських характеристиках даного явища. Звичайно, глобальна економічна криза має великий вплив на українську економіку. Україна стала частиною глобальних ринків і функціонує в режимі відкритої економіки. Водночас їй властиві більш високі ризики, характерні й для інших країн з «ринками, що розвиваються». І все ж, на нашу думку, більш істотними для України є внутрішні причини кризи і національно-специфічний характер останньої. Спроби списання недоліків кризи на зовнішні чинники мають вигляд свідомого «переведення стрілок» і затемнення реальної картини кризових процесів, що затрудняє пошук ефективних рецептів їх подолання. По-перше, в національній компетенції знаходиться багато важелів забезпечення економічної (у тому числі фінансової) безпеки країни, які не були задіяні в докризовий період на належному рівні: зокрема, щодо обмеження зовнішньої заборгованості українських банків і корпорацій, що досягла до осені 2008 р. більше 100 млрд. дол., щодо обмеження (у термінах, обсягах) можливого

відтоку спекулятивного капіталу з національного фондового ринку тощо. По-друге (і це більш важливо), економічна криза в Україні стала концентрованим вираженням і продовженням трансформаційної та відтворювальної (циклічної) кризи національної економіки. Зовнішні чинники стали лише детонатором загострення внутрішніх українських проблем. Трансформаційна криза української економіки, яка гостро проявилася у 1990-х рр., насправді не вирішилася і не завершилася, незважаючи на позитивну макроекономічну динаміку 2000-их рр. Головним аргументом такого висновку є незавершеність структурної перебудови економіки, відсутність її масштабної диверсифікації, збереження сировинного характеру. Також не вирішено і не завершено відтворювальну (циклічну) кризу національної економіки, що розпочалася ще у 1980-х рр. Головний аргумент цього висновку полягає у тому, що за минулий період так і не відбулося кардинального оновлення елементів основного капіталу, як наслідок, не завершено й економічний цикл. Так, середній вік виробничого устаткування досяг 24 років, коефіцієнт оновлення основних фондів у галузях промисловості склав 1-3%, а ступінь їх зношення зріс із 25,7% у 1970р. до 46,3% у 2007р. Позитивна макродинаміка 2000-их рр., зумовлена насамперед сприятливими зовнішньоекономічними кон'юнктурними чинниками (високі ціни на метали, продукцію хімічної промисловості), ніби «купірувала» вказані кризи, перевела їх у приховану, латентну форму. Подібні негативні зовнішні чинники (цінові й фінансові), що проявилися у другій половині 2008 р., розкрили хронічні хвороби української економіки. І виникла незавершеність трансформаційної та відтворювальної криз, що нашарувалася на сучасний глобальний кризовий фон, спричинила більш серйозні наслідки, ніж у країнах-емітентах кризи (за ступенем зниження капіталізації фондового ринку та найбільших корпорацій, за відтоком капіталів за кордон, за ослабленням національної валюти, а можливо, і за соціальними результатами). Отже, українська криза має переважно внутрішню природу і саме тому набуває таких гострих форм.

Сподівання на сприятливі для національної економіки наслідки девальвації гривні (будь-якої – плавної чи різкої), що випливають із досвіду 1998 р. і посткризової позитивної макродинаміки, можуть не виправдатися через істотні зміни економічних умов, причому не в кращу сторону У даний період, на відміну від ситуації 1998 р., мають місце: більш обмежені можливості імпортозаміщення внаслідок руйнування й звуження низки раніше дієздатних виробництв та їх кадрового потенціалу, більш тісні прив'язки до «імпортної голки» низки важливих секторів (ліки, вітчизняна частка яких не перевищує 20%; машинотехнічна продукція, частка якої в імпорті країни складала у 2007 р. 51%, тощо), зниження підприємницької енергії через високі бар'єри господарської діяльності й под.; різке скорочення попиту з боку світової економіки в умовах її початкової рецесії; великий обсяг корпоративної зовнішньої заборгованості тощо. Усі ці чинники здатні мінімізувати очікуваний ефект девальвації гривні, що поряд з іншими несприятливими умовами може призвести до поглиблення й загострення кризових процесів в Україні. Економічна криза в країні може серйозно вплинути на реалізацію завдання переходу до інноваційної економіки.

По-перше, скорочуються фінансові можливості підтримки інноваційної сфери як з боку держави (державний, а також муніципальні бюджети), так і з боку приватних компаній: за деякими оцінками витрати останніх на інноваційні проекти знизилися у кінці 2008 р. – на початку 2009 р. на 80%, на підтримку венчурних фондів – на 40%.

