

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ВІСНИК
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Збірник наукових праць

№ 3 (50) 2013

Частина II

Засновано у серпні 1999 р.

Періодичність видання – 4 рази на рік

**Одеса
2013**

УДК 06:33С

ISBN 978-966-2361-65-0

Збірник рекомендовано до друку та до поширення через мережу Інтернет за рішенням вченої ради Одеського національного економічного університету (Протокол № 2 від 28.10.2013 р.).

Збірник затверджено як фахове видання Постановою президії ВАК України № 1-05/5 від 18.11.2009 р. (бул. ВАК № 12, 2009 р.).

Засновник і видавець: Одесський національний економічний університет

Редакційна колегія:

Головний редактор

Звєряков М. І., д.е.н., професор, ректор

Голова, заступник головного редактора

Ковальов А. І., д.е.н., професор, проректор з наукової роботи

Відповідальний редактор

Козлова Г. М., к.е.н., профессор

Члени редколегії

д.е.н., проф. **Буркинський Б. В.**, д.е.н., проф. **Кузнєцова Л. В.**, д.е.н., проф. **Харічков С. К.**,
д.е.н., проф. **Максімова В. Ф.**, д.е.н., проф. **Козак Ю. Г.**, д.е.н., проф. **Оsipов В. I.**,
д.е.н., проф. **Семенов В. Ф.**, д.е.н., проф. **Уманець Т. В.**, д.е.н., проф. **Янковий О. Г.**,
к.е.н., проф. **Жданова Л. Л.**, к.е.н., проф. **Козлова Г. М.**, к.е.н., проф. **Підгорний А. З.**,
к.е.н., доц. **Карпов В. А.**, д.е.н., проф. **Діордіца С. Г.**, д.е.н., проф. **Никифоренко В. Г.**

Редактор-коректор: к.е.н., викладач Шевченко В.В.

У збірнику досліджено сучасні теоретичні та практичні проблеми управління вітчизняними підприємствами. Акцентовано увагу на перспективах розвитку соціально-економічних систем. Значну увагу приділено формуванню стратегії збалансованого розвитку національної економіки та розгляду аспектів залучення інвестиційних коштів до підприємництва.

У збірнику розміщено статті наших колег-економістів із різних наукових, освітянських закладів України.

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

Статті надруковано українською мовою.

Адреса редакції та видавця:

Україна, 65082
м. Одеса, вул. Гоголя, 18, ауд. 110,
Одеський національний економічний університет
Координаційно-інформаційний відділ

Тел.: (048) 777-89-16

e-mail: sbornik.odeu@oneu.edu.ua

web-сайт: <http://vsed.oneu.edu.ua>

<http://www.oneu.edu.ua/ukr-rus/science/vydannya.php>

http://www.oneu.edu.ua/ukr-rus/index_ukr.php

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації.

Серія КВ № 6448 від 21 серпня 2002 року.

© Одеський національний економічний університет, 2013

© Редакція збірника «Вісник соціально-економічних досліджень», 2013

ЗМІСТ

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

1. Андрієвська Е.В.	
ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНОГО ПІДХОДУ ДО 7	
РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ОДЕСЬКОЇ	
ОБЛАСТІ	
2. Бабій О.М., Сербінова К.Х.	
ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ РОЗМІРУ ПРИБУТКУ В ТАРИФАХ НА 13	
ПАСАЖИРСЬКІ АВТОТРАНСПОРТНІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ	
3. Жарська І.О.	
КОНЦЕПЦІЯ СТВОРЕННЯ ВІДДІЛУ МАРКЕТИНГУ НАВЧАЛЬНО- 19	
ТРЕНІНГОВОЇ ФІРМИ	
4. Карпенко Л.М.	
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТО- 24	
СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
5. Кичко І.І.	
ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ ТА ЗАДОВОЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО- 32	
ЕКОНОМІЧНИХ ПОТРЕБ ОСОБИСТОСТІ	
6. Кіхая Ю.В.	
ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО 39	
КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ	
ГАЛУЗІ	
7. Кунділовська Т.А., Траченко Л.А.	
ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ НАДАННЯ ПОБУТОВИХ ПОСЛУГ З МЕТОЮ 44	
ПОЛІПШЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
8. Момот В.Е., Кокодей Т.А.	
ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОПТИМАЛЬНОГО СТРАТЕГІЧНОГО ВИБОРУ 51	
ПІДПРИЄМСТВА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ	
9. Озарко К.С., Опотяк Ю.В., Опарін А.В., Ємельяненко О.М.	
ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ОСОБИСТІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК 64	
ІНСТРУМЕНТАЛЬНИМИ ЗАСОБАМИ	
10. Покариніна А.С.	
КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА 71	
ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	
11. Потьомкін Л.М.	
ЕФЕКТИВНІСТЬ СУЧАСНИХ ФОРМ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ 76	
ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА	
12. Пудичева Г.О.	
КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИМ 83	
ГОСПОДАРСТВОМ ПІДПРИЄМСТВА	
13. Степанюк Н.А.	
ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ПРИНЦІПІВ ФІНАНСОВОГО 90	
МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	

14. **Феєр О.В.**
ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ: РЕАЛІЇ ТА 96
ПЕРСПЕКТИВИ
15. **Шерер І.Л.**
ЦІЛЬОВИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ДОПОМОЖНИМИ 102
ВИРОБНИЦТВАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

1. **Голобродська Н.П.**
ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТОКІВ 106
В УКРАЇНУ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
2. **Горбаченко С.А.**
ОПТИМІЗАЦІЯ ТАРИФІВ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТО- 112
ЗДАТНОСТІ МОРЕГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ
3. **Гринів Л.С.**
НАУКОВІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗБАЛАНСОВАНОГО 118
РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ
4. **Деркач Ю.Б.**
ОСОБЛИВОСТІ ВАЛЮТНОГО РЕГУлювання в сучасних умовах 126
РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ
5. **Джалілов О.О.**
ЕКОНОМІЧНА КОНВЕРГЕНЦІЯ ЯК ПОКАЗНИК ІНТЕГРОВАНОСТІ 132
КРАЇН
6. **Коваленко С.І.**
ТРАНСКОРДОННИЙ КЛАСТЕР ЯК ФОРМА ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ 140
ЄВРОРЕГІОНІВ
7. **Ковалъчук І.Є.**
ПЕРСПЕКТИВИ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ 148
В КАРПАТСЬКОМУ РЕГІОНІ (НА ПРИКЛАДІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ
ОБЛАСТІ)
8. **Кубліков В.К., Йоргачова М.І.**
ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ – СКЛАДОВА 154
РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА
9. **Кузнецова І.О.**
МОНІТОРИНГ ЯК СКЛАДОВА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ 161
ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У ЗОВНІШньОЕКОНОМІЧНІЙ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА
10. **Мельник Л.Г., Кубатко О.В.**
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО 169
ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ ТА ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ «ЗЕЛЕНОЇ»
ЕКОНОМІКИ
11. **Новосільська Т.В.**
ПРОЖИТКОВИЙ МІНІМУМ ЯК БАЗОВИЙ ДЕРЖАВНИЙ СОЦІАЛЬНИЙ 175
СТАНДАРТ

12. Радулов Д.Д.		
МІСЦЕВІ ОРГАНИ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ ЯК ЗОВНІШНІЙ ФАКТОР	182	
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ		
13. Рубіш М.А.		
ПРОЕКТИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ТА ЇХ РОЛЬ В	189	
ЕКОНОМІЦІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ		
14. Сирчин О.Л.		
ОЦІНКА КРЕДИТНОГО РИЗИКУ УКРАЇНСЬКОЇ БАНКІВСЬКОЇ	195	
СИСТЕМИ		
15. Сташевська О.В.		
ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ НА	202	
ВИРОБНИЦТВІ		
16. Сташкевич Н.М.		
ПЕРСПЕКТИВИ ВВЕДЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОЇ НАКОПИЧУВАЛЬНОЇ	207	
ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ		
17. Сташкевич О.С.		
НЕДЕРЖАВНІ ПЕНСІЙНІ ФОНДИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ	213	
РЕАЛІЇ		
18. Чукурна О.П.		
ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПОЛІТИКИ	220	
ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ		
АВТОРИ СТАТЕЙ		228

**СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ
ВІТЧИЗНЯНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ**

ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНОГО ПІДХОДУ ДО РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ОДЕСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті розглянуто питання формування сценаріїв розвитку комунальних підприємств. За результатами експертного оцінювання визначено джерела ризиків та їх значення для комунальних підприємств. Розглянуто можливі сценарії розвитку комунальних підприємств та фактори, що їх обумовлюють.

In the article the questions of forming development scenarios for municipal enterprises are considered. The sources of risks and their role for municipal enterprises are determined by the results of expert evaluation. The possible scenarios of municipal enterprises development and influencing on them factors are researched.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасну концепцію реструктуризації можна назвати інтеграційною. Основними передумовами інтеграційної парадигми реструктуризації необхідно вважати: ускладнення ринкових відносин і посилення конкуренції; глобалізацію ринків і розвиток нових інформаційних технологій; поширення логістичних підходів в економіці; формування кластерів та підприємств нового типу (розширене підприємство, ресурсозберігаюче підприємство, горизонтальне підприємство, гнучке підприємство). В основі парадигми відкритих інновацій полягає новий підхід до формування і використання знань та інша логіка щодо використання ідей.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Вищезазначена проблематика вивчалася у низці досліджень вітчизняних і зарубіжних авторів. У першу чергу, необхідно виділити праці таких науковців як О. І. Амоша [1, с.36–37], І. В. Бабій [2, с.134–138], А. А. Гайдук [3, с.41–45], Г. Геєць [4, с.121–125], В. І. Захарченко [5, с.341–345], Г. І. Капінос [6, с.130–136], В. А. Ткаченко [7, с.174–185] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас далеко не всі питання сучасної концепції реструктуризації знайшли своє концептуальне цілісне відображення, що не дозволяє поставити проблему використання відкритих інновацій та проведення певних змін на адекватну теоретичну основу.

Постановка завдання. Метою статті є формування організаційно-економічного механізму управління відкритим розвитком підприємства в умовах нестабільноті та ризику.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою впровадження інтеграційної парадигми реструктуризації машинобудівних підприємств автором проведено аналіз інноваційно-інвестиційних проектів та програм таких машинобудівних підприємств Одеської області, як ВАТ «Одеський завод будівельно-обробних машин», ВАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона Гвардія», ВАТ «Одеський завод поршневих кілець», ВАТ «Одеський механічний завод» та ВАТ «Одеське виробниче об'єднання «Холодмаш» (табл. 1).

Так, основні напрямки робіт ВАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона Гвардія» це: а) розроблення засобів зі зменшення металоємності; б) зменшення працездатності основних технічних лебідок, домкратів, тепловозних ДТ-40 тощо.

Перспективним напрямком стабілізації ВАТ «ОВО «Холодмаш» є подальше співробітництво з Росією та Мінвуглепромом України в контексті відкритих інновацій. Частка інноваційної продукції у загальному обсязі продукції, яка вироблялась, становила у ВАТ «Одеське виробниче об'єднання «Холодмаш» у 2011 р. – 16 %.

Таблиця 1

Перелік інноваційно-інвестиційних проектів та програм машинобудівних підприємств Одеської області за 2009–2011 рр.

	Підприємства				
	ВАТ «Одеський завод радіально-свердлильних верстатів»	ВАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона Гвардія»	ВАТ «Одеський завод поршневих кілець»	ВАТ «Одеський механічний завод»	ВАТ «ОВО «Холодмаш»
Проекти	Проектно-конструкторська розробка, виготовлення дослідно-експериментального зразка, випробування та здача в експлуатацію верстата з числовим програмним управлінням для виконання свердлильно-фрезерних - розточувальних операцій на деталях із габаритними розмірами від 1000 до 2000 мм. Сертифікація та організація серійного виробництва.	Освоєння нової продукції; вдосконалення серій виготовленої продукції; зняття з виробництва застарілої продукції; повне використання виробничих можливостей заводу; вдосконалення організації виробництва. Підготовка до засвоєння виробництва ліфтових лебідок для пасажирських ліфтів на підставі редукторів власного виробництва.	Удосконалення технологій, впровадження моніторингу процесу випробування нових матеріалів.	Проектування, виготовлення монтаж, пусконалагоджувальні роботи, реконструкції пило-газоочисних систем. Виготовлення електрофільтрів для підприємств енергетики, металургії, цементної промисловості, гірничодобувних і заводів, що переробляють сміття.	Розширення ринків збуту; формування портфелю замовень, перехід на озонобезпечні технології.

Перспективним напрямком діяльності ВАТ «Одеський механічний завод» є: проектування, виготовлення монтаж, пусконалагоджувальні роботи, реконструкції пилогазоочисних систем, виготовлення електрофільтрів для підприємств енергетики, металургії, цементної промисловості, гірничодобувних і заводів, що переробляють сміття.

За думками експертів рівень інтелектуаломісткості продукції підприємств станом на 01.01.2011 р. змінювався у досліджуваній сукупності підприємств від 37 до 68 % [8, с.170–176].

До сильних сторін машинобудівних підприємств Одеської області можна віднести, перш за все, унікальність продукції на вітчизняному та зарубіжних ринках та наявність виробничих потужностей, що дозволяє підтримати нове виробництво за рахунок існуючого устаткування.

Однак низькі зарплати та великі витрати на виробництво суттєво знижують конкурентоспроможність вказаних машинобудівних підприємств. Таким чином, для збереження існуючого вектору розвитку, спрямованого на інноваційну діяльність, необхідно в процесі реструктуризації підтримувати ідею відкритого розвитку [9, с.189–193].

На думку автора, реструктуризація машинобудівних підприємств застосовується в трьох основних ситуаціях:

- коли підприємство фактично є неплатоспроможним, що визначається нестачею джерел формування запасів та призводить до стану глибокої кризи;
- коли поточний стан на підприємстві можна вважати задовільним, проте прогнози його подальшої діяльності є несприятливими;
- в умовах успішної виробничо-економічної діяльності підприємства з метою посилення власної конкурентоспроможності.

На підставі показників фінансово-господарської діяльності вказаних підприємств наведені дані про діяльність машинобудівних підприємств Одеської області за 2011 р. (табл. 2).

Дослідження діяльності машинобудівних підприємств Одеської області показало неоднорідність їх розвитку, вирішальну залежність від кризових явищ в країні та наявність низки внутрішньогосподарських проблем, їх складність та різноплановість.

Результати досліджень свідчать про те, що підприємства галузі мають низький рівень рентабельності, значну частину застарілих основних фондів та недостатність коштів для фінансування власної інвестиційної діяльності.

Через низьку рентабельність реалізації спостерігається низький рівень інноваційної активності. Потенціал підприємства, а відповідно і його здатність залучати інвесторів суттєво залежить від орієнтації на найновітніші досягнення в техніці та технології галузі, що водночас впливає на реалізацію уже існуючого потенціалу.

З отриманої інформації випливає, що лише підприємство ВАТ «Одеський механічний завод» має непогану структуру основних фондів та стабільно їх оновлює, для інших підприємств для оновлення своїх фондів необхідні значні інвестиційні ресурси. Ситуація виглядає вкрай критичною, оскільки обсяг основних засобів, що вводяться в експлуатацію підприємствами є недостатнім, та характеризує амортизаційну політику, яка провадиться підприємствами, як неефективну.

На цих підприємствах, як і по Україні загалом, використовується значна частина фізично зношеного обладнання і морально застарілих основних фондів, розмір зносу поступово зростає, відповідно і коефіцієнт придатності щороку зменшується. З огляду на ситуацію, яка склалася, найбільш актуальними залишаються проблеми застарілих основних засобів, що негативно впливає на конкурентоспроможність, якість та собівартість продукції.

Ступінь зносу основних засобів на ВАТ «Одеський завод радіально-свердильних верстатів» становить в середньому 74,0% і має тенденцію до погрішення, на ВАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона Гвардія» – 65,9%, на ВАТ «Одеський завод поршневих кілець» – 77,2%, на ВАТ «Одеський механічний завод» – 65,0%, ВАТ «ОВО «Холодмаш» – 80,0%.

Заплановане нарощування виробництва продукції в основних галузях машинобудування у 2012 р. на 7% мало відбутися за рахунок розвитку виробництв

телекомуникаційних технологій та засобів зв'язку (електронних лічильників, устаткування для будівництва локальних обчислювальних мереж), металорізального обладнання (термічного і лазерного різання з програмами оптимального розкрою прокату, повітряно-роздільчого устаткування), виробництва транспортних засобів (легкових автомобілів, автобусів) та побутової техніки.

Таблиця 2

Оцінка діяльності машинобудівних підприємств Одеської області за 2011 р.

Підприємство Показник	ВАТ «Завод радіально-свердлильних верстатів»	ВАТ «ОМЗ «Червона Гвардія»	ВАТ «Одеський завод поршневих кілець»	ВАТ «Одеський механічний завод»	ВАТ «ОВО «Холодмаш»
Рентабельність реалізації, %	14,0	6,9	13,0	15,0	13,0
Рівень зносу основних засобів, %	74,0	65,9	77,2	65,0	80,0
Прибуток на інвестований капітал, %	0,00	5,74	30,21	0,50	0,08
Наявність надлишкової потужності	+		+		
Персонал, осіб	624	175	163	180	150
Експорт	Географічна структура продажів – 33% складає продаж в Україну, 37% – країни СНД, 30% – інші країни	Росія, Казахстан, Білорусь, Естонія, Узбекистан Грузія, Азербайджан	Росія, Білорусь, Казахстан	Азербайджан, Вірменія, Болгарія, Білорусь, Грузія, Угорщина, Казахстан, Латвія, Литва, Молдова, Румунія, Росія, Сирія, Туреччина	Росія, Казахстан, Білорусь, Естонія, Грузія, Азербайджан, Молдова, Румунія

Оцінка передумов проведення реструктуризації на прикладі ВАТ «Одеський завод будівельно-обробних машин», ВАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона Гвардія», ВАТ «Одеський завод поршневих кілець», ВАТ «Одеський механічний завод» та ВАТ «Одеське виробниче об’єднання «Холодмаш» дозволила ідентифікувати необхідність другого типу проведення реструктуризації (ділова або кризова), тому що за діагностикою показників фінансової стійкості виявлено, що половина із них є гіршими ніж нормативні значення.

За результатами аналізу діяльності машинобудівних підприємств зроблено такі висновки:

- підприємства відчувають гостру нестачу оборотних коштів, необхідних для підтримки виробництва і продовження випуску конкурентоздатної продукції;
- розширення номенклатури виробів, що випускаються, і розробка нових типів приладів були практично неможливими через поганий стан верстатного парку, дефіциту кваліфікованих робітників і відсутності необхідного інженерного ресурсу;
- відсутність чіткої і активної маркетингової політики призводила до постійної втрати клієнтів

- і скорочення обсягів продажу. Ніша збуту, традиційно закріплена за підприємством, скорочувалася під тиском активніших і комерційно грамотних конкурентів;
- при визначеному стані справ найбільше на що можна було розраховувати – уповільнення втрати обсягів продажу і гальмування наростання проблем у виробництві.

При незмінному стані прогноз критичного скорочення обсягів продажу протягом найближчих півтора року або навіть швидше не викликав жодних сумнівів.

На думку автора, доцільно виробити механізм визначення точки реструктуризації, використовуючи концепцію життєвого циклу підприємства.

Життєвий цикл організації дозволяє визначити точки «перелому» в діяльності підприємств, причини та антикризові дії. Методика аналізу життєвого циклу підприємства використовується для визначення напряму змін в діяльності організації.

Для цього необхідно реальний досвід, що отримується підприємством, фіксувати в існуючих знаннях, тобто відбувається накопичення неформалізованих знань, які тим часом вбудовуються в існуючу систему вистав.

При переході підприємства від однієї стадії розвитку до іншої, відбувається накопичення організаційних проблем. Менеджери повинні уявляти, чи є ці проблеми наслідком прийняття невірних управлінських рішень, чи можуть вони бути наслідком незначних коригувань системи управління або вони свідчать про наближення наступної стадії життєвого циклу, а отже, пов'язані з необхідністю проведення організаційних змін.

Фази життєвого циклу підприємства можна описувати за допомогою динаміки обсягів виробництва. Досягнення рівноваги підприємства – того обсягу виробництва, коли прибуток стає максимальним, вказує на необхідність переходу підприємства на якісно новий рівень. Невирішення цієї проблеми – рух у напрямі до поступового занепаду підприємства.

Періоди, пов'язані зі збитковою діяльністю, не є виключеннями в їхньому «житті». Головне для них – отримання прибутку за весь період життєвого циклу (сьогоднішні збитки можуть бути покриті попередніми прибутками і накопиченим в попередніх циклах капіталом). Необхідно відмітити, що в життєвому циклі підприємства дуже важливе місце належить четвертій фазі. В межах четвертої фази постає вибір між подальшими шляхами існування підприємства, що або дає підприємству можливість розвиватися в майбутньому, або призводить до його поступового занепаду.

Необхідно враховувати, що володіння передовою технологією, кваліфікованою робочою силою, ефективною службою маркетингу на сучасному етапі недостатньо. На думку автора, доцільно переосмислити способи ведення бізнесу, які дозволяють розпізнавати ключові позиції в динамічних тенденціях ринку і прогнозувати розвиток подій.

Методологія реструктуризації передбачає, що необхідність у структурних змінах виникає в економічній системі, коли вона наближається до критичної точки, яку умовно називають точкою реструктуризації. При виділенні певного часу, досягнувши максимальної виробничої потужності, або при вичерпанні ресурсів, зміні зовнішнього середовища, кон'юнктури тощо може виникнути загроза втрати позиції на ринку і успішне існування підприємства стає маловірогідним. Якщо підприємство як економічна система стійке, то малі зрушенні параметрів ведуть до малих змін економічних показників. При цьому однією із істотних змін є трансформація активів підприємств, яка призводить до періодичної їх реструктуризації.

Виникає необхідність у створенні методики оцінки періодичності змін станів підприємств і часу кризових станів. Від вибору точки реструктуризації залежить ефективність реструктуризації. Визначення точки реструктуризації повинно випливати із динамічних законів тимчасової еволюції системи, руху від передісторії до поточного стану. Точка, в якій порушується стійкість стану підприємств, свідчить про перехід із області з одним типом динаміки в область якісно нової динаміки.

Розглянемо послідовність визначення точки реструктуризації на прикладі машинобудівних підприємств Одеської області. В основі методики полягає аналіз тимчасових рядів за допомогою атTRACTорів, які визначають еволюцію системи. Він ґрунтуються на припущеннях, що тимчасові зміни параметра Х, що піддаються вимірюванню, спричиняють появу

певних закономірностей не відомих дотепер, але таких, що не впливають на можливість виявити їх суть. При роботі з одновимірним тимчасовим рядом заздалегідь проводиться реконструкція (вибирається значення затримки і розмірності простору вкладення).

Можна виділити три важливі характеристики масиву даних: повний час спостереження; кількість точок; крок між ними. Аналіз динаміки структури активів чи їх рентабельності за п років для здобуття репрезентативної вибірки може проводитися за даними місячної або квартальної звітності.

Визначення тривалості циклу розвитку підприємства є індивідуальною характеристикою окремого підприємства та обумовлюється такими факторами, як:

- розміри підприємства та обсяг його ресурсного потенціалу;
- вік підприємства, накопичений досвід подолання кризових явищ на попередніх циклах розвитку;
- тривалість циклу обороту активів підприємства, насамперед, операційного циклу;
- стан зовнішнього середовища, його сприятливість для розвитку підприємницької ділової активності;
- наявність ефективного власника, який економічно зацікавлений у мобілізації зусиль щодо подолання кризових явищ;
- наявність управлінських кадрів відповідного рівня кваліфікації, які можуть забезпечити виведення підприємства з кризового стану.

Висновки і перспективи подальших розробок. За результатами дослідження запропоновано підхід щодо впровадження інтеграційного підходу до реструктуризації машинобудівних підприємств, який враховує ініціативну складову інноваційного розвитку підприємства. У статті актуалізовані питання, які мають знайти своє подальше теоретико-методологічне та практичне продовження. У подальшому необхідно удосконалити методику кількісної оцінки синергетичного впливу реструктуризації машинобудівних підприємств в умовах відкритих інновацій та впровадження інноваційної мотивації.

Список використаної літератури

1. Амоша О. І. Інноваційний шлях розвитку України: проблеми та рішення / О. І. Амоша. – Економіст. – 2005. – № 6. – С. 28–37.
2. Бабій І. В. Аналіз інноваційних моделей реструктуризації сучасних підприємств / І. В. Бабій // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2009. – № 5. – С. 134–138.
3. Гайдук А. А. Концептуальні основи управління інноваційним потенціалом підприємства / А. А. Гайдук // Вісн. Акад. праці і соц. відносин Фед. профсп. України. – 2007. – № 2. – С. 41–45.
4. Геєць Г. Інноваційні перспективи України: [монографія] / Г. Геєць, В. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
5. Захарченко В. І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: [навч. посіб.] / В. І. Захарченко, Н. М. Корсікова, М. М. Меркулов. – К.: Центр учебової літератури, 2012. – 448 с.
6. Капінос Г. І. Інноваційний потенціал підприємства: сутність, складові та принципи формування / Г. І. Капінос, О. М. Радюк // Наука й економіка: наук.-теор. журнал Хмельницького ун-ту. – 2007. – № 2. – С. 130–136.
7. Ткаченко В. А. Інтелектуальний потенціал в основі розвитку виробничих сил і виробничих відносин: [монографія] / В. А. Ткаченко. – Д.: Моноліт, 2008. – 274 с.
8. Деминг Э. Выход из кризиса: новая парадигма управления / Э. Деминг. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 370 с.
9. Карпунь І. Н. Реструктуризація виробництва в промисловості на інноваційній основі / І. Н. Карпунь // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20. – С. 189–103.

Прийнято до друку 14.03.2013

ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ РОЗМІРУ ПРИБУТКУ В ТАРИФАХ НА ПАСАЖИРСЬКІ АВТОТРАНСПОРТНІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ

У статті викладено основні засади методики визначення економічно обґрунтованого розміру прибутку в тарифах на пасажирські автотранспортні перевезення. Обґрунтовано основні фактори, що впливають на розмір прибутку в тарифах на автомобільному транспорти. Надано відповідні рекомендації щодо встановлення економічно обґрунтованих тарифів.

The main fundamentals of methodology of determination the economically grounded sizes of profits in tariffs on passenger motor transportation are given in the article. The main factors influencing of profit margins in tariff on road transport are grounded. The certain recommendations concerning making the economically grounded tariffs are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасних умовах господарювання розвиток сфери транспортних та інших послуг, що належать до галузі міського господарства є важливішим чинником соціальної сфери, розвиток якої підпорядковується головній меті – найбільш повному задоволенню постійно зростаючих потреб членів суспільства. Чим більш стабільні шляхи соціального розвитку, тим динамічніше змінюються людські потреби та структура життєвих благ, покликаних їх задоволення. А це, у свою чергу, залежить від вдосконалення послуг підприємств автомобільного транспорту, пов'язаного з більш раціональним використанням наявних ресурсів та забезпеченням адекватних цін на послуги.

Важливе місце серед різних важелів економічного механізму господарської політики належить цінам і ціноутворенню, у яких відбуваються усі сторони економічної діяльності. Ціна впливає на виробництво, розподіл, обмін і споживання. В умовах ринкових відносин ціна виступає як сполучна ланка між виробником і споживачем, як механізм забезпечення рівноваги між попитом та пропозицією [1, с.82].

Існуюча політика ціноутворення, у тому числі, в галузі автомобільного транспорту має низку недоліків, як з економічної, так і соціальної точки зору. На практиці, майже не застосовуються ринкові принципи та методи формування цін (тарифів), а традиційні методи також не завжди оптимально використовуються. Найголовнішою проблемою при формуванні тарифів на пасажирські автотранспортні перевезення є планування економічно обґрунтованого прибутку. Така ситуація не тільки погіршує фінансовий стан підприємств і унеможлилює запровадження інноваційних технологій, але й здатна викликати додаткову соціальну напруженість у суспільстві.

Таким чином, актуальність досліджень в галузі вдосконалення планування прибутку автотранспортних підприємств визначається необхідністю розробки та реалізації комплексу заходів, спрямованих, перш за все, на підвищення ефективності та оптимізації співвідношення економічних і соціальних чинників їх функціонування.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Різні аспекти питань вдосконалення ціноутворення та планування прибутку для автотранспортних підприємств знайшли своє відображення у працях таких авторів як А. В. Бабак, О. В. Романюк, В. Беренс, П. Хавранек, М. І. Бухалков, В. В. Іваненко, І. А. Єрухимов, Я. В. Литвиненко, І. В. Липенець, І. К. Салимжанова та інших. Безпосередньо питання, пов'язані із тарифами та плануванням прибутку підприємств міського господарства, висвітлювалися у працях таких авторів як І. С. Єремеєв, Є. В. Тіссен, А. Г. Шевченко, В. Б. Хохлов [2, с.105–238].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На думку авторів статті, в літературі недостатньо розкрито такі принципові питання, як:

- методика планування прибутку автотранспортних підприємств, що здійснюють перевезення пасажирів;
- економічне обґрунтування розміру прибутку при визначені тарифів на автотранспортні перевезення пасажирів;
- недостатня кількість коштів на оновлення рухомого складу пасажирських автотранспортних підприємств;
- критерії ефективності тарифної політики та коригування розміру прибутку у окремих автоперевізників (деякі з них отримують необґрунтовано великий прибуток);
- соціальні та антиінфляційні обмеження;
- оптимізація термінів та порядку підготовки, розгляду та введення тарифів, а також ціла низка інших питань, перш за все, методичного характеру.

Постановка завдання. Виходячи із вищезазначеного, метою статті є комплексне вирішення деяких теоретичних, методологічних та практичних проблем планування прибутку для автотранспортних підприємств, що дозволить створити передумови для проведення більш обґрунтованої, послідовної та виваженої тарифної політики у цій галузі.

Відповідно, предметом дослідження є об'єктивні соціально-економічні закономірності формування прибутку для підприємств автотранспортної галузі і, як наслідок, вдосконалення тарифної політики у цій галузі. Відтак, об'єктом дослідження є прибуток автотранспортних підприємств, його теоретична та методологічна обґрунтованість, а також вплив на соціально-економічні параметри системи «надання послуг – споживачі».

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідність рівня діючих тарифів реальним економічним потребам суб'єктів господарювання є одним із основних факторів, що визначають економічну стабільність і можливість розвитку цих суб'єктів. Водночас забезпечення цієї відповідності стає серйозною проблемою, перш за все у тих випадках, коли рівень тарифів регулюється прямим або непрямим методом. Яскравим прикладом такої ситуації є, наприклад, регулярні перевезення пасажирів на автобусних маршрутах загального користування. Незважаючи на те, що офіційно регулюванню підлягають тільки тарифи на перевезення у звичайному режимі руху, тарифи на перевезення в режимі «експрес» та «маршрутне таксі» також завуальовано регулюються, оскільки порядок їх введення передбачає обов'язкове погодження з організатором перевезень. Варто зауважити, що діючий тариф не тільки забезпечує (має забезпечувати) компенсацію економічно обґрунтованих витрат і отримання економічно обґрунтованого прибутку. Важливою обставиною є те, що діючий тариф, у прихованому вигляді, по суті визначає структуру реальних витрат і реального прибутку.

Розглянемо, наприклад, середню структуру тарифу на автобусних маршрутах загального користування в м. Одесі. Структура, включена до тарифів на момент введення, виглядала таким чином (модальний рівень тарифу – 2,50 грн.):

1. Загальна собівартість в т.ч.	– 70,9%
1.1. Заробітна плата	– 17,1%
1.2. Єдиний внесок на обов'язкове соціальне страхування (нарахування на ЗП)	– 6,4%
1.3. Паливно-мастильні матеріали	– 33,6%
1.4. Агрегати, запчастини, шини, акумулятори, ін. витратні матеріали	– 5,7%
1.5. Амортизація О.Ф.	– 4,5%
1.6. Інші витрати	– 3,6%
2. Прибуток, усього у т.ч.	– 12,4%
2.1. Чистий прибуток	– 9,5%
2.2. Податок на прибуток	– 2,9%
3. ПДВ	– 16,7%
Усього	– 100,0%

Отже, рентабельність витрат (виробництва) передбачалася на рівні 17,5%. Така структура тарифу повинна була забезпечити мінімально необхідний рівень інвестиційної привабливості, можливість оновлення рухомого складу впродовж 7-8 років та рівень заробітної плати, відповідній галузевій угоді. Однак, основним недоліком цієї структури стало те, що терміни відновлення рухомого складу не відповідали реальному стану, оскільки рухомий склад переважно отримується на основі кредиту або лізингу та строк виплати основної суми не перевищує 5-ти років. Розрахунки свідчать про те, що для виконання цієї умови (при існуючому рівні тарифів), питома вага чистого прибутку мала б становити приблизно 12%, та відповідно, податку на прибуток – 3,6%. Реальна ситуація привела до таких наслідків:

- офіційна заробітна плата у перевізників не досягла рівня, передбаченого галузевою угодою;
- нецільове використання амортизаційних відрахувань;
- серйозне скорочення темпів оновлення рухомого складу.

Сьогодні, у зв'язку з підвищеннем вартості матеріальних ресурсів (наприклад, ГСМ – більш ніж на 20%, порівняно з вартістю, закладеною до тарифу), а також штучним стримуванням зростання тарифів адміністративними методами, ситуація стає критичною. Незважаючи на підвищення мінімальної заробітної плати, офіційна заробітна плата на підприємствах-перевізниках у кращому випадку залишається на колишньому рівні, амортизаційні відрахування повсюдно використовуються як обігові кошти, незважаючи на подорожчання запчастин, шин і акумуляторів витрати за цими статтями скорочуються за рахунок невиконання регламентованих робіт, перш за все, з технічного обслуговування рухомого складу, що впливає, зрештою, і на безпеку перевезень.

Чистий прибуток знизився на 40–50%, що не тільки знижує інвестиційну привабливість, але й практично виключає можливість регулярного оновлення рухомого складу.

Таким чином, питання визначення та своєчасного введення економічно обґрунтованого рівня тарифів (що, у свою чергу, може забезпечити їх оптимальну структуру) є для пасажирських автоперевезень загального користування більш ніж актуальним. При визначенні тарифів, найбільш не проробленим питанням є коректне визначення економічно обґрунтованого прибутку [3, с.9].

На вітчизняних автотранспортних підприємствах близько 90% загальної собівартості підлягає чіткому нормуванню на підставі діючих державних норм і нормативів. Проблеми об'єктивного нормування виникають тільки при визначенні інших витрат. Водночас питання нормування прибутку взагалі ніяк не регламентовано [4]. На практиці прибуток визначають через якийсь самостійно встановлений рівень рентабельності, що на погляд авторів абсолютно некоректно як в ідеологічному, так і в методичному плані. При цьому рівень рентабельності (за замовчуванням мають на увазі рентабельність виробництва, тобто перевезень, розраховану як відношення балансового прибутку до загальної собівартості) встановлюється фіксованим, без урахування умов роботи на конкретних маршрутах і характеризується такими поняттями як «низький» (до 10%), «нормальний» (10–15%) і «завищений» (понад 15%).