По-друге, знижується інноваційний попит з боку підприємств, які змушені

турбуватися про збереження обсягів виробництва та зайнятості, про економію на непрофільних активах.

По-третє, інноваційний бізнес в Україні та його інфраструктура поки що слабкі, недокапіталізовані, відчувають серйозні кредитні та попитові обмеження: вони можуть просто не пережити кризу або злитися із зарубіжними компаніями й венчурними фондами. Врешті, треба брати до уваги надто гостру історичну значущість повороту до інноваційного розвитку України: враховуючи проблеми, невирішені у трансформаційному періоді, це життєво необхідне завдання. У цьому плані становище України порівняно з розвиненими країнами більш складне: останні можуть цілком концентруватися на завданнях подолання кризи, у той час, коли для України важливим є, борючись із кризою, реалізовувати і більш вагоме стратегічне завдання. Загалом криза відкриває і нові можливості, а також дозволяє зробити більш правильні акценти в економічній стратегії та політиці. По-перше, вона виявила необхідність створення національної економічної моделі, адекватної для України, і наслідування у практичній діяльності її параметрів. Серед них суверенний характер економіки, національна економічна безпека, інноваційна й диверсифікована економіка як вираження національної конкурентоспроможності тощо. По-друге, криза сприяє вибракуванню застарілих виробництв і технологій, створює можливість закріплення низки необхідних структурних зрушень, породжує стимули щодо впровадження енергозберігаючих та інших прогресивних технологій, викликає необхідність перепідготовки кадрів, що (за участю держави) сприятиме підвищенню якості робочої сили тощо. По-третє, кредитне «накачування» економіки (насамперед комерційних банків), що здійснюється в Україні з кінця 2008 р., повинно було б супроводжуватися прийняттям інноваційних зобов'язань указаними суб'єктами, а також підтримкою інноваційної інфраструктури. По-четверте, Україна може скористатися пропозиціями, що звучать сьогодні активно, стосовно побудови нової архітектури глобальної економіки, в якій усі країни могли б отримати доступ до нових технологій і джерел розвитку.

3. Формування національної інноваційної системи

Національна інноваційна система (НІС) – це система економічних відносин, інститутів, структурних елементів, а також напрямів і форм реалізації державної політики, що зумовлюють і забезпечують інноваційні процеси (розробку, розповсюдження та впровадження інновацій), а також підвищують на основі цього ефективність і конкурентоспроможність національної економіки. Система економічних відносин як базовий рівень НІС повинна відповідати, по-перше, прогресивним тенденціям загальносвітового розвитку (змішана економіка, соціальна орієнтація, глобалізація, постіндустріалізм, економіка знань), а, по-друге, відображати, національну специфіку країни, особливості національної економічної моделі. Особливе місце займає інституційний рівень системи, який виражається в наявності адекватної законодавчої бази, дії формальних і неформальних правил, в їх відповідності вимогам інноваційного розвитку, у специфікації та захисті прав власності на умови і результати інноваційної діяльності тощо. Структурними елементами НІС виступають сфера НІОКР, сектор високих технологій і наукоємної продукції, система освіти у поєднанні з ринком праці, підприємницький сектор, різні джерела фінансування інновацій, інфраструктура (інноваційно-технологічні центри, центри трансферу технологій, технопарки, бізнес-інкубатори, венчурні фонди, особливі економічні зони техніко-впроваджувального типу тощо). У широкому значенні до структури НІС належать також промислові (кластерні),

регіональні, корпоративні інноваційні системи. У НІС повинна входити й інноваційна політика, яка інтегрує у собі широкий набір інструментів різних видів економічної політики держави (бюджетно-податкової, грошово-кредитної, структурної та ін.), а також елементи держсектора в аспекті його спрямованості на підтримку інновацій. Отже, НІС є комплексним явищем, що включає як більш базовий, суттєвий рівень (зв'язок із системою економічних відносин), так і більш конкретні рівні, що забезпечують інноваційну діяльність економічних суб'єктів, включаючи державу.

Щодо змістового, типологічного характеру економічної системи, то зв'язок її тільки з постіндустріальною економікою був би свідченням односторонності. Сучасна економіка продовжує залишатися переважно індустріальною за своєю матеріально-технічною основою і змішаною за своїм соціально-економічним змістом (як за способами координації, так і за типами привласнення). Постіндустріальні інновації, як правило, передбачають індустріальний супровід або безпосередньо опираються на індустріальний базис, а крім того, важливе значення у сучасній економіці продовжують відігравати і власне індустріальні інновації.