Методологічна некоректність такого підходу визначається такими обставинами [5, с.400–525]:

- довільністю якісних оцінок рівня рентабельності перевезень;
- не включається до розрахунку розходження в умовах роботи автобусів різних класів на різних маршрутах;
- не розглядається реальна структура використання прибутку та особливості, пов'язані з різними системами оподаткування перевізників;
- відсутністю методики розрахунку економічно обґрунтованого розміру прибутку.

У свою чергу, ідеологічна некоректність визначається тим, що економічно обґрунтований розмір необхідного прибутку у більшості випадків практично не пов'язаний з собівартістю, а рентабельність при цьому виступає виключно як похідна, яка не прямо характеризує співвідношення поточних та капітальних витрат.

Дійсно, загальна структура використання прибутку містить такі елементи (для підприємств, що використовують загальну систему оподаткування):

- кошти, які використовуються підприємством для поточних внутрішніх потреб ($Pr_{\text{в.п.}}$);
- кошти, які використовуються на оновлення основних засобів ($Pr_{\text{o.z.}}$);
- кошти, які використовуються на задоволення підприємницького інтересу ($Pr_{\text{n.i.}}$);
- податок на прибуток (H_{np}).

Доцільно розглянути зазначене питання на прикладі регулярних пасажирських перевезень. Цей вид діяльності зручний для прикладу не тільки завдяки значному обсягу статистичних даних однорідного характеру, але й тій обставині, що відновлення основних засобів (тобто інвестиційна складова) на автоперевезеннях має більш активний та систематичний характер порівняно з іншими підприємствами міського господарства.

Отже, визначимо кожний із елементів структури прибутку.

Аналіз, виконаний авторами по 34 перевізниках м. Одеси і Одеської області, показав, що математичне очікування і, відповідно, середня помилка питомої ваги коштів (у %), які використовуються перевізниками для поточних внутрішніх потреб, складає $9,62 \pm 1,44$. Таким чином, з вірогідністю вище 0,95 можна стверджувати, що питома вага цих коштів у загальному обсязі прибутку знаходитьться в діапазоні 6,74–12,50%.

Розглянемо питання економічного обґрунтування розміру коштів, необхідних для оновлення основних засобів (в даному випадку рухомого складу). Як відомо, для цього існує 2 головних джерела – амортизаційні відрахування і прибуток. Найбільш об'єктивним та поширенім методом нарахування амортизації при розрахунку тарифів є виробничий [3, с.209]. При цьому, на автотранспорті такий розрахунок проводиться на 1 км пробігу, відтак сума річної амортизації (A_r) визначається за формулою:

$$A_r = \left(\frac{B}{L_a} \right) L_r, \quad (1)$$

де B – первісна балансова вартість (грн.);

L_a – повний амортизаційний пробіг (км);

L_r – річний пробіг (км).

У свою чергу, L_a визначається як

$$L_a = L_{kp} + \Delta L_{kp}, \quad (2)$$

де L_{kp} – нормативний пробіг (ресурс) до капітального ремонту (км);

ΔL_{kp} – додатковий ресурс, який виникає після проведення капітального ремонту та складає для більшості марок автобусів 0,8 L_{kp} .

Проведений авторами аналіз свідчить про те, що термін, протягом якого виконується повний амортизаційний пробіг, переважно залежить від умов роботи на маршрутах та коливається в межах від 8 до 12 років. Водночас переважна більшість автобусів придбається на умовах позики або лізингу, при цьому термін виплати не перевищує 5 років, тобто амортизаційних відрахувань (навіть у випадках їх виключного цільового використання) для оновлення рухомого складу, зрозуміло, не вистачає.

Виходячи з цього, розмір прибутку, який необхідно використовувати на оновлення рухомого складу ($Pr_{\text{a.z.}}$), визначається як:

$$Pr_{\text{a.z.}} = \frac{B}{T_{kp}} - A_r, \quad (3)$$

де T_{kp} – термін виплати основної суми позики (лізингу).

Доцільно дослідити питання економічного обґрунтування розміру коштів, які направлені на задоволення підприємницького інтересу. До речі, необхідність формування таких коштів та їх урахування у складі тарифів передбачено на законодавчому рівні (наприклад, ст. 10 «Тарифна політика» Закону України «Про автомобільний транспорт» [4]). Очевидно, що підприємницький інтерес визначається доходністю інвестицій. Виходячи з того, що сьогодні пасажирські автоперевезення представлені на ринку переважно малим та середнім бізнесом, розглядати макроекономічні питання перетоку капіталу в інші сфери діяльності, в умовах даної конкретної задачі, немає сенсу. Практика підтверджує, що порівняння, у даному випадку, проходить на рівні відсотків, які виплачуються на відповідну суму вкладених коштів за банківськими депозитами. Враховуючи те, що автоперевезення є бізнесом з підвищеним рівнем зовнішніх ризиків (технічних, економічних, законодавчих тощо) реальна інвестиційна привабливість виникає, якщо доходність інвестицій в рухомий склад на 2–3 відсоткових пункти перевищує середній розмір доходності за банківськими депозитами. Тоді, розмір прибутку, який необхідно використовувати на задоволення підприємницького інтересу (Pr_{ni}), визначається як:

$$Pr_{ni} = B(\% \bar{b} + \Delta\%) / 100, \quad (4)$$

де $\% \bar{b}$ – середній % доходності по банківських депозитах;

$\Delta\%$ – додатковий % доходності (як компенсатор зовнішніх ризиків).

Таким чином, чистий прибуток (Pr_z) можна визначити як:

$$Pr_z = Pr_{e.n.} + Pr_{a.z.} + Pr_{n.i} \quad (5)$$

Виходячи з реальної питомої ваги чистого прибутку в структурі тарифу, можна стверджувати, що якщо прийняти питому вагу $Pr_{e.n.}$ в Pr_z на рівні 10%, то можливе відхилення тарифу від економічно обґрунтованого рівня буде знаходитися в межах статистичної похибки, тим більш, якщо врахувати загально прийняту практику округлення тарифів. Тоді,

$$Pr_z = (Pr_{e.n.} + Pr_{a.z.}) / 0,9 \quad (6)$$

Таким чином, балансовий прибуток (при розмірі податку на прибуток – 21%) складе:

$$Pr_{\delta} = Pr_{e.n.} + Pr_{a.z.} + Pr_{n.i} + H_{np} = \frac{Pr_z}{0,79} \quad (7)$$

або

$$Pr_{\delta} = \left[\left(\frac{B}{T_{kp}} \right) + B(\% \bar{b} + \Delta\%) / 100 \right] / 0,9 \cdot 0,79 \quad (8)$$

На думку авторів, визначений таким чином розмір прибутку можна вважати економічно обґрунтованим, а також таким, що може забезпечити структуру тарифів, яка буде близькою до оптимальної.

Виконані для різних маршрутів розрахунки показали, що використання визначеного таким чином розміру прибутку дає значну розбіжність розрахункової рентабельності перевезень – від 10 до 30%, що підтверджує припущення щодо слабого зв'язку собівартості перевезень з розміром економічно обґрунтованого прибутку.

Додатковим аргументом, який підтверджує це припущення є результати аналізу зв'язку між економічно обґрунтованими розмірами собівартості і прибутку для різних умов роботи на різних маршрутах м. Одеси та Одеської області. Розрахунок собівартості та прибутку проводився на 1 оборотний рейс. Коефіцієнт кореляції між цими ознаками

складає 0,46. На думку авторів, навіть таке значення коефіцієнта обумовлено лише тим, що собівартість значною мірою визначається довжиною оборотного рейсу, а на більш довгих маршрутах, як правило, використовуються автобуси, які мають більш високу балансову вартість. Якщо на маршрутах розглядати однотипний рухомий склад, то коефіцієнт кореляції буде ще значно нижчим. Таким чином, вищевикладене повністю підтверджує наведене раніше положення щодо ідеологічної некоректності визначення економічної обґрунтованості прибутку через заданий рівень рентабельності перевезень (виробництва).

Крім того, було проведено ще один аналіз, який був покликаний оцінити рівень ефективності використання економічно обґрунтованих тарифів. В якості узагальненого показника ефективності використовувалась інвестиційна активність, яка визначалась як відношення балансової вартості придбаного за відповідний період рухомого складу до балансової вартості рухомого складу на початок відповідного року. Цей показник розглядався як функція. В якості аргументу розглядався показник, який визначався як відношення діючого рівня тарифу до його економічно обґрунтованого рівня. Варто зауважити, що між моментом введення тарифу і початком проявлення закладеної до нього інвестиційної привабливості існує визначений «лаг», який складає, за оцінками, близько 3-х місяців. Тому часовим періодом при виконанні аналізу приймався квартал, до того ж відповідне значенню аргументу значення функції приймалося з квартальним зсувом «вперед». Аналіз проводився по основних перевізниках м. Одеси за період з 2001 по 2010 роки включно, т.ч. з урахуванням «лагу» було розглянуто 39 кварталів. Як і очікувалося, зв'язок виявився позитивним, а значення коефіцієнту кореляції – високим – 0,74. Таким чином, ефективність використання економічно обґрунтованих тарифів з точки зору інвестиційної привабливості необхідно вважати достатньо суттєвою.

Висновки і перспективи подальших розробок. На думку авторів, потребує уваги ще один, дуже істотний момент. При зміні рівня тарифів завжди необхідно враховувати найважливіше соціально-економічне обмеження, яке полягає в тому, що темпи зростання тарифів не повинні перевищувати темпи зростання рівня доходів населення відповідного міста (регіону) за відповідний період. Інакше кажучи, при фіксованій транспортній рухливості населення, питома вага транспортних (у нашому випадку) витрат в обсязі його доходів не повинен рости. Проведена у цьому зв'язку перевірка підтвердила, що у разі запровадження економічно обґрунтованих тарифів на регулярні пасажирські автоперевезення це обмеження порушено не буде, оскільки темпи зростання тарифів будуть нижчими за темпи зростання номінальних доходів населення за період від моменту введення діючих тарифів до моменту їх перегляду. У статті було запропоновано основні засади методики планування прибутку, що забезпечить економічну обґрунтованість тарифів на перевезення пасажирів та забезпечить необхідний рівень інвестиційну привабливість цього сегменту ринку. Перспективами подальшого розвитку авторами статті стане удосконалення методики визначення економічно обґрунтованої величини прибутку на пасажирські автотранспортні перевезення.

Список використаної літератури

1. Иваненко В. В. Ценообразование: [учеб. пособ.] / В. В. Иваненко. – Х.: ИНЖЭК, 2003. – 153 с.
2. Васильев О. В. Методология і практика інфраструктурного забезпечення функціонування і розвитку регіонів України: [монографія] / В. В. Васильев. – Харків: ХНАМГ, 2007. – 341 с.
3. Про затвердження Методики розрахунку тарифів на послуги пасажирського автомобільного транспорту: наказ Міністерства транспорту та зв'язку України № 1175 від 17.11.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1146-09>.
4. Закон України «Про автомобільний транспорт» № 2344-III від 05.04.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2344-14>.
5. Осипов В. И. Экономика предприятия: [учеб.]/ В. И. Осипов. – Одесса: Маяк, 2005. – 717 с.

Прийнято до друку 19.03.2013

КОНЦЕПЦІЯ СТВОРЕННЯ ВІДДІЛУ МАРКЕТИНГУ НАВЧАЛЬНО-ТРЕНІНГОВОЇ ФІРМИ

У статті визначено мету створення та запропоновано організаційну структуру відділу маркетингу навчально-тренінгової фірми і функціональні обов'язки його працівників, сценарій проведення тренінгу, інструменти програмної підтримки, вихідні дані. Надано рекомендації щодо застосування технології «учбова фірма».

There are offered purpose of creation and organizational structure of marketing department of training company and job responsibilities of its employees, the scenario of the training, tools, software support and the original data in the article. Recommendations concerning implementing the technology «teaching enterprise» are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Впровадження сучасних методів і технологій навчання є однією із головних умов підвищення якості освітніх послуг.

Сьогодні важливе значення має посилення практичної підготовки студентів та формування і розвиток навичок прийняття управлінських рішень. Тому, усе більшої популярності набувають тренінгові методи, які надають можливість учасникам за короткий час у цікавій формі засвоїти теоретичний матеріал, розвинути навички взаємодії з іншими учасниками, отримати спеціальні фахові вміння.

З початку 90-х років у багатьох країнах світу при підготовці фахівців з економічних спеціальностей широко використовується освітня технологія «учбова фірма», яка представляє собою імітаційну модель реального підприємства і надає студентам можливість виконувати типові посадові функції та працювати з типовими формами документів. Методика учебової фірми впроваджена також і в деяких українських навчальних закладах.

Відповідно, актуальними є питання подальшого розвитку і вдосконалення навчальної технології «учбова фірма» з урахуванням специфіки окремих галузевих та територіальних ринків.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Різні аспекти створення учебових фірм та впровадження їх в учебний процес розглядалися в працях українських та російських учених: О. О. Єрохіної [1, с.40–42], Г. В. Завгородньої [2], Н. А. Крель [3, с.27–28], Л. П. Мякініної [4], М. Г. Сергєєвої [5], Л. О. Чудіної [6, с.93–97]. Так, пропонуються етапи формування та структура учебової фірми, посадові інструкції її співробітників, комунікаційні зв'язки і документообіг, вимоги до матеріальної технічної бази, організаційно-правова форма, сфера діяльності і асортимент підприємства, варіанти впровадження в навчальний процес (виробнича практика, окрема дисципліна, декілька дисциплін тощо) і кількість годин, критерії оцінки роботи студентів. Разом з тим, більшість із названих публікацій розглядають переважно педагогічні аспекти формування учебової фірми та роботи в ній, ніж економічні.

Варто зазначити, що на офіційних сайтах багатьох російських навчальних закладів різних рівнів акредитації подана інформація щодо їх досвіду організації учебових фірм та, навіть, об'єднання в мережу [7; 8; 9], що свідчить про значну зацікавленість названою навчальною технологією.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальними є питання теоретичного узагальнення практичного досвіду з формування учебових фірм. Крім того, дискусійними залишаються питання розробки організаційної структури учебової фірми та посадових обов'язків працівників кожного відділу.

Постановка завдання. Метою статті є вдосконалення методичних основ формування відділу маркетингу учебової фірми.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 2012 р. в Одеському національному

економічному університеті розпочато роботу зі створення навчально-тренінгової фірми, в межах якої на кафедрі маркетингу розроблено проект формування відділу маркетингу та проведено перший етап з впровадження проекту в навчальний процес.

Метою проекту є формування у студентів навичок прийняття управлінських рішень з розробки маркетингової стратегії та комплексу маркетингу підприємства, а також оцінки ефективності прийнятих рішень та їх коригування на основі роботи з документами бухгалтерської та управлінської звітності підприємства, у тому числі, маркетингової. У результаті роботи в учебовій фірмі у студентів також формуються управлінські компетенції взаємодії з різними підрозділами підприємства.

Об'єктом тренінгу визначено умовне підприємство – ТОВ «Пілот», мале приватне підприємство, розташоване в м. Одеса, сформоване на основі реального підприємства «Промпласт» (м. Одеса). Сферою діяльності підприємства обрано виробництво канцелярських виробів із поліетилену (файли та папки). Відповідно, клієнтами підприємства є юридичні особи – канцелярські магазини та школи, що знаходяться на території м. Одеса. Ринок міста Одеса обрано для того, щоб студенти при виконанні завдань могли провести самостійні маркетингові дослідження (польові) з метою збору інформації щодо діяльності конкурентів та оцінити конкурентоспроможність продукції ТОВ «Пілот», у тому числі, провести порівняння цін та асортименту. Впровадження проекту в учебовий процес передбачено у VIII навчальному семестрі в межах дисципліни «Тренінг з нормативних дисциплін» для студентів 4-го курсу спеціальності «Маркетинг» після вивчення студентами нормативних дисциплін. Кількість аудиторних занять – 30 годин.

Сценарій проведення – ділова гра з вихідними даними, представленими в програмній платформі 1С «Управління промисловим підприємством 8.2», та змінами, які вносить модератор (остаточна ціна та обсяг продажів для кожної угоди). Оскільки проект спрямований на формування і розвиток у студентів вмінь приймати маркетингові рішення, оцінювати їх ефективність і коригувати відповідно до змін зовнішнього середовища, то тренінг носить динамічний характер і передбачає декілька етапів:

- аналіз вихідних даних, оцінка ефективності маркетингової діяльності відділу в період передісторії та робота за базовими умовами: асортимент, ціни і контрагенти (період передісторії включає 6 місяців);
- прийняття рішень та робота зі змінами: розширення товарного асортименту, проведення комунікативної кампанії та залучення нових клієнтів;
- оцінка ефективності проведених заходів.

Тренінг складається із завдань, для виконання яких студентам необхідно використовувати інформацію мережі Інтернет, інструменти числового процесора Excel (пакет «Аналіз даних»), пакет обробки числових даних SPSS. Для аналізу управлінської звітності підприємства, оформлення власних документів та підсумкових звітів студентам необхідно використовувати програмну платформу 1С «Управління промисловим підприємством 8.2» (функціональні блоки «Продажі», «Запаси», «Закупки», «Ціноутворення», «CRM» (управління відносинами з клієнтами)). Також розроблено спеціальні форми маркетингової звітності, обов'язкові для заповнення студентами.

У проекті передбачається, що відділ маркетингу є самостійним структурним підрозділом підприємства і підпорядковується керівнику відділу маркетингу. У відділі маркетингу знаходиться п'ять робочих місць: керівник відділу, менеджер з аналізу ринку, менеджер з асортиментної політики, менеджер зі збути, менеджер з постачання (рис. 1). Проект передбачає ротацію всередині відділу маркетингу, тобто кожен студент повинен протягом тренінгу пропрацювати на кожній посаді відділу.

Таким чином, організаційна структура відділу маркетингу побудована відповідно до функціонального принципу, адже прийнято виділяти п'ять класичних функцій маркетингу (аналіз маркетингового середовища, розробка цінової політики, товарної політики, політики розподілу та політики комунікацій).



Рис. 1. Структура відділу маркетингу

Разом з тим, запропонована структура має декілька відмінностей від традиційної функціональної, що обумовлено такими аргументами:

- відсутня окрема посада менеджера з розробки комунікативної політики, цю функцію виконує начальник відділу маркетингу, адже у сфері дрібного оптового продажу канцелярських виробів використовується невелика кількість комунікативних інструментів;
- до складу відділу маркетингу включено посаду менеджера з постачання, хоча постачання не є маркетингової функцією, оскільки на сучасному етапі розвитку економіки постачання нерозривно пов’язано зі збутом і повністю від нього залежить.

Розподіл обов’язків працівників окремо за кожною посадою наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Розподіл функціональних обов’язків працівників відділу маркетингу

Посада	Функції
Начальник відділу маркетингу	<ul style="list-style-type: none"> – розробка плану маркетингу; – проведення комунікаційної політики; – складання звіту з виконання плану маркетингу та подання директору підприємства.
Менеджер з аналізу ринку	<ul style="list-style-type: none"> – аналіз кон’юнктури ринку та прогнозування попиту; – аналіз конкурентоспроможності та розробка рекомендацій щодо її підвищення.
Менеджер з асортиментної політики	<ul style="list-style-type: none"> – управління товарним асортиментом; – розрахунок відпускних цін на продукцію; – встановлення знижок; – розробка нових товарів.
Менеджер зі збуту	<ul style="list-style-type: none"> – розробка планів реалізації продукції; – пошук нових клієнтів, укладення договорів на реалізацію продукції, оформлення накладної; – підготовка звіту з виконання плану реалізації продукції.
Менеджер з постачання	<ul style="list-style-type: none"> – розробка планів постачання; – робота з постачальниками, укладення договорів на закупівлю продукції, оформлення накладної; – підготовка звіту з виконання плану постачання.

Особливістю проекту є те, що початок тренінгу проходить у вигляді співбесіди про прийом на роботу, яку обов’язково проходить кожен студент. Співбесіда проводиться спільно для студентів спеціальностей «Маркетинг» та «Управління персоналом». При цьому, студенти спеціальності «Маркетинг» виступають у ролі претендентів на певні посади (у відділі маркетингу), а студенти спеціальності «Управління персоналом» – у ролі рекрутерів. Таким чином, студенти отримують навички правильного проходження співбесіди та можливість краще зрозуміти власні здібності і, відповідно, правильно обрати майбутню спеціалізацію в маркетингу при пошуках реального місця роботи.

Адже, фахівці в сфері маркетингу працюють на досить різноманітних посадах – від аналітичних до творчих. Доцільно відмітити, що співбесіда проходить в умовах, наближених до реальних, оскільки студенти різних спеціальностей майже не знайомі між собою.

Апробацію розроблених завдань проведено в ході навчально-ознайомчої практики студентів 3-го курсу спеціальності «Маркетинг» на підприємстві «Промпласт», яке є прототипом учебової фірми, та в ході семінарських занять з маркетингу. Зокрема, під час семінарських занять студентську групу було розділено на декілька малих груп, учасники кожної з яких виконали завдання відповідно до певної посади (у відділі маркетингу) в пакеті 1С «Управління підприємством».

Для формування інформаційної бази проекту сформовано ініціативну групу студентів та проведено польові (дослідження пропозицій роздрібних мереж з реалізації канцелярських виробів міста Одеса) та кабінетні маркетингові дослідження з використанням ресурсів Інтернет та офіційних статистичних даних. За результатами досліджень сформовано відпускні ціни на продукцію підприємства, перелік постачальників та якісні характеристики їх продукції, закупівельні ціни на сировину, матеріали та обладнання тощо).

У табл. 2 наведено розроблені види вихідних даних, числові значення яких представляють собою інформаційну базу даних проекту, а динаміку обсягів продажу наведено на рис. 2.

Таблиця 2
Вихідні дані проекту

Показники	Значення
Асортимент	2 товарні групи файлі і папки (22 товарні позиції).
Контрагенти	– постачальники сировини та матеріалів; – постачальники основного обладнання; – постачальники офісної техніки, меблів та іншого допоміжного обладнання; – клієнти: 4 оптових і 3 дрібооптових.
Ціни	ціна реалізації за кожною товарною позицією (22 товарні позиції).
Обсяги продажів	дані за травень-вересень 2012 р. за кожною товарною позицією окремо для кожного покупця із зазначенням дати поставки (3 рази на місяць для великих клієнтів та 2 рази на місяць для дрібних клієнтів)
Обсяги виробництва	дані за червень-жовтень 2011 р. за кожною товарною позицією
Обсяги закупівлі	дані за 5 місяців 2012 р. за кожною товарною позицією окремо для кожного постачальника із зазначенням дати поставки
Собівартість	собівартість кожного виробу (22 товарні позиції) структуря собівартості:
Витрати	– норми витрат матеріалів на кожну товарну позицію; – загальна сума постійних та змінних витрат; – складено кошторис постійних витрат (заробітна плата, амортизація основного та допоміжного обладнання за нормами амортизації, оренда офісного та складського приміщення тощо).
Запаси	– готова продукція (22 товарні позиції); – сировина та матеріали (16 товарних позицій).
Маркетинг	– зміни ціни та знижки (на деякі позиції в серпні та вересні); – акції – товарні набори; – зміни в асортименті (зняття та додання виробів); – збільшення та зменшення запасів; – нові клієнти – школи.

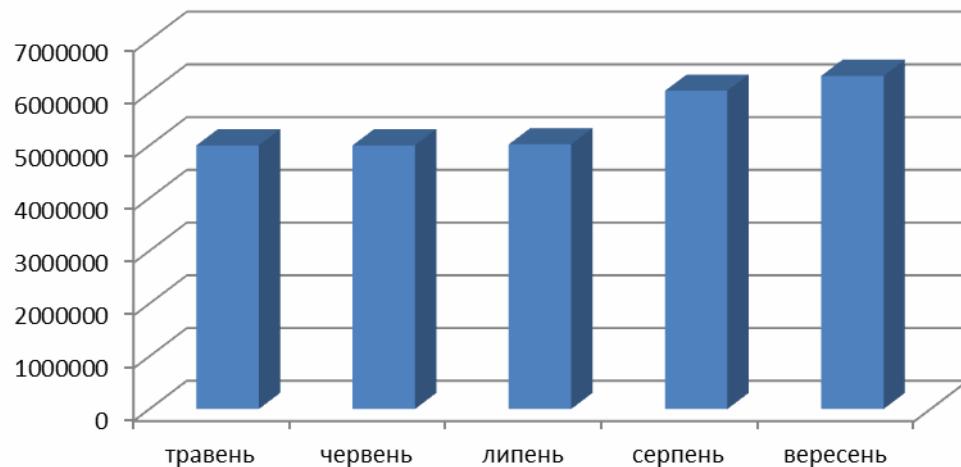


Рис. 2. Обсяги продажу продукції ТОВ «Пілот» за травень-вересень 2012 р., грн.

У результаті роботи у відділі маркетингу навчально-тренінгової фірми студенти отримають можливість набути первинних практичних навичок виконання професійних обов'язків маркетолога і в подальшому розвинути їх вже під час проходження виробничої практики, причому вже маючи певний досвід роботи за фахом у реальних умовах ринку Одеси.

Висновки і перспективи подальших розробок. Технологія «учбова фірма» є прогресивним сучасним методом підготовки фахівців з маркетингу, яка дає можливість студентам виконати завдання, наблизені до реальних завдань маркетолога на підприємстві, та сформувати навички роботи з реальними формами документів. У подальших дослідженнях доцільно розробити систему вхідної та вихідної звітності окремо за кожною посадою та критеріїв оцінки ефективності роботи студентів в учебній фірмі.

Список використаної літератури

- Ерохина Е. А. Учебная фирма как эффективная когнитивно-адаптивная технология бизнес-образования: сб. науч. статей по матер. межд. науч.-практ. конф., 20–21 сентября 2010 г. «Современный бизнес: проблемы подготовки профессионального предпринимателя» / Е. А. Ерохина. – Томск, 2010. – С. 40–42.
- Завгородняя А. В. «Учебная фирма» – эффективная технология обучения работы в системе «1С: Бухгалтерия» [Электронный ресурс] / А. В. Завгородняя. – Режим доступа: www.fa-kit.ru.
- Крель Н. А. Междисциплинарный практикум «Учебная фирма» / Н. А. Крель // Среднее профессиональное образование. – 2009. – № 2. – С. 27–28.
- Мякинина Л. П. Учебная фирма – педагогическая технология формирования системы педагогических навыков обучающихся [Электронный ресурс] / Л. П. Мякинина. – Режим доступа: www.ptmech.ru.
- Сергеева М. Г. Современные подходы реализации технологии «Учебная фирма» в условиях непрерывного экономического образования [Электронный ресурс] / М. Г. Сергеева. – Режим доступа: www.pandia.ru.
- Чудина Л. А. Содержание, методы и формы деятельности учебной фирмы в процессе профессиональной подготовки специалистов туристского бизнеса: дис. ... кандидата пед. наук: 13.00.08 / Чудина Лилия Алексеевна. – М., 2003. – 270 с.
- Офіційний сайт Новосибірського державного університету економіки і управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nsuem.ru.
- Офіційний сайт Санкт-Петербурзького державного університету економіки і фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.finec.ru.
- Офіційний сайт Таганрогського інституту управління і економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.tmei.ru.

Прийнято до друку 29.03.2013

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено методичні та практичні підходи до оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства як передумови їх стратегічного розвитку на регіональному рівні. Систематизовано методи формування конкурентних стратегій підприємства на сучасному ринку, виділено критерії та показники конкурентоспроможності підприємства і товару.

The methodical and practical approaches to the evaluation of level of competitiveness of enterprise as pre-condition of their strategic development at regional level are determined in the article. The methods of forming of competition strategies of enterprise at the modern market are systematized, the criteria and indexes of competitiveness of enterprise and commodity are determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасний стан економіки України потребує вирішення багатьох кардинальних проблем. Ефективне входження країни до міжнародної системи господарювання потребує термінового розв'язання низки економічних задач та суперечностей. Серед багатьох проблем, які постали перед господарським механізмом України в умовах усебічної міжнародної інтеграції, у першу чергу, потребує уваги питання набуття українськими підприємствами конкурентоспроможності на всіх світових ринках.

Управління конкурентоспроможністю на рівні підприємства – це сукупність заходів щодо систематичного вдосконалення виробу, пошуку нових каналів його збути та поліпшення післяпродажного сервісу. Управління конкурентоспроможністю підприємства ототожнюється з системою знань щодо принципів, методів та технологій формування конкурентних переваг і забезпечення на їх основі життєздатності підприємства як суб'єкта економічної діяльності.

На сучасному етапі наявність конкурентних переваг у підприємства є передумовою його виживання на ринку. Високий рівень конкурентоспроможності підприємства повинен свідчити про ефективність його функціонування, гнучкість в адаптуванні до змін середовища функціонування, високу якість продукції та адекватну цінову політику, позитивність сприйняття споживачами бренду, торговельної марки компанії, високий рівень кваліфікації персоналу тощо. Це робить проблему теоретичного обґрунтування конкурентної стратегії, вдосконалення методичних рекомендацій до оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства в умовах транзитивної економіки надзвичайно актуальною. Проблематиці цієї теми притаманний комплексний, комбінований характер, оскільки вивчення теоретичних аспектів розробки та реалізації програм підвищення конкурентоспроможності, а також питань, пов'язаних з управлінням цими процесами, необхідно здійснювати, виходячи із загально-методичних підходів до управління програмами та проектами, а засвоєння прикладних аспектів (склад, елементи, методи реалізації конкретних програм підвищення конкурентоспроможності) має здійснюватися шляхом опрацювання спеціалізованої літератури (періодичні видання відповідного характеру, монографії, матеріали науково-практичних конференцій тощо), в якій викладено досвід розв'язання цих проблем, накопичений на сьогодні підприємствами.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. На даний час у вітчизняній та світовій науці значний внесок у вивчення даних питань зроблено такими вченими, як Г. Л. Азоєв, Л. В. Балабанова, І. С. Благун, А. З. Воронкова, А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, У. Клекка, П. Кросбі, І. Мандель, Т. Л. Мостенська, Ч. Мюллер, П. В. Осіпов, Л. І. Піддубна,

С. М. Клименко, Т. В. Омельяненко, Д. О. Барабась, О. С. Дуброва, А. В. Вакуленко, С. М. Ілляшенко, В. С. Пономаренко, М. Портер, В. М. Гриньова, Р. А. Фатхутдинов, Н. А. Хруш та ін. Аналіз останніх наукових праць свідчить про наявність результатів комплексних досліджень щодо розвитку та впровадження елементів конкурентного аналізу підприємств. Однак існуюча науково-методична база та загальноприйняті методики оцінки конкурентоспроможності підприємств є недостатніми для розв'язання зазначених задач. Крім цього, як правило, авторами не проводиться системний аналіз ланцюга вартості, взаємозв'язків між окремими елементами конкурентоспроможності підприємств, а також не враховується ступінь їх впливу на інтегральний рівень розвитку. Тому деякі аспекти комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємств потребують подальшого теоретичного та методичного обґрунтування, що обумовило вибір і актуальність теми дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідність перегляду та удосконалення теоретико-методичних зasad до оцінювання конкурентоспроможності сучасних підприємств обумовлена особливостями розвитку як вітчизняної, так і світової економіки. Основними спонукаючими чинниками є: активізація процесів глобалізації та інтегрування; функціонування та розвиток сучасних економічних систем будь-якого рівня в режимі відкритості; входження економіки у наступний цикл, який характеризується кризовими явищами того чи іншого рівня; значний динамізм трансформування економічних процесів під впливом активного розвитку новітніх технологій, інформатизації та інтелектуалізації суспільства та економіки в цілому.

Економічне середовище, в якому сьогодні функціонують підприємства, характеризується значним посиленням динамізму усіх економічних процесів, особливо це стосується конкурентної боротьби. Саме тому набуває актуальності проблема управління конкурентоспроможністю підприємств. Значна кількість праць присвячених проблемам конкурентоспроможності та її управлінню, засвідчує, у першу чергу, об'єктивну складність визнання основних категорій цього процесу. Незважаючи на досить широке використання поняття «конкурентоспроможність» в економічній, науково-технічній та нормативно-технічній документації, загальноприйняте трактування цієї категорії не уніфіковано. Немає також однозначного трактування й інших основних категорій процесу управління конкурентоспроможністю підприємства, що спонукає до вивчення та систематизації існуючих наукових підходів з метою їх подальшого удосконалення та використання в наукових дослідженнях.

Проблема конкуренції та конкурентоспроможності – одна із найстаріших у ринковій економіці. Ще Адам Сміт казав, що «невидима рука править світом, і ринкова економіка тому не розвалюється, що конкуренція все розставляє на свої місця, а люди, які намагаються лише задовольнити власні потреби, зрештою працюють на благо суспільства». На думку автора, варто приділити увагу вдосконаленню методичних зasad до оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємств у сучасних умовах господарювання.

Формування конкурентної стратегії – актуальна тематика сучасності. Багато концептуальних підходів, методів, інструментів та технологій створення та реалізації стратегії було визнано та використано у практичній діяльності підприємств. Проте, за будь-яких обставин, провідна роль у визначені напрямів подальшого розвитку конкурентної стратегії залишається приматом практичної діяльності. Тому вищезазначене дозволяє констатувати необхідність дослідження механізмів створення та реалізації конкурентних стратегій підприємства у різних сферах діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є визначення методичних і практичних підходів до оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства як передумови їх стратегічного розвитку на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна теорія конкуренції має у своєму розпорядженні різноманітні концепції, методи, моделі та інструменти підвищення конкурентоспроможності підприємства. Разом з тим, у практиці вітчизняних промислових підприємств застосовується лише невелика частина теоретичних розробок. Це пов'язано з їх

невідповідністю специфіці конкурентного середовища і недостатньою кваліфікацією окремих керівників.

Сформувати механізми та інструменти підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств з урахуванням особливостей сучасних умов господарювання, пов'язаних з глобалізацією економіки і посилюванням міжнародної конкуренції, дозволяє розвиток такої економічної категорії як конкурентний потенціал.

Конкурентний потенціал промислового підприємства відображає наявність у нього можливостей щодо формування довготривалих конкурентних переваг. Конкурентний потенціал, з одного боку, забезпечує ефективну реалізацію конкурентної стратегії, сприяє збереженню або збільшенню частки ринку і, тим самим, забезпечує конкурентоспроможність підприємства, а з іншого – створює умови для розвитку і поліпшення конкурентної позиції підприємства у майбутньому [1, с.48].