Термін «національна» (стосовно НІС) доречний, не дивлячись ні на транснаціональний характер глобалізації у сфері інновацій, ні на (з іншого боку) диференційований характер інноваційного процесу (його локалізацію по галузях, регіонах, кластерах, корпораціях). По-перше, існують помітні відмінності в реальних інноваційних системах різних країн; по-друге, відрізняються національні умови інноваційного процесу (національний економічний і науково-технічний потенціал, якість і структура чинників виробництва, історична спадщина, інститути, соціокультурне середовище тощо); по-третє, розрізняються цілі національного економічного розвитку (амбіціозні, «нішеві» або периферійні); по-четверте, інноваційна політика держав здійснюється переважно на національно-державному рівні; по-п'яте, НІС пов'язана із загальними національними моделями економіки певних країн. У світі існує розмаїття державних НІС, що відображають специфіку національних економік. Звернемо увагу на деякі розрізнювальні характеристики ряду НІС. Так, для американської НІС характерним є значний акцент на ринково-конкурентних механізмах, на приватному фінансуванні інновацій, що органічно поєднується із загальним змістом ліберальної моделі економіки США. У цій країні важливу роль відіграють приватні дослідницькі корпорації, венчурні фонди, дослідницькі підрозділи компаній, різні форми коопераційних зв'язків (технологічні мережі, контракти з науковими центрами, злиття і поглинання тощо), мобільність кваліфікованої робочої сили (у тому числі за рахунок «імпорту розуму»). Особливе місце в дослідницькому потенціалі посідають університети і національні лабораторії.

У НІС багатьох західноєвропейських країнах порівняно з США більш вагому роль відіграє держава (особливо у фінансуванні фундаментальної науки – університетської та академічної) за активної участі бізнесу в прикладних дослідженнях і розробках. Більшої ваги набуває інтеграційний чинник: проголошено завдання перетворити Європейський Союз на світовий центр інновацій із одночасним збільшенням бюджетів НІОКР до 3% щодо ВВП.

Свої особливості має і японська НІС: слабкість фундаментальної науки компенсується широким імпортом патентів, наявністю могутніх дослідницьких підрозділів у найбільших корпораціях, розвитком прикладних інженерних розробок, активним виходом високотехнологічної продукції на зовнішні ринки. На відміну від США, тут не

отримали розвитку такі опосередковані форми, як венчурне підприємництво. Варто виділити енергійну роль держави в інноваційній сфері через активне прогнозування і програмування розвитку національної економіки, створення сприятливих фінансових умов провідним фірмам. Цікавий досвід щодо формування НІС наявний у багатьох інших, менш розвинених країнах (Індія, Ізраїль, країни Південно-Східної Азії тощо). Своя НІС, яка відображає національну специфіку країни, повинна скластися і в Україні. Парадокс її сучасного розвитку полягає в тому, що країна, маючи серйозний науково-технічний потенціал, не має сформованої ефективної НІС. Існують інноваційні фрагменти національної економіки, проте значно втрачено системний характер інноваційного процесу. Перехід до ринкової економіки супроводжувався руйнацією інноваційної системи, що склалася в радянській плановій економіці, різким скороченням фінансування НІОКР, локалізацією інноваційної діяльності, зміщенням господарських мотивацій убік спекулятивних, тіньових, сировинних, приватизаційних і подібних їм форм, відсутністю виразної інноваційної політики держави, масштабним витоком «розуму» і науково-технічних розробок за кордон (особливо у 1990-і рр.). Перехід до нового (інноваційного) етапу української економіки, необхідність якого, хоч і з запізненням, але визнана офіційно (у тому числі в Законі «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» 2003р.), наполегливо вимагає формування адекватної НІС. Вона повинна органічно інтегрувати у собі вищезгадані елементи і рівні, властиві НІС, поєднуючи їх із сучасними світовими процесами і специфікою національної економіки. Можливості створення нової української НІС базуються на збережених основах і елементах науково-технічного потенціалу, наукових та освітніх традиціях, накопичених великих фінансових ресурсах держави, широкому суспільному визнанні необхідності інноваційного повороту в розвитку. Особливостями нової української НІС повинні стати такі характеристики:

– спрямованість на вирішення завдань національного розвитку, які забезпечують формування конкурентноздатної економіки, реалізацію національних інтересів країни, істотне підвищення рівня і якості життя людей;

– забезпечення науково-технічної оборонної, економічної та загальної національної безпеки країни;