Конкурентоспроможність промислового підприємства забезпечується на основі реалізації трьох рівнів зв'язків і відносин конкурентного потенціалу (ресурсного, резервного і рівня розвитку) з потенціалом ринку, під яким розуміють прогнозну сукупність виробничих і споживчих сил, що обумовлюють попит і пропозицію та потенціалами інших підприємств, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності.

У загальному вигляді вибір та застосування методів формування стратегії підприємства, у першу чергу, залежить від рівня і характеру агрегації та інтегрованості самого підприємства. У кожному окремому випадку необхідний диференційований підхід, аналіз специфіки галузі, оцінка цільового споживача.

Зокрема, у процесі стратегічного аналізу агрегованих і диверсифікованих підприємств для оцінки привабливості портфеля продукції та визначення можливих альтернатив (варіантів) його зміни застосовуються матричні методи або методи комплексного стратегічного аналізу. При здійсненні аналізу спеціалізованих підприємств або/і на бізнес-рівні підприємства для вироблення стратегічних альтернатив і вибору конкретної стратегії розвитку підприємства використовують формальне методи. Для усіх вищезазначених підприємств доцільним є також застосування методів фінансово-економічного аналізу та прогнозування.

Найбільш узагальнено конкурентоспроможність підприємства можна визначити як потенційну або реалізовану здатність економічного суб'єкта до ефективного довготривалого функціонування у релевантному зовнішньому середовищі. Конкурентоспроможність підприємства:

- ґрунтуються на конкурентних перевагах підприємства;
- визначає здатність підприємства витримувати конкуренцію на певному ринку;
- відображає позицію даного підприємства стосовно конкурентів.

Враховуючи досить значну кількість різноманітних методів, автор вважає за доцільне систематизувати їх, виділивши три групи (рис. 1) [2, с.72]:

- методи, які характеризують ринкові позиції підприємства (продукції);
- методи, які характеризують рівень менеджменту підприємства;
- методи, які характеризують рівень фінансово-економічної діяльності підприємства.

Можна запропонувати таку класифікація методів оцінки конкурентоспроможності підприємства, яка передбачає їх розподіл на окремі групи за певною ознакою. Найчастіше такою ознакою виступає форма представлення результатів оцінки, відповідно до якої виділяють графічні, матричні, розрахункові та комбіновані (розрахунково-матричні, розрахунково-графічні) методи.

Графічний метод оцінки конкурентоспроможності базується на побудові так званої «Радіальної діаграми конкурентоспроможності» або «Багатокутника конкурентоспроможності». Перевагою графічного методу оцінки конкурентоспроможності підприємства є його простота та наочність, а недоліком необхідно вважати те, що він не дозволяє встановити значення узагальненого критерію конкурентоспроможності підприємства.

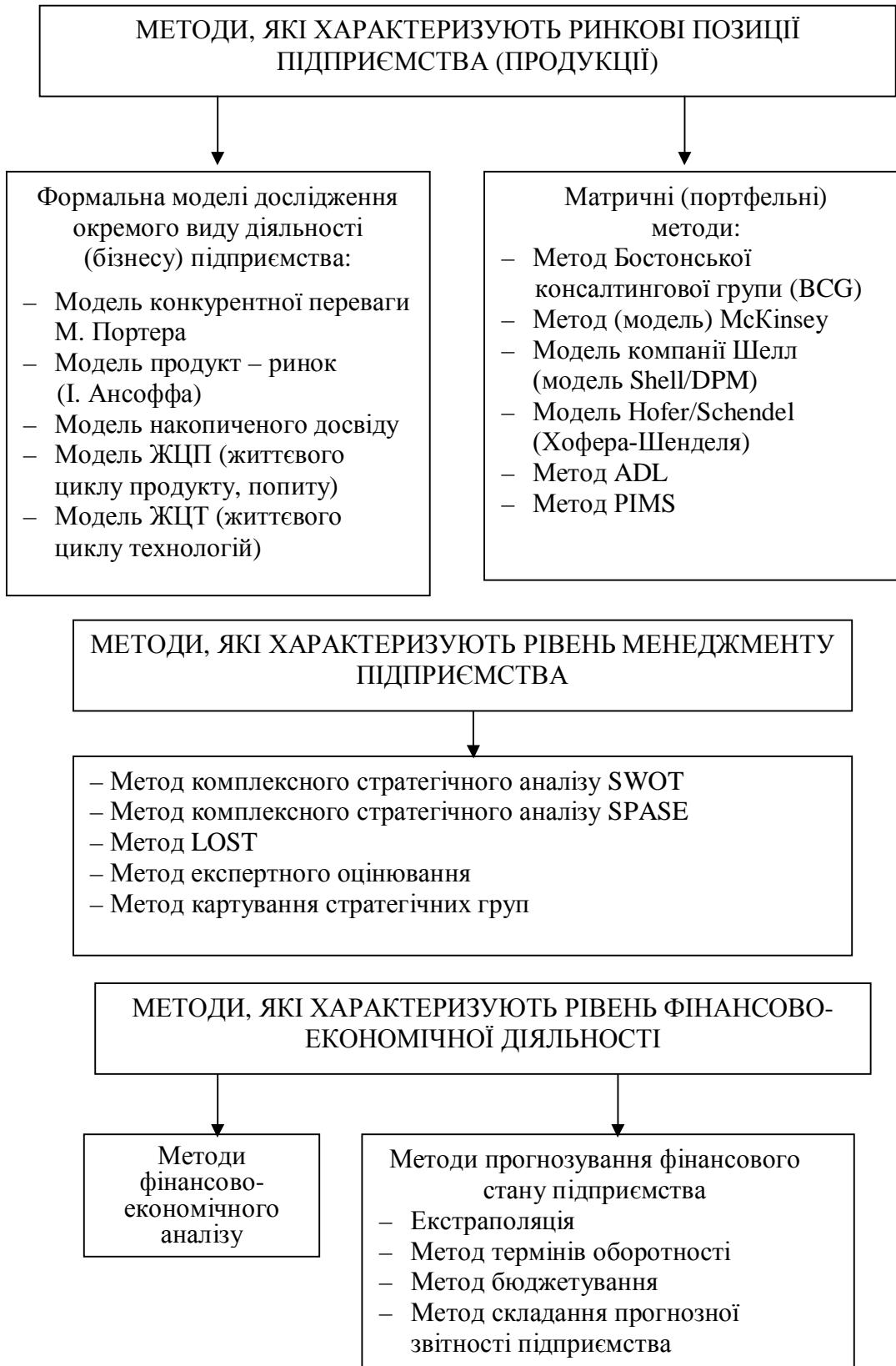


Рис. 1. Методи формування конкурентних стратегій підприємства

Матричні методи оцінки конкурентоспроможності підприємства базуються на використанні матриці – таблиці впорядкованих по рядках та стовпцях елементів. Найбільш показовим прикладом може слугувати широко відома матриця БКГ («Бостонської консалтингової групи»), побудована за принципом системи координат: по вертикалі – темпи росту місткості ринку, що розміщаються по рядках матриці у лінійному масштабі; по

горизонталі, тобто по стовпцях матриці – у логарифмічному масштабі відкладається відносна частка виробника продукції на ринку. Найбільш конкурентоздатними вважаються підприємства, що займають значну частку на швидко зростаючому ринку.

Табличний метод оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства фактично представляє собою варіацію матричного і тому не виділяється в окрему категорію.

Розрахункові методи оцінки конкурентоспроможності підприємства є вельми численними. Вони поділяються на:

- специфічні методи – методи, що дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємства за окремими аспектами його діяльності – виробничому, інноваційному, маркетинговому, фінансовому тощо;
- комплексні методи – методи, що базуються на комплексному підході до оцінки конкурентоспроможності підприємства.

До ключових методів оцінки конкурентоспроможності підприємства належать методи, в основі яких полягає: життєвий цикл товару (послуги); оцінка конкурентоспроможності одиниці продукції; частка ринку; теорія ефективної конкуренції; конкурентна перевага; метод бенчмаркинга; споживча вартість тощо.

Метод, заснований на теорії ефективної конкуренції [3, с.75]. Відповідно до цієї теорії найбільш конкурентоздатними є ті підприємства, де найкращим чином організована робота всіх підрозділів і служб. На ефективність діяльності кожної із служб впливає безліч чинників – ресурсів фірми. Оцінка ефективності роботи кожного із підрозділів передбачає оцінку ефективності використання ними цих ресурсів. В основі методу полягає оцінка чотирьох групових показників – критеріїв конкурентоспроможності (табл. 1).

Таблиця 1

Критерії і показники конкурентоспроможності підприємства та товару

Критерії та показники конкурентоспроможності	Роль показника в оцінці	Правило розрахунку показника	
		1	2
1. Ефективність виробничої діяльності підприємства			
1.1. Витрати на виробництво одиниці продукції, грн. / грн.	Відображає ефективність витрат при випуску продукції	Валові витрати / Обсяг випуску продукції	
1.2. Фондовіддача, грн. / грн.	Характеризує ефективність використання основних виробничих засобів	Обсяг випуску продукції / Середньорічна вартість основних виробничих фондів	
1.3. Рентабельність товару, %.	Характеризує ступінь прибутковості виробництва товару	Прибуток від реалізації×100/ Повна собівартість продукції	
1.4. Продуктивність праці, тис. грн. / чол.	Відображає ефективність організації виробництва та використання робочої сили	Обсяг випуску продукції / Середньоспискова чисельність працівників	
2. Фінансовий стан підприємства			
2.1. Коефіцієнт автономії	Характеризує незалежність підприємства від позикових джерел	Власні засоби підприємства/ Загальна suma джерел фінансування	
2.2. Коефіцієнт платоспроможності	Відображає здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання і вимірює вірогідність банкрутства	Власний капітал / Загальні зобов'язання	
2.3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	Відображає якісний склад засобів, що є джерелами покриття поточних зобов'язань	Грошові кошти і цінні папери, що швидко реалізуються / Короткострокові зобов'язання	

Продовження табл. 1

2.4. Коефіцієнт оборотності оборотних коштів	Характеризує ефективність використання оборотних коштів. Відповідає часу, протягом якого оборотні кошти проходять усі стадії виробництва і звернення	Виручка від реалізації продукції / Середньорічний залишок оборотних коштів
3. Ефективність організації збуту та просування товарів		
3.1. Рентабельність продажу, %	Характеризує ступінь прибутковості роботи підприємства на ринку, правильність встановлення ціни товару	Прибуток від реалізації х 100 / Обсяг продажу
3.2. Коефіцієнт затовареності готовою продукцією	Відображає ступінь затовареності готовою продукцією. Зростання показника свідчить про зниження попиту	Обсяг нереалізованої продукції / Обсяг продажу
3.3. Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей	Характеризує ділову активність підприємства, ефективність роботи служби побуту	Обсяг випуску продукції/ Виробнича потужність
3.4. Коефіцієнт ефективності реклами і засобів стимулювання збуту	Характеризує економічну ефективність реклами і засобів стимулювання збуту	Витрати на рекламу і стимулювання збуту / Приріст прибутку від реалізації
4. Конкурентоспроможність товару		
4.1. Якість товарів	Характеризує здатність товару задовольняти потреби відповідно до його призначення	Комплексний метод
4.2. Ціна товару	Характеризує доступність товару для споживача	Визначається різними методами

Розрахунок критеріїв і коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства проводиться за формулою середньозваженої арифметичної [3, с.89].

Коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства (K_{kp}) розраховується за формулою:

$$K_{kp} = 0,15E_B + 0,29\Phi_P + 0,23E_3 + 0,33K_T \quad (1)$$

де E_B – значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства;

Φ_P – значення критерію фінансового стану підприємства;

E_3 – значення критерію ефективності організації збуту і просування товару на ринку;

K_T – значення критерію конкурентоспроможності товару;

0,15; 0,29; 0,23; 0,33 – коефіцієнти вагомості критеріїв.

Метод бенчмаркинга – один із нових і сучасних підходів до вивчення продукції підприємства, який успішно використовується у практиці японських, американських, західноєвропейських і скандинавських бізнесменів і учених [4, с.185].

Бенчмаркинг – це метод сучасного менеджменту, за допомогою якого компанія проводить порівняння своєї діяльності з практикою інших компаній з метою здійснення конкретних змін, що дозволяють покращити діяльність і підвищити її конкурентоспроможність. Особливості бенчмаркинга: загальносистемний характер (охоплення усіх аспектів діяльності компанії, включаючи її корінні зміни як системи в цілому); чітка спрямованість на досягнення кращого рівня; прикладна орієнтація на досягнення

конкурентних переваг (знаходження практичних рішень питання «Як здійснити необхідні поліпшення?»).

Наступним доцільним кроком дослідження обраної проблематики автор вважає виділення методів, які характеризують рівень фінансово-економічної діяльності підприємства:

- методи фінансово-економічного аналізу;
- методи прогнозування фінансового стану підприємства;
- екстраполяція;
- метод термінів оборотності;
- метод бюджетування;
- метод складання прогнозної звітності підприємства [5, с.87].

Висновки і перспективи подальших розробок. Підводячи підсумки дослідження обраної проблематики, автор наголошує, що в Україні є передумови активізації конкурентних стратегій підприємств.

Підвищення конкурентоспроможності представляє собою процес змін, і як будь-який процес, особливо той, що викликає певні протидії, він потребує управління і, зокрема, стратегічного підходу. Оскільки зміни стосуються усіх основних організаційних складових, включаючи структуру кадрів, зайнятість, кваліфікацію, технологію, обладнання, продукцію, ринки збути, то, відповідно, вихідним моментом підвищення конкурентоспроможності виступає розробка стратегії такого підвищення з урахуванням всіх аспектів сприяння та протидій.

Процес підвищення конкурентоспроможності потребує урахування специфіки взаємозв'язку як між елементами організації, так і з їх оточенням, і являє собою процес прийняття рішень (включаючи цілі, методи, плани) щодо досягнення цілей підвищення конкурентоспроможності. При цьому менеджмент підприємства повинен:

- об'єктивно оцінювати існуюче положення організації;
- визначати концепцію підвищення конкурентоспроможності;
- доводити необхідність змін;
- наочно представляти та пояснювати очікувані результати вдосконалення діяльності.

Систематизація методів формування конкурентних стратегій підприємств дозволяє констатувати:

1. Доцільним є розмежування сфер використання різних методів. Формальні методи доцільно застосувати за умови здійснення аналізу спеціалізованих підприємств або/і на бізнес-рівні підприємства для вироблення стратегічних альтернатив і вибору конкретної стратегії розвитку підприємства (чи бізнесу). Матричні (портфельні) методи є сенс застосувати, в основному, для підприємств з диверсифікованим (різноманітним) асортиментом продукції, стан яких на ринку можна визначити, а саме: за умови діагностики стану даного підприємства на ринку відносно його конкурентів; за умови діагностики асортиментної структури продукції підприємства відносно ситуації на ринку. Ці методи можна використати і для підприємства, яке випускає один або декілька однотипних виробів. У цьому випадку головною метою аналізу буде не встановлення належних асортиментних пропорцій в межах підприємства, а отримання відповіді на питання про те, чи доцільно підприємству засвоювати нові сфери діяльності. Матричні (портфельні) методи є простою формою оцінки різноманітних сфер (видів) діяльності підприємства (СЕЕ, СЗГ). У якості сфери діяльності приймається один елемент з співвідношення структур «продукт-ринок». В основу матричних методів покладена матриця, яка складається із декількох полів та графічно описує і порівнює стан різних видів діяльності підприємства (СЗГ) щодо таких змінних, як: темп зростання ринку, частка підприємства на ринку, загальна привабливість сектора тощо.

2. Методи, які характеризують рівень менеджменту підприємства, дозволяють оцінити (встановити) конкурентну позицію підприємства через ефективність менеджменту підприємства, вони показують, за рахунок яких управлінських рішень завойована та чи інша конкурентна позиція підприємства.

3. Для визначення стратегічного стану підприємства, при формулюванні та оцінці альтернативних варіантів його стратегії не завжди достатньо застосувати лише матричний аналіз. Іноді виникає необхідність проведення стратегічного аналізу на основі застосування методів, які характеризують рівень фінансово-економічної діяльності підприємства. Це, у першу чергу, пов’язано із тим, що матричні методи не враховують деяких аспектів функціонування підприємства, зокрема, механізм організації управління підприємством. Як свідчать дослідження, методи фінансового аналізу використовуються недостатньою мірою та, в основному, вважається, що фінансовий аналіз традиційно носить ретроспективний характер. Необхідно зазначити, що саме перспективний фінансово-економічний аналіз дозволяє одержувати порівняльні оцінки та є базою для складання прогнозів майбутніх фінансових ситуацій, які відповідають різним варіантам стратегії підприємства (його стратегічним альтернативам). У свою чергу, методи прогнозування фінансового стану підприємства дозволяють оцінити фінансову ситуацію з позиції її відповідності стратегії розвитку підприємства з урахуванням зміни внутрішніх та зовнішніх умов його функціонування.

4. Усім методам властиві окрім недоліки та переваги, які спричиняють можливість їх застосування у практиці вітчизняних підприємств. У багатьох методах автори залишають право вибору досліджуваних змінних на розсуд дослідника, що дає можливість врахувати галузеві, технічні та інші специфічні особливості. Очевидним є те, що найбільш повну інформацію можна отримати шляхом одночасного застосування низки методів, але тільки після їх глибокої адаптації до української специфіки.