– використання потенціалу, позитивного досвіду і традицій радянської інноваційної системи, творчого заряду російських соціокультурних цінностей;

– опора переважно на власну базу знань і орієнтація одночасно як на внутрішній ринок із метою зміцнення та підвищення рівня національної економіки, так і на зовнішній ринок із метою подолання сировинної спрямованості експорту і посилення ролі у світовій економіці;

– пріоритет державного фінансування і механізмів держрегулювання інноваційного процесу в Україні при стимулюванні інших (більш ринкових) джерел і механізмів, включаючи державно-приватне партнерство й інноваційне підприємництво;

– сильна і масштабна інноваційна політика держави в поєднанні з системою прогнозування, програмування і стратегічного планування економічного розвитку. Українська НІС повинна базуватися на такій системі економічних відносин, якій властивий змішаний характер: поєднання ринку з держрегулюванням і соціальною орієнтацією, індустріального базису – з постіндустріалізмом, глобалізації світових процесів – з національними інтересами і формами. У такому вигляді вона може стати основою стійкості національної економіки, високим антикризовим бар'єром, стрижнем національного розвитку.

АВТОРИ СТАТЕЙ

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОЇ ТА СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

1. Богданова Т.І.	к.е.н., доцент кафедри управління персоналом і економіки праці ОДЕУ, м. Одеса
2. Дворжак І.	д.е.н., професор вищої школи менеджерської інформатики та економіки, м. Прага, Чехія
3. Завізєна Н.С.	к.п.н., доцент кафедри економіки і міжнародних відносин міжнародного гуманітарного університету, м. Одеса
4. Завірюха А.В.,	к.е.н., доцент кафедри управління персоналом і економіки праці ОДЕУ, м. Одеса
Решетнікова О.О.	керівник відділу обстеження умов життя домогосподарств ДУС в Одеській області, м. Одеса
5. Івашко Л.М.	викладач кафедри економічної кібернетики ОДЕУ, м. Одеса
6. Kisiel R.,	доктор, професор кафедри економіки та регіональної політики Вармінсько-Мазурського університету, м. Ольштин, Польща
Lizińska W.,	доктор кафедри економіки та регіональної політики Вармінсько-Мазурського університету, м. Ольштин, Польща
Marks-Bielska R.	доктор кафедри економіки та регіональної політики Вармінсько-Мазурського університету, м. Ольштин, Польща
7. Князєва О.А.,	к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та корпоративного управління ОНАЗ ім. О.С. Попова
Шеряко Д.І.	доцент кафедри економіки підприємства та корпоративного управління ОНАЗ ім. О.С. Попова
8. Коваленко С.І.	к.е.н., доцент, зав. кафедри економіки підприємства ІДГУ, м. Ізмаїл
9. Костюкова О.В.	аспірант кафедри обліку і аудиту НУВГП, м. Рівне
10. Крупіна Н.А.	викладач кафедри фінансів ОДЕУ, м. Одеса
11. Кублікова Т.Б.	к.е.н., доцент, проректор з науково-педагогічної роботи ОДЕУ, м. Одеса
12. Кузнєцова Л.В.	к.е.н., доцент зав. кафедри банківської справи ОДЕУ, м. Одеса
13. Куліков Ю.М.,	д.е.н., професор кафедри управління персоналом і економіки праці ОДЕУ, м. Одеса
Шикіна Н.А.,	к.е.н., доцент кафедри фінансів ОДЕУ, м. Одеса
Артеменко Н.Г.	викладач кафедри фінансів ОДЕУ, м. Одеса

14.Лайко О.І.,	к.е.н, науковий співробітник відділу ринкових механізмів та структур ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса
Лисюк В.М.	к.е.н., доцент ІПРЕЕД НАН України, м. Одеса
15.Лебедєв І.В.	к.і.н., доцент кафедри менеджменту ОДЕУ, м. Одеса
16.Літвінов О.С.	к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства ОДЕУ, м. Одеса
17.Матвєєнко В.К.	к.е.н., доцент кафедри загальної економічної теорії ОДЕУ, м. Одеса
18.Міщенко С.В.	науковий співробітник КНУ ім. Т.Г. Шевченка, м. Київ
19.Орлова Н.В.,	к.е.н., доцент кафедри економіки та управління ОНУ ім. І.І. Мечникова, м. Одеса
Місюра О.О.	студент економіко-правового факультету ОНУ ім. І.І. Мечникова, м. Одеса
20.Парсяк В.Н.,	д.е.н. професор Національного університету кораблебудування ім. адмірала Макарова
Драгомирова І.М.	к.е.н., доцент, зав. кафедри менеджменту Миколаївської філії Європейського університету
21.Підгорний А.З.,	к.е.н., доцент зав. кафедри статистики ОДЕУ, м. Одеса
Вітковська К.В.	викладач кафедри статистики ОДЕУ, м. Одеса
22.Пшик-Ковальська О.О.	асистент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва НУ «Львівська політехніка», м. Львів
23.Русєва О.П.,	к.е.н., доцент кафедри статистики ОДЕУ, м. Одеса
Рябініна Л.М.	к.е.н., доцент кафедри банківської справи ОДЕУ, м. Одеса
24.Ступницький О.І.	к.е.н., професор кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Т.Г. Шевченка
25.Чучко Н.О.	ст. викладач кафедри міжнародної економіки ДЕГУ, м Донецьк