5. Позитивного ефекту від застосування того чи іншого методу можна досягти у результаті досить напруженої та творчої роботи команди висококваліфікованих професіоналів, якщо такої команди немає, то варто відмовитись від використання складних моделей, а відповідні проблеми спробувати вирішити іншими, більш простими інструментами.

Таким чином, у статті розглянуто основні методи формування конкурентних стратегій підприємства; систематизовано та аргументовано критерії формування і показники конкурентоспроможності підприємства та товару, на підставі яких визначено методичні та практичні підходи до оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства як передумови їх стратегічного розвитку на регіональному рівні.

Вищевикладена концепція, яка запропонована у статті, уже почала використовуватися автором для оцінки конкурентного потенціалу інноваційно-інвестиційної сфери Одеського регіону, його привабливості, можливих змін, напрямків розвитку. Щодо перспектив подальшого розвитку, важливим, на думку автора, є поглиблення існуючих розробок до побудови комплексних показників оцінки конкурентоспроможності підприємства, які сприятимуть успіху в розвитку підприємств регіону в конкурентному середовищі сучасної економіки.

Список використаної літератури

1. Шандова Н. В. Ключові елементи системи забезпечення конкурентних переваг підприємства / Н. В. Шандова // Актуальні проблеми економіки, 2004. – № 11 (41). – С. 48–58.
2. Хруш Н. А. Конкурентні стратегії: процеси створення та реалізації: [монографія] / Н. А. Хруш, М. В. Желіховська; [за наук. ред. докт. екон. наук, проф. Н. А. Хруш]. – К.: Освіта України, 2010. – 316 с.
3. Виханский О. С. Стратегическое управление: [учеб.] / О. С. Виханский. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Гардарики, 2008. – 296 с.
4. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: [навч. посіб.] / С. М. Ілляшенко. – Суми, 2003. – 278 с.
5. Смолін І. В. Стратегічне планування розвитку організацій / І. В. Смолін. – К.: КНТЕУ, 2004. – 174 с.

Прийнято до друку 29.03.2013

ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ ТА ЗАДОВОЛЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОТРЕБ ОСОБИСТОСТІ

У статті за допомогою економетричного моделювання проведено аналіз впливу різних факторів на соціально-економічні потреби особистості. Виділено органи державної влади та управління, які здійснюють вплив на соціально-економічні потреби, а також форми та методи державного регулювання цієї групи потреб. Запропоновано практичні рекомендації щодо формування та підвищення рівня задоволення соціально-економічних потреб.

The analysis of the different factors which influence the social-economical personal needs with the help of econometric modeling is made in this article. The public and administration authorities which influence the social-economical needs are distinguished. The state regulation forms and methods of this group of needs are highlighted. The recommendations to the formation and the rise of the social-economical needs satisfaction level are suggested.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Рівень ефективності виробництва визначається не тільки якістю техніки, але й, перш за все, знаннями, кваліфікацією, культурним рівнем працівників. Продуктивність праці працюючих залежить переважно від рівня задоволення їх потреб.

Вивчення закономірностей, динаміки особистих потреб, розуміння їх структури та шляхів задоволення необхідні для розробки економічної, соціальної політики, методології регулювання економічних процесів у суспільстві, програм виходу із екологічної та фінансової криз.

Соціально-економічні потреби за мірою нагальності посідають друге місце після потреб фізичного існування. Якщо на рівні суспільства робиться наголос на задоволенні потреб фізичного існування, то принцип максимізації прибутків наштовхується на низку суперечностей: між зростаючим обсягом виробництва та обмеженістю природних компонентів процесу виробництва; між потребами та можливістю їх задоволення найбагатшими та найбіднішими верствами населення; нарощування основного капіталу та збільшення фонду споживання власників засобів виробництва відбувається на фоні зменшення соціальних виплат та відрахувань до соціальних фондів. У результаті дії цього протиріччя назривають соціальні конфлікти. Усе це підвищує актуальність дослідження особистих потреб, зокрема соціально-економічних, суб'єктів, форм та методів їх державного регулювання.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням соціально-економічних і духовно-інтелектуальних потреб займаються такі вчені, як О. Г. Леонова, Д. Л. Крапивин, Н. М. Вадковська, Ю. Є. Зиятдинова та інші. При цьому використовується найрізноманітніший інструментарій. Економетричне моделювання при дослідженнях потреб широкого розвитку не отримало. Відсутні також дослідження суб'єктів, форм та методів державного регулювання соціально-економічних потреб особистості.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Превалювання соціальних потреб над економічними наштовхується на певні суперечності: збільшення відрахувань суб'єктів господарювання на соціальні цілі зменшує потенціальні та реальні можливості оновлення основного капіталу підприємств та стимулює процеси тінізації;

зростання соціальних видатків бюджетів різних рівнів діє аналогічно профіциту бюджету – зменшує темпи економічного зростання.

Перспектива вбачається у створенні механізмів, які б об'єднали матеріальні та соціальні потреби в частині їх формування та задоволення у «соціально-економічні» потреби. Для цього форми останніх необхідно трансформувати таким чином, щоб це поєднання мало якнайменше суперечностей. Введення терміна «соціально-економічні потреби особистості» дозволить не протиставляти економічні та соціальні потреби.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз соціально-економічних потреб за допомогою економетричного моделювання, розробка форм та методів впливу держави на цю групу потреб.

Виклад основного матеріалу дослідження. До соціально-економічних потреб варто віднести форму організації життедіяльності особистості, потребу в праці, належних умовах праці, підвищенні кваліфікації, вільному часі, потребу в ефективному розподілі коштів фондів державного соціального та пенсійного страхування та функціонуванні інститутів у суспільстві, зокрема, інститутів освіти, охорони здоров'я тощо.

У результаті зайнятості реалізується потреба особистості у праці. Праця є способом перетворення й освоєння природних ресурсів. У процесі праці створюються матеріальні та духовні блага, розвивається сам суб'єкт праці.

Умови праці є важливою соціально-економічною потребою та частково визначають відношення до праці. Як відомо, умови праці – це сукупність елементів виробничого середовища, котрі поділяються на декілька груп: технічні умови, тобто технічний стан засобів праці, рівень техніки безпеки на виробництві, рівень професійної захворюваності та травматизму; санітарно-гігієнічні умови тобто темп, режим роботи, освітлення, вібрація, рівень загазованості; виробничі умови – організація харчування, відпочинку, питної води, лікувально-профілактичне обслуговування, забезпечення спеціальним одягом та взуттям, засобами індивідуального захисту, транспортом; психофізіологічні елементи умов праці – фізичне та нервово-психічне навантаження, монотонність, режим праці та відпочинку, психологічний клімат у колективі, естетичні елементи тощо.

Ринкові засади господарювання, орієнтація суб'єктів господарювання на прибутки у мінімально можливий термін часу скоротили витрати на охорону праці. Іншою стороною цього процесу стало збільшення числа аварій та нещасних випадків, зростання рівня виробничого травматизму. За несприятливих умов праці та зношеності обладнання підтримка досягнутого рівня праці передбачає занадто високу її інтенсивність. Тому, у окремих категорій працюючих, тривалість робочого дня і робочого тижня перевищує законодавчу норму. Наявність великої кількості робочих місць з інтенсивною та тяжкою працею, несприятливим режимом роботи зумовлює виснаження та перенапругу трудового потенціалу країни та скорочення його відтворення [1, с.133].

Здоров'я конкретної особистості є одночасно потребою фізичного існування, однією з найважливіших соціально-економічних потреб та формується під впливом умов та способу життя, умов праці, матеріального стану, якості харчування, екологічних умов проживання, рівня розвитку охорони здоров'я. Здоров'я виконує дві функції, а саме: початковий та кінцевий момент життедіяльності населення. У якості початкового воно являє собою необхідну передумову, що знаходиться в основі всієї життедіяльності особи. Стан здоров'я значною мірою визначає можливість задоволення інших потреб особистості.

На соціально-економічні потреби впливає значна кількість факторів. Припустимо, що найбільш суттєвий вплив здійснюють такі фактори, як кількість зайнятого населення, кількість осіб, які навчаються у навчальних закладах, доходи населення, індекс споживчих цін. За результатуючу ознаку візьмемо обсяг послуг, реалізованих населенню у сфері освіти, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги. Для економетричного моделювання

соціально-економічних потреб в якості факторних та результуючої ознак пропонуємо використовувати змінні, що наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Масив змінних економетричного моделювання соціально-економічних потреб
(складено автором)

Рік	Обсяг послуг реалізованих населенню в сфері освіти, охорони здоров'я та надання соц. допомоги, Y , млн. грн.	Кількість зайнятого населення, X_1 , млн. осіб	Кількість осіб, які навчалися у навчальних закладах, X_2 , тис. осіб	Доходи населення, X_3 , млн. грн.	Індекс споживчих цін X_4 , % до попереднього року
1997	248	23,8	9441,6	44594,33	110,1
1998	265	22,9	9360,2	72762,83	120
1999	342	19,9	9278,8	100931,3	119,2
2000	485	20,2	9220	128736	125,8
2001	498	19,97	8974	157996	106,1
2002	1577,7	20,1	9192	185073	99,4
2003	1853,7	20,2	8974	215672	108,2
2004	2263,4	20,3	8813	274241	112,3
2005	2911,7	20,7	8605	370636	110,3
2006	3134,8	20,7	8381	472061	111,6
2007	4029,2	20,9	8124	623289	116,6
2008	5269,3	21	7825	845641	122,3
2009	6038,5	20,2	7518	894286	112,3
2010	6741,4	20,3	7224	1101015	109,1
2011	8125,9	20,3	7013	1251005	104,6

Специфікацію моделі потреб фізичного існування проведемо в адитивній формі:

$$Y_{it} = b_0 + \sum_{i=1}^n b_i X_{it} = b_0 + b_1 x_{1t} + b_2 x_{2t} + \dots + b_m x_{mt} + e_t \quad (1)$$

де x_{it} – аргументи, факторні ознаки визначені на заданому t -му році;

b_i – невідомі параметри моделі, які необхідно оцінити;

e_t – випадкова величина, стохастична складова моделей в t -му році.

Дослідження факторів на наявність (відсутність) колінеарності в масиві даних найбільш доцільно, на думку автора, проводити за допомогою алгоритму Фаррара-Глобера [2, с.209–227; 3, с.228–243; 4, с.274–280], який містить три групи статистичних критеріїв для перевірки (послідовно) усього масиву змінних (χ^2 -критерій), окремого фактора з рештою змінних (F-критерій) та кожної пари незалежних (факторних) змінних (t-критерій). Крім того, використання вказаного алгоритму дає змогу, за наявності в масиві змінних мультиколінеарності, усунути її наслідки і використовувати при побудові моделі всі факторні змінні, не виключаючи їх з масиву даних. Результати перевірки масиву факторів на мультиколінеарність за алгоритмом Фаррара-Глобера наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Аналіз масиву факторних ознак групи соціально-економічних потреб на колінеарність

Вид тесту	Емпіричне значення	Число ступенів вільності, N	Рівень значущості, α	Критичне значення	Висновки
χ^2 тест	55,17	6	0,05	12,59	В масиві змінних існує колінеарність
F-тест	F ₁ =0,99	11	0,05	3,59	X ₁ не колінеарний з іншими факторами
	F ₂ =338,43				X ₂ колінеарний з іншими факторами
	F ₃ =329,99				X ₃ колінеарний з іншими факторами
	F ₄ =0,17				X ₄ не колінеарний з іншими факторами
t-тест	t ₁₂ =1,273	11	0,05	1,796	X ₁ не колінеарний з X ₂
	t ₁₃ =1,157				X ₁ не колінеарний з X ₃
	t ₁₄ =0,426				X ₁ не колінеарний з X ₄
	t ₂₃ =-30,02				X ₂ колінеарний з X ₃
	t ₂₄ =0,099				X ₂ не колінеарний з X ₄
	t ₃₄ =0,060				X ₃ не колінеарний з X ₄

Факторна економетрична модель формування соціально-економічних потреб, у якій усунуто наслідки мультиколінеарності факторних ознак, синтезована у вигляді:

$$Y_{tr} = 6882.2 + 1.343 X_1 - 0.488 X_2 + 0.005 X_3 - 20.07 X_4 \quad (2)$$

Синтезована модель відповідає усім статистичним критеріям, достовірність апроксимації статистичних даних вказаним набором факторів (X₁-X₄) становить 98,59%, модель є адекватною за тестом Фішера, якість моделі за показником MAPE – відмінна (MAPE=0,534%). Графічно результат моделювання представлений на рис. 1.

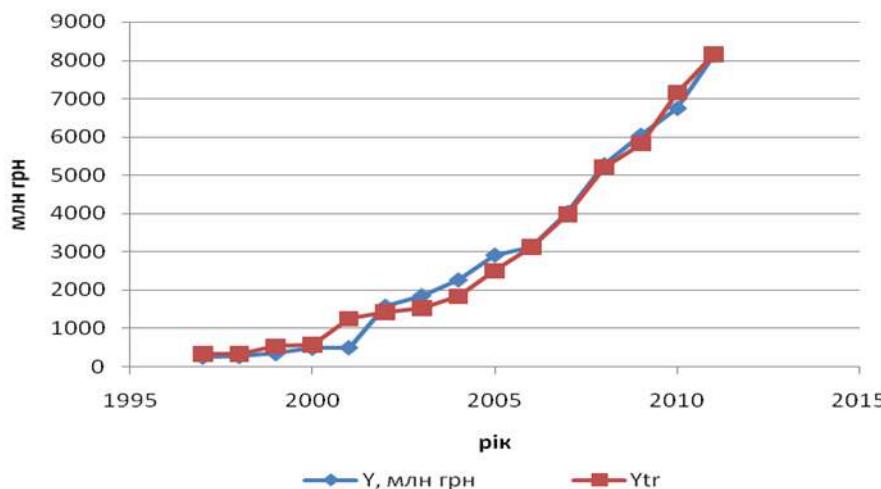


Рис. 1. Моделювання соціально-економічних потреб

Економіко-математичний аналіз моделі, проведений за допомогою показників ефективності чинників та параметрів еластичності підтверджив той факт, що найвищий рівень еластичності мають такі фактори, як зайнятість та доходи населення. Перевірка на коленіарність інших груп факторів показала, що на соціально-економічні потреби впливають також культурний та інформаційний аспекти життєзабезпечення особистості (кількість відвідувань театрів, кількість друкованих видань, засобів масової інформації, видатки бюджету на інформатизацію, обсяги телевізійного мовлення, екологічна ситуація в країні (відтворення лісів) тощо).

За результатами економетричного моделювання, серед органів державної влади та управління варто виділити органи, які впливають на формування та задоволення соціально-економічних потреб. До них варто віднести Верховну Раду України, Кабінет Міністрів України, Міністерство фінансів України, усі профільні міністерства соціальної сфери. Так, Верховна Рада України впливає на цей процес при прийнятті законів у частині регулювання відносин власності, розподілу коштів державних соціальних та пенсійних фондів, у галузі зайнятості, охорони праці, освіти, культури, спорту, охорони здоров'я тощо. Кабінет Міністрів України організовує весь процес формування та задоволення соціально-економічних потреб особистості. Його основними функціями є забезпечення розробки і виконання загальнодержавних програм економічного та соціального розвитку; визначення доцільності розроблення державних цільових програм з урахуванням загальнодержавних пріоритетів та забезпечення їх виконання; забезпечення проведення державної політики у сфері охорони здоров'я, освіти, науки, культури, спорту, туризму, охорони навколошнього природного середовища; проведення заходів щодо підвищення реальних доходів населення та забезпечує соціальний захист громадян; розроблення та здійснення державної політики у сфері трудових відносин, оплати праці, охорони праці, соціального захисту; забезпечення підготовки законопроектів щодо державних соціальних стандартів і соціальних гарантій. Міністерство фінансів України виконує такі функції [5]: бере участь в бюджетному процесі; здійснює нормативно-правове регулювання у фінансовій, бюджетній, податковій, митній сferах, у сфері державного фінансового контролю, казначейського обслуговування бюджетних коштів; здійснює управління об'єктами державної власності, що належать до сфери управління Мінфіну України.

Найбільш системний вплив на формування та задоволення особистих потреб здійснює Міністерство економічного розвитку та торгівлі України, одним із завдань якого є проведення єдиної державної соціально-економічної політики [6]. Саме на цей орган виконавчої влади покладені функції щодо: здійснення комплексного прогнозу соціально-економічного розвитку країни; участь у бюджетному плануванні; розробка прогнозних балансів попиту та пропозиції за певними видами продукції; прогноз розвитку ресурсної бази; визначення пріоритетних напрямів наукових досліджень.

Органом, який також суттєво впливає на забезпечення особистих потреб, є Міністерство соціальної політики України. Цей орган виконавчої влади наділений широким спектром повноважень [7], зокрема здійснює нормативно-правове регулювання у сферах зайнятості та трудової міграції; трудових відносин; оплати і умов праці; загальнообов'язкового державного соціального страхування, пенсійного забезпечення; надання адресної соціальної допомоги, соціальних послуг та соціального обслуговування населення; аналізує стан економічної активності населення і тенденції процесів на ринку праці, складає на цій основі прогнози щодо регулювання ринку праці та зайнятості населення; сприяє створенню умов для використання праці громадян, які потребують соціального захисту і не здатні на рівних умовах конкурувати на ринку праці; розробляє та вносить у встановленому порядку пропозиції з питань зайнятості населення та його соціального захисту від безробіття, з питань професійного навчання, регулювання трудової міграції громадян України; координує роботу з питань професійного навчання кадрів на виробництві; аналізує виконання державних соціальних гарантій, які передбачають надання соціального захисту, що включає матеріальне забезпечення громадян у разі хвороби, повної, часткової, або тимчасової втрати працевздатності, втрати годувальника, безробіття з

незалежних від них обставин, а також у старості, та в інших випадках, передбачених законом; координує діяльність центральних органів виконавчої влади щодо формування та забезпечення реалізації державної політики у сфері розвитку соціального діалогу, з питань колективно-договірного регулювання трудових і соціально-економічних відносин, взаємодії з Національною тристоронньою соціально-економічною радою; розробляє та вносить у встановленому порядку пропозиції щодо надання державної адресної соціальної допомоги малозабезпеченим та багатодітним сім'ям, інвалідам, особам, які страждають на психічні розлади, іншим соціально вразливим верствам населення.

Державне регулювання особистих потреб відбувається за допомогою програмно-цільових, нормативно-правових, організаційно-розпорядчих та контрольно-наглядових державних заходів, які здійснюють органи державної влади та управління.

Якщо виходити з позицій інституціонального підходу до суті потреб, то можна стверджувати, що серед інститутів впливу на формування та задоволення соціально-економічних потреб держава посідає визначне місце. Юридичний аспект руху товарів та цінностей, зміна форм власності впливає на потреби та споживання конкретної особи. Потреби тільки ззовні здаються притаманними лише особі і зумовленими її внутрішнім світом. У дійсності вони формуються та задовольняються відповідно до рівня виробничих сил та типу суспільних відносин. З метою економії трансакційних витрат діяльність органів управління повинна бути раціональною з погляду їх витрат на власне утримання, відповідно до виконуваних функцій [8, с.148].

Особливе місце у формуванні соціально-економічних потреб займає державний сектор. Саме в державному секторі можуть вироблятись товари та надаватись послуги особливого значення: ресурсозбереження, природоохоронні, рекреаційні, з переробки природних ресурсів. Державний сектор є одночасно об'єктом і засобом державного регулювання, тобто передбачає наявність системи інститутів, які виконують функції законодавчої та виконавчої влади. Саме від узгоджених дій всіх інститутів залежить ефективність державного регулювання.

Головними напрямами підвищення рівня задоволення соціально-економічних потреб є активна державна цінова, соціальна політика та політика доходів. Остання особливо важлива в частині збільшення частки доходів від власності в загальній сукупності доходів; розробка заходів щодо дотримання пропозицій у співвідношенні між рівнем доходів різних соціальних верств населення; соціально виваженого перерозподілу ВВП у напрямку підвищення платіжного попиту незахищених верств населення.

Підвищити дієвість соціальної, цінової політики та політики доходів можна досягти використовуючи як прямі, так і непрямі методи державного регулювання, які базуються на використанні різних економічних, фінансових важелів, таких, як податки, відсотки, пільги тощо. Прямі методи, які реалізуються на основі прийнятих законодавчих актів доцільно використовувати при регулюванні доходів працівників соціальної сфери, дотриманні норм Конвенцій МОП з охорони праці, обмеженні монопольного впливу при формуванні цін, особливо на товари мінімального споживчого кошика, при закріпленні змін у навчальних програмах в напрямку збільшення інформаційної та екологічної складових, розвитку етичних, духовних, моральних, інтелектуальних, естетичних та пізнавальних потреб особистості. При зростанні духовно-інтелектуальних (естетичних, моральних, етичних, інтелектуально-пізнавальних), екологічних, інформаційних потреб у суспільстві має зменшуватись необхідність у предметах розкоші для верств населення із високим рівнем доходів, відповідно буде зменшуватись навантаження на навколошнє середовище та природні ресурси.

Для того, щоб сформувати соціально-економічні потреби особистості, адекватні принципам сталого розвитку, підтримати тенденцію щодо зміни структури особистих потреб в напрямку росту екологічної та інформаційної складових, необхідно систематично використовувати методи державного впливу, які регламентують потреби, створюють умови для ефективного функціонування суб'єктів господарювання, раціонального використання

природних ресурсів через систему законів, законодавчих та нормативних актів, що формують відповідне законодавче поле, вдосконалюють чинні правові інструменти та важелі.

Висновки і перспективи подальших розробок. Економіко-математичний аналіз моделі задоволення соціально-економічних потреб, проведено за допомогою показників ефективності чинників та параметрів еластичності, підтверджив той факт, що позитивні зрушенні у структурі моделі надасть зміна таких факторів як зайнятість та доходи населення, а також рівень цін, культурний та інформаційний аспект життєзабезпечення особистості (кількість відвідувань театрів, кількість друкованих видань, засобів масової інформації, видатки бюджету на інформатизацію, обсяги телевізійного мовлення, екологічна ситуація в країні (відтворення лісів) тощо).

Проведене дослідження та визначені фактори впливу на соціально-економічні потреби особистості дозволили систематизувати суб'єкти державного впливу на цю групу потреб та розробити пропозиції щодо:

- необхідності підвищення рівня задоволення соціально-економічних потреб на державному рівні за рахунок сприяння росту заробітної плати, доходів від власності, від продажу цінних паперів, більш рівномірного розподілу доходів між різними верствами населення частково за рахунок непрямих важелів впливу, через проведення монетарної та фіскальної політики;
- доречності розробки концепцій, моделей із чітко сформованими цілями та завданнями державної політики, їх реалізацію за рахунок створення певних ідеологічних, економічних та правових умов життєдіяльності. Подальша державна політика буде залежати від того, які концептуальні підходи будуть домінувати. Важливим моментом залишається стимулювання за допомогою державних та ринкових важелів розвитку етичних, духовних, моральних, інтелектуальних, естетичних, пізнавальних потреб особистості з метою підвищення продуктивності праці працюючих та соціальної активності;
- забезпечення комплексності прийняття і реалізації державних заходів з формування та задоволення соціально-економічних потреб в усіх національних програмах (економічних, екологічних, освітніх, з охорони праці, розвитку інститутів власності, охорони здоров'я тощо);
- підвищення ефективності нагляду та контролю за поліпшенням умов праці, охороною праці на підприємствах, установах, доречності приведення вітчизняного законодавства з умов та охорони праці відповідно до міжнародних конвенцій та рекомендацій МОП.

Список використаної літератури

1. Леонова О. Г. Удовлетворение личных потребностей населения в условиях перехода к рыночной экономике: дис. ... кандидата экон. наук: 08.00.01 / Ольга Георгиевна Леонова. – М., 1993. – 180 с.
2. Наконечний С. І. Економетрія / С. І. Наконечний, Т. О. Терещенко, Т. П. Романюк. – Київ: КНЕУ, 2004. – 520 с.
3. Лук'яненко І. Г. Економетрика / І. Г. Лук'яненко, Л. І. Краснікова. – К.: Знання, 1998. – 493 с.
4. Бородич С. А. Эконометрика / С. А. Бородич. – Минск: Новое знание, 2001. – 407 с.
5. Указ Президента України «Про Положення про Міністерство фінансів України» № 446/2011 від 08.04.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/446/2011>.
6. Указ Президента України «Про Положення про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України» № 634/2011 від 31.05.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/go/634/2011>.
7. Указ Президента України № 389/2011 від 06.04.2011 р. «Про Положення про Міністерство соціальної політики України». – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/389/2011>.
8. Капанова С. Т. Интеграция рыночного и государственного регулирования экономики: методология, теория, практика: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / Салтанат Талгатбековна Капанова. – Саратов, 2004. – 360 с.

Прийнято до друку 15.03.2013

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВ ХЛІБОПЕКАРСЬКОЇ ГАЛУЗІ

У статті розглянуто динаміку обсягів виробництва хлібопекарських підприємств, виявлено основні проблеми, які гальмують розвиток галузі. Обґрутовано необхідність розвитку ефективного конкурентного середовища підприємств цієї галузі за допомогою інститутів конкуренції.

The article considers the dynamics of volumes production for the enterprises of baker's industry, there are identified the main problems hindering the development of the industry. The necessity of effective competitive business environment of the industry through competition institutions is grounded.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Зміни, що відбуваються в економіці України протягом останніх десятиліть спрямовані на формування якісно нової системи господарювання, основу якої становить ефективне конкурентне середовище. Конкуренція як необхідна передумова функціонування ринкової економіки та внутрішній механізм ефективного та динамічного розвитку національної економіки завжди діє у певному середовищі.

Проте з перших кроків ринкових перетворень в нашій країні стало зрозуміло, що конкурентні відносини, які складаються у транзитивних економіках, потребують відповідного інституційного оформлення, оскільки поза таких інститутів вони замість конструктивної сили перетворюються на деструктивну. Тому, одним із визначальних моментів розвитку конкурентних відносин в Україні стало формування інститутів конкуренції [1, с.1].

Незважаючи на те, що сьогодні все більше підприємств відчувають тиск конкурентної боротьби, ще існують значні інституційні бар'єри конкуренції, що негативно впливає на процеси розвитку національної економіки України.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Основи інституціоналізму були закладені в економічну науку представниками так званого старого інституціоналізму – Т. Вебленом та Д. Коммонсом, а також нового інституціоналізму – Д. Нортом, який доводив, що інституційне середовище впливає не тільки на стимули до інновацій, але й до більш ефективної організації виробництва.

Дослідженню взаємозв'язку конкурентного середовища та інституціоналізму в умовах переходу до ринкової системи господарювання приділено увагу таких економістів як О. О. Костусєв, який в рамках дослідження історичної динаміки конкуренції та монополій, розрізняє 2 типи монополізму: підприємницький та інституційний; С. О. Черненко – визначає інституційні чинники неефективності товарних ринків. Вагомий внесок в дослідження інституційних форм розвитку конкурентних відносин у переходній економіці України (шляхом розробки рекомендацій щодо вдосконалення інституційних зasad конкурентних відносин) зроблено Ю. Б. Росецькою.

Разом з тим, особливої уваги потребує дослідження впливу окремих факторів (у тому числі, її інституційного характеру) на розвиток конкурентного середовища на окремих ринках, зокрема і хлібопекарської галузі. Дослідженю сучасного стану, проблем та особливостей функціонування хлібопекарської галузі України присвячено праці А. Н. Васильченко, С. Ф. Волкової, А. О. Золотухіної, Н. Я. Пітель, О. С. Ралко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Узагальнення опублікованих наукових і прикладних праць з проблем інституціонального забезпечення ринкових відносин в цілому і конкурентного середовища підприємств зокрема, дозволяє зробити висновок, що висвітлення даних питань носить фрагментарний характер, є недостатнім та потребує подальшого дослідження, зокрема в рамках такої соціально значимої галузі національної економіки як хлібопекарська.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану хлібопекарської галузі України, виявлення проблем (у тому числі, й інституціональних) її розвитку зокрема крізь призму забезпечення розвитку конкурентного середовища в галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Хлібопекарська галузь є однією із провідних галузей національної економіки України, тому що хліб в Україні завжди був і залишається тією соціальною цінністю, яка ніколи не втратить свого значення. Стабільне та ефективне функціонування даної галузі є свідченням становлення конкурентоспроможної харчової промисловості України та національної економіки в цілому. В умовах низької платоспроможності населення хліб та хлібні вироби займають чільне місце у споживчому кошику пересічного українця. У різних країнах людина на добу споживає від 150 г. до 500 г. хлібопекарських виробів. Споживаючи хліб та хлібні вироби, людина наполовину задовольняє свою потребу у вуглеводах та вітамінах групи В, солях фосфору та заліза та на третину – в білках.

Правову основу регулювання виробництва та реалізації хліба та хлібобулочних виробів складають Закони України «Про безпечність та якість харчових продуктів», «Про ціни та ціноутворення», «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення», «Про стандартизацію», «Про захист економічної конкуренції», «Про захист від недобросовісної конкуренції», «Про Антимонопольний комітет України» та ін.

Законодавча база, що регламентує процеси виробництва та реалізації хлібобулочних виробів сучасної України, неспроможна повною мірою захищати хлібопекарів від адміністративного тиску з боку держави. Варто зазначити, що в Україні немає спеціального закону, який визначав би правові, фінансові, цінові та організаційні основи забезпечення належної якості та безпеки хліба та хлібобулочних виробів для життя і здоров'я населення й довкілля під час їх виробництва, переробки, транспортування, пакування, зберігання, реалізації, а також ввезення на митну територію України або вивезення. Особливе занепокоєння українських хлібопекарських підприємств викликає Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку формування цін на продовольчі товари, щодо яких запроваджено державне регулювання» від 17.04.2008 р. № 373 [2]. Прийняття даної постанови створило інституційні перешкоди для розвитку галузі, оскільки передбачає жорстке адміністративне регулювання цін на соціальні сорти хлібу. В таких умовах хлібопекарським підприємствам дуже важко підвищувати технічну та технологічну оснащеність галузі, шукати шляхи виходу на зовнішні ринки та посилювати конкурентні позиції в умовах жорсткої конкурентної боротьби [3, с.57].

Хлібопекарська галузь завжди була одним із стабільних секторів національної економіки України. Питома вага хлібопекарської галузі в загальнонаціональному обсягу реалізованих в 2011 році харчових продуктів склала біля 5,4 %, а валова вартість – 6,5 млрд. грн. [4, с.52].

Виробництво хліба та хлібобулочних виробів з 1955 р. по 1985 р. постійно зростало і в найкращі роки вимірювалось млн. т.: у 1955 р. – 4,3 млн. т., у 1960 р. – 4,4 млн. т., 1965 р. – 6,0 млн. т., 1970 р. – 6,7 млн. т., 1975 р. – 6,9 млн. т., 1980 р. – 7,4 млн. т., 1985 р. – 7,4 млн. т. У 1990 р. обсяг виробництва хлібопекарських виробів зменшився та склав 6,7 млн. т. [4, с. 52]. В сучасній Україні обсяги виробництва хліба значно знизились, так, зокрема, у 2012 р. було вироблено 1,6 млн. т., що в 1,3 рази менше обсягу виробництва даного продукту у 2007 р. та 4,2 рази менше – ніж 1990 р. (рис. 1).

За експертними оцінками зниження обсягів виробництва хлібопекарської продукції пов'язано не стільки зі скороченням споживання, скільки з тінізацією ринку. Ринок

хлібопекарської продукції у зв'язку з його важливістю та соціальною значимістю постійно знаходиться під державним регулюванням та наглядом, що обумовлює фактичну неможливість законного виробництва хліба та хлібопекарських виробів. За оцінками операторів ринку [6] біля 65% хлібопекарських виробів, які виробляються в тіньовому секторі, не проходять державного контролю (у тому числі, і за якістю) і тим самим зменшують офіційні обсяги виробництва даного продукту. Але іншою стороною цього процесу є те, що якість такого хліба та хлібних виробів дуже низька і не відповідає вимогам стандартів якості та санітарним нормам.

Динаміка виробництва хліба та хлібопекарських виробів,
2007–2012 рр.

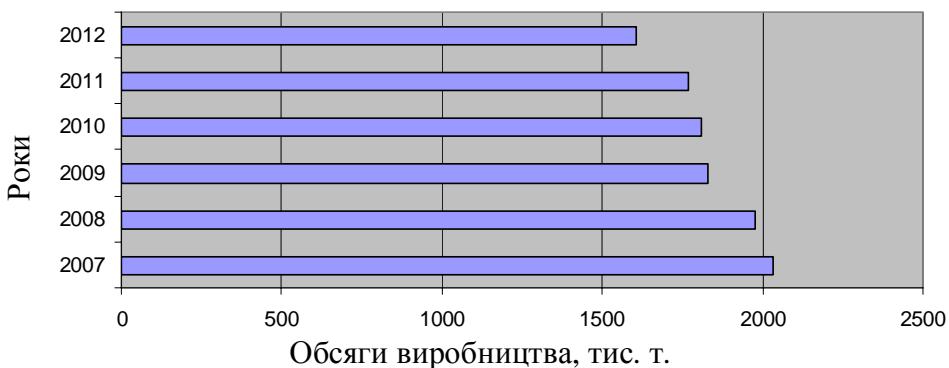


Рис. 1. Динаміка виробництва хліба та хлібопекарських виробів в Україні в 2007–2012 рр.

Тінізація ринку хлібу та хлібопродуктів призводить до таких наслідків, як неможливість ефективного управління та планування діяльності хлібопекарських підприємств через недостовірність інформації (у тому числі, і щодо реальних потреб в сировині), а також реалізації програм розвитку галузі з урахуванням поточних потреб ринку.

Причинами такої ситуації, що склалася на ринку хлібопекарських виробів, дослідники та хлібопекарі вважають адміністративне регулювання галузі, яке є досить жорстким і стосується регулювання рівня рентабельності соціальних сортів хліба. Так, зокрема, Постановою Кабінету Міністрів України «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)» від 25.12.1996 р. № 1548 [5] місцевим державним адміністраціям надані повноваження щодо встановлення граничних рівнів рентабельності на соціальні сорти хлібу з метою регулювання цін на них. Місцеві органи виконавчої влади, керуючись даною постановою, встановлюють граничний рівень рентабельності на виробництво соціальних сортів хлібу на рівні 2–5%. Таке адміністративне регулювання на думку хлібопекарів є досить жорстким, призводить до збитковості галузі (оскільки значна частина в структурі виробництва припадає саме на соціальний хліб) і, як наслідок, гальмує її розвиток. Так, зокрема, питома вага хліба, що підлягає державному регулюванню (соціальний хліб), становить більше ніж 75% від загальнонаціонального обсягу виробництва хліба та хлібобулочних виробів, а на окремих підприємствах – досягає 90% [6]. Враховуючи постійне зростання цін на сировину, енергоносії, мінімальний розмір заробітної плати, можна дійти висновку про диспаритет цін на хлібобулочні вироби, тобто ціни на соціальні сорти хлібу не відповідають зростанню цін на складові собівартості даного продукту.