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

1. Бабій О.М.	к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства ОДЕУ, м. Одеса
2. Балашов О.В.,	к.е.н., доцент кафедри менеджменту ОДЕУ, м. Одеса
Ступак С.М.	викладач кафедри менеджменту ОДЕУ, м. Одеса

3. Батанова Т.В.	здобувач кафедри фінансового обліку та аудиту ОДЕУ, м. Одеса
4. Вержбицький О.А.	генеральний директор «Ренус Ревайвел», м. Київ
5. Волохова М.П.	ст. викладач Одеського інституту фінансів УДУЕФ, м. Одеса
6. Гвазава В.Р.	здобувач кафедри економіки підприємства ОДАБА, м. Одеса
7. Гоцуляк С.М.	ст. викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОДЕУ, м. Одеса
8. Діоба А.В.	аспірант кафедри менеджменту ХНЕУ, м. Харків
9. Ковальов А.І.,	д.е.н., професор, зав. кафедри економіки та управління національним господарством, проректор з наукової роботи ОДЕУ, м. Одеса
Шумілова А.С.	доцент кафедри економіки підприємства ОДЕУ, м. Одеса
10. Криган Р.В.	аспірант кафедри фінансів і кредиту ЛКА, м. Львів
11. Кузьмін О.Є.,	д.е.н., професор, зав. кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва НУ «Львівська політехніка», м. Львів
Комарницька Б.Б.	аспірант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва НУ «Львівська політехніка», м. Львів
12. Лівшиц В.Я.	здобувач кафедри маркетингу КНЕУ ім. В. Гетьмана», м. Київ
13. Малюкіна Н.В.	викладач кафедри економіки, організації та обліку в АПК ОДЕУ, м. Одеса
14. Михайлюк О.Л.,	к.е.н., доцент кафедри регіональної економіки та екології ОДЕУ, м. Одеса
Стеценко С.В.,	ст. викладач кафедри регіональної економіки та екології ОДЕУ, м. Одеса
Сухіна Л.В.	викладач кафедри регіональної економіки та екології ОДЕУ, м. Одеса
15. Ольвінська Ю.О.,	викладач кафедри статистики ОДЕУ, м. Одеса
Самотоєнкова О.В.	к.е.н., доцент кафедри статистики ОДЕУ, м. Одеса
16. Павлова Т.В.	молодший науковий співробітник науково-дослідної частини ОДЕУ, м. Одеса
17. Погожа Н.В.	к.е.н., доцент Одеської філії ЄУ, м. Одеса
18. Сабадирьова А.Л.	к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства ОДЕУ, м. Одеса
19. Семенова В.Г.	к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства ОДЕУ, м. Одеса
20. Тенюх З.І.	асистент кафедри обліку та аудиту ЛНУ ім. І. Франка, м. Львів
21. Цепенюк Н.М.,	аспірант ТДТУ ім. І. Пулюя, м. Тернопіль
Федишин Б.П.	к.е.н, доцент ТДТУ ім. І. Пулюя, м. Тернопіль

22.Чернишова О.Б.	викладач кафедри банківської справи ОДЕУ, м. Одеса
23.Швець В.Є.	доцент кафедри обліку та аудиту ЛНУ ім. І. Франка, м. Львів
24.Шкурупська І.О.	аспірант кафедри маркетингу ОДЕУ, м. Одеса
25.Шумілова А.С.	доцент кафедри економіки підприємства ОДЕУ, м. Одеса
26.Юр'єва Г.В.	к.е.н., доцент кафедри економіки і міжнародних економічних відносин МГУ, м. Одеса

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

Звєряков М.І.	д.е.н., професор, ректор ОДЕУ, м. Одеса