Наслідком такого адміністративного регулювання галузі є зниження прибутковості діяльності хлібопекарських підприємств та збільшення питомої ваги збиткових хлібопекарських підприємств. За даними Державної служби статистики України питома вага хлібопекарських підприємств, які отримали прибуток у 2011 р. порівняно з 2007 р. зменшилась на 6,1% і склала 61,8% до загальної кількості підприємств, у 2012 р. – 60,1% від загальної кількості підприємств, у той час, коли питома вага підприємств, які отримали

збиток у 2011 р. порівняно з 2007 р. збільшилась на 11,7% і склала 38,2% загальної кількості підприємств, у 2012 р. – 39,9%.

Таблиця 1

Окремі фінансові показники хлібопекарських підприємств в Україні
за 2007, 2011 та 2012 роки (млн. грн.)

Рік	Чистий прибуток (збиток)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток		Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності, %
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	
2007	-10,3	65,8	122,6	34,2	132,9	1,2
2011	-257,1	61,8	188,0	38,2	445,1	0,2
2012	-320,5	60,1	152,2	39,9	472,7	0,6

Зниження прибутковості робить неможливим технічне переоснащення хлібопекарських підприємств, 2/3 обладнання яких фізично та морально застаріло. Оновлення технологічних ліній даних підприємств відбувається дуже важко. Низка хлібопекарських підприємств, виробляючи так званий «елітний» хліб з різними добавками, який є більш рентабельним, покривають не лише витрати на виробництво «соціального» хлібу, але й спрямовують кошти на технічне переоснащення.

Таким чином, основними проблемами, які привели до диспропорцій розвитку хлібопекарської галузі є: неефективна державна політика регулювання галузі, яка базується на адміністративному стримуванні цін на хліб, унаслідок чого відбувається різке зниження рентабельності підприємств галузі, низький коефіцієнт використання виробничих потужностей, недостатній захист споживачів хлібобулочних виробів від неякісної продукції, фактична відсутність затвердженої державної програми розвитку галузі, яка б гарантувала якість та безпеку споживання хлібобулочних виробів та ін. Зазначені проблеми та відсутність спеціального закону «Про хлібопеченння в Україні», який би встановлював основні положення державної політики щодо підтримки виробників хліба та хлібобулочних виробів, створює нездорову конкуренцію як на ринку хлібу, так і на ринку основної сировини для його виробництва – борошна.

Як відомо, конкуренція є необхідною передумовою функціонування ринкової економіки. Її внутрішній механізм, спрямований на ефективний та динамічний економічний розвиток, гнучко реагує на найменші зміни, які відбуваються на ринку, який у свою чергу чутливий до змін у механізмі конкуренції. Це спонукає підприємців постійно шукати шляхи підвищення продуктивності праці, зниження витрат виробництва, запровадження інновацій.

Отже, конкуренція є механізмом, який спонукає підприємців до ефективних дій на ринку. Для підприємств, у тому числі, й хлібопекарської галузі, конкурентне середовище є економічним простором, або частиною зовнішнього середовища, в якому воно вступає в конкурентні відносини з іншими суб'єктами господарювання. Конкурентному середовищу взагалі властиві такі риси, як ініціативність, заповзятливість, прагнення до зростання прибутку. Для кожного конкретного підприємства конкурентне середовище є об'єктивним станом ринку, яке воно повинно враховувати та реагувати на ті умови, що панують в такому середовищі.

У свою чергу, інституційне середовище (яке представляє собою сукупність інститутів та організацій, що чинять безпосередній або опосередкований вплив на стан та розвиток конкуренції, а також сукупність формальних та неформальних правил та норм, санкцій за їх невиконання) задає характер конкурентного середовища, яке складається у тій чи іншій економічній системі. Звідси, якщо інституційне середовище створює стимули для заняття

підприємницькою діяльністю, винаходів та інновацій, більш ефективної організації виробничого процесу, зменшення трансакційних витрат на ринках товарів та ресурсів та ін., то структура ринку буде близькою до конкурентної і, навпаки [7, с.72].

Для формування ефективного конкурентного середовища на ринку хліба та хлібопекарських виробів, важливим є створення сприятливого інституційного середовища, яке б не гальмувало розвиток галузі, як це відбувається в сучасних умовах, а навпаки сприяло б її розвитку.

Основними заходами з покращення становища в галузі і розвитку конкурентного середовища підприємств є такі:

- 1) скасування відповідної правової норми щодо встановлення місцевими органами виконавчої влади граничних рівнів рентабельності виробництва хлібу;
- 2) встановлення рівня рентабельності виробництва хлібу, яка б забезпечувала ресурси для модернізації застарілих технологій;
- 3) встановлення хлібопекарськими підприємствами цін на хліб та хлібобулочні вироби з урахуванням такого рівня рентабельності.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, на основі вищевикладеного можна зробити висновки, що в цілому хлібопекарська галузь працює стабільно. Разом з тим підприємці-виробники хлібопекарської продукції називають складними умови своєї роботи. Про це свідчить постійне скорочення обсягів виробництва даної продукції, основною причиною якого є адміністративне регулювання галузі. Важливим чинником покращення ситуації на ринку є формування ефективного конкурентного середовища з виваженою політикою ціноутворення, яке не створюватиме інституційних бар'єрів конкуренції. Основними способами подальшого розвитку конкурентного середовища на ринку хлібопекарських виробів є встановлення рівня рентабельності виробництва хлібу, яка б забезпечувала ресурси для модернізації застарілих фондів.

Список використаної літератури

1. Росецька Ю. Б. Інституційні форми розвитку конкурентних відносин: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / Ю. Б. Росецька. – Одеса, 2007. – 18 с.
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку формування цін на продовольчі товари, щодо яких запроваджено державне регулювання» № 373 від 17.04.2008 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
3. Пітель Н. Я. Проблеми розвитку міжнародного бізнесу підприємств хлібопекарської галузі АПК України / Н. Я. Пітель // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2011. – № 2. – С. 56–61.
4. Волкова С. Ф. Состояние и перспективы развития хлебопекарной промышленности Украины / С. Ф. Волкова, А. О. Золотухина // Экономика харчової промисловості України. – 2012. – № 3 (15). – С. 51–55.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про встановлення повноважень органів виконавчої влади та виконавчих органів міських рад щодо регулювання цін (тарифів)» № 1548 від 25.12.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
6. Украина: портрет хлебопекарной отрасли / Исследование рынка, Киев, 2011 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.proagro.com.ua.
7. Росецька Ю. Б. Інституційні засади розвитку конкурентних відносин в економіці України / Ю. Б. Росецька. – Одеса: Пальміра, 2008. – 252 с.

ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ НАДАННЯ ПОБУТОВИХ ПОСЛУГ З МЕТОЮ ПОЛІПШЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розкрито проблеми якості надання побутових послуг на прикладі хімчистки хутрово-хутряних виробів та визначено критерії оцінювання якості послуг з метою поліпшення діяльності підприємства. Визначено, що оцінювання якості послуг на кожному етапі їх надання (приймання, виробничий процес та видача виробу з хімчистки) за допомогою діаграм Ісікави та Парето, з використанням скарг споживачів, є засобом, спрямованим на захист їхніх прав.

The article deals with the quality problems of public services on example of the cleaning fur and there are the defined assessment criteria of quality of services in order to improve the company. There is determined that the estimation of service quality at every stage of their submission (receiving, production process and issuance products from cleaning) using Ishikawa and Pareto diagrams, with using consumer complaints which are means to protect their rights.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Надання послуг складає значну частину економіки України протягом тривалого часу. Останніми роками намітилася тенденція до розширення сфери таких побутових послуг як хімічне чищення та прання одягу, білизни, ремонт побутової техніки тощо. Спостерігається збільшення зайнятості населення у цій сфері, зростання технічної оснащеності праці, впровадження більш досконаліх технологій в діяльність підприємств.

Оцінювання процесу надання побутових послуг передбачає перевірку якості послуг та умов обслуговування споживачів (комфортність, естетичність і ергономічність обстановки), кваліфікації персоналу, рівня оснащеності підприємства, що включає наявність необхідних спеціально обладнаних виробничих приміщень, які відповідають нормам санітарної, електро-, пожежо- та вибухонебезпеки. У суб'єкта господарювання мають бути усі необхідні нормативні документи, розроблені власні системи контролювання та оцінювання якості послуг, процесів їх надання, контролювання за якістю обладнання та матеріалів. Для більшості підприємств процедура оцінювання відповідності послуг установленим вимогам є одним із етапів сертифікації. При цьому враховується й те, чи відпрацьована схема розгляду і реагування на звернення та скарги клієнтів.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми якості побутового обслуговування досліджували багато зарубіжних і вітчизняних науковців. Вагомий внесок у загальні теоретичні надбання науки й розвитку сфери послуг зроблено в наукових працях В. В. Апопія, В. А. Зоріна, Ю. І. Мхітаряна, Б. Рендела, Р. Рассела, Р. Мердика [1, с.37; 2, с.93; 3, с.24; 4, с.286]. У більшості праць наголошується на тісний зв'язок між рівнем якості окремих видів послуг та ефективністю підприємства. Міжнародні стандарти в галузі сервісу, зокрема, Керівництво ISO/EC 76 «Розробка стандартів на послуги. Рекомендації щодо розгляду проблем споживача», визначають, що ключові проблеми споживачів та загальні принципи високоякісного сервісу тотожні, незалежно від природи послуг [5, с.46].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні потребують уваги дослідження питань щодо визначення критеріїв якості надання послуг з хімічного чищення одягу та оцінювання ступеня задоволення споживачів послуг діяльністю підприємства, що їх надає.

Постановка завдання. Метою статті є визначення критеріїв якості послуг з хімічного чищення на прикладі хутряних виробів та оцінювання якості послуг як підприємством, що їх

надає, так і з точки зору врахування інтересів споживачів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час оцінки процесу надання послуг розглядають усі його етапи, починаючи з моменту, коли споживач зайшов до приміщення підприємства.

З метою ефективної оцінки якості процесу надання послуг з хімічного чищення одягу розподілимо його на три етапи – приймання хутрових виробів у хімчистку, виробничий процес, процес видачі хутрових виробів після чищення. На кожному із етапів визначаються критерії якості надання послуг (рис. 1).

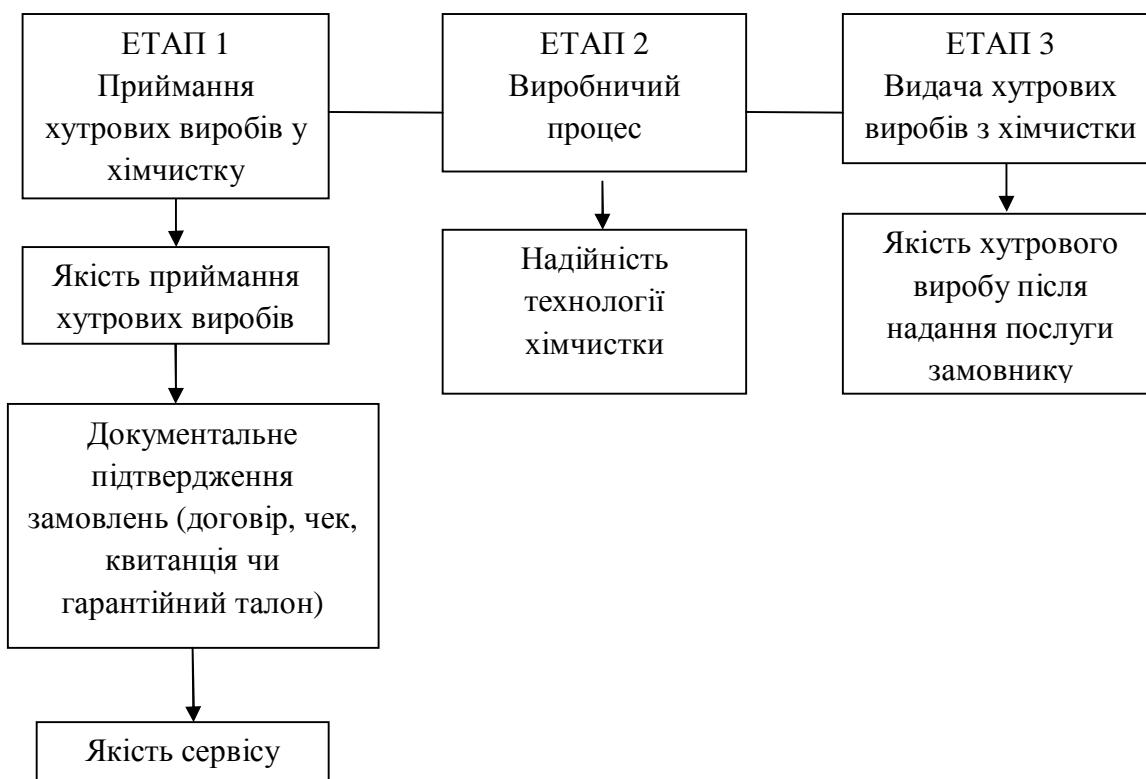


Рис. 1. Критерії оцінювання якості надання послуг з хімічного чищення хутрових виробів

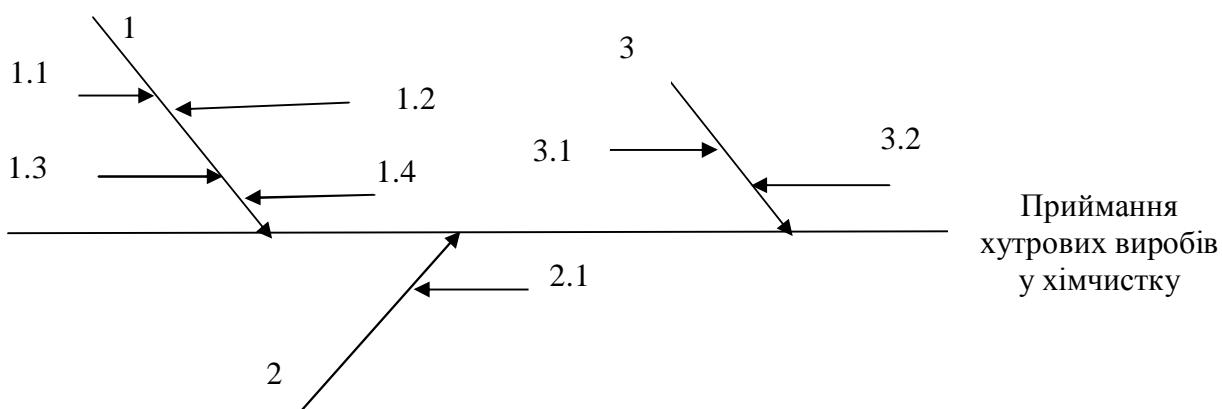
Відповідно до вимог стандартів ДСТУ ISO 9001:2009, ДСТУ ISO 9004:2009 інформаційне забезпечення у сфері якості передбачає:

- розробку методів обліку і форм реєстрації даних про якість;
- вибір системи інформаційного забезпечення і технічних засобів контролю;
- організацію збору інформації про якість;
- контроль збору інформації про якість;
- обробку, зберігання, аналіз інформації про якість і забезпечення доступності інформації [6, с.2; 7, с.4–5].

З урахуванням вищевикладених вимог для реалізації запропонованої системи оцінки якості спробуємо розробити та ідентифікувати відповідні критерії якості на першочергові та другорядні на трьох етапах надання послуг з хімчистки хутрового виробу.

Для аналізу скористаємося статистичними методами управління якістю, а саме, причинно-наслідковою діаграмою Ісікави [8, с.91].

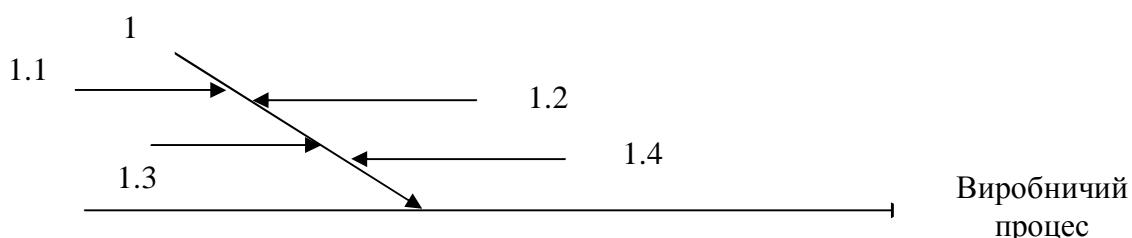
Параметри, що впливають на якість послуг з хімчистки на етапі 1, схематично відображені на рис. 2.



- 1 – якість приймання хутрових виробів:
 1.1 – зовнішній огляд з метою виявлення дефектів та встановлення ступеня зносу;
 1.2 – наявність маркування виробу щодо вибору обробки та способу чистки;
 1.3 – визначення строків виконання хімічної чистки;
 1.4 – кваліфікація приймальника;
 2 – документальне підтвердження замовлення:
 2.1 – наявність договору зі споживачем з урахуванням відсотку зносу та оціночної вартості хутрового виробу;
 3 – якість сервісу:
 3.1 – фізичне оточення;
 3.2 – організаційна культура.

Рис. 2. Діаграма Ісікави для аналізу причин, що впливають на якість послуг на етапі приймання хутрових виробів у хімчистку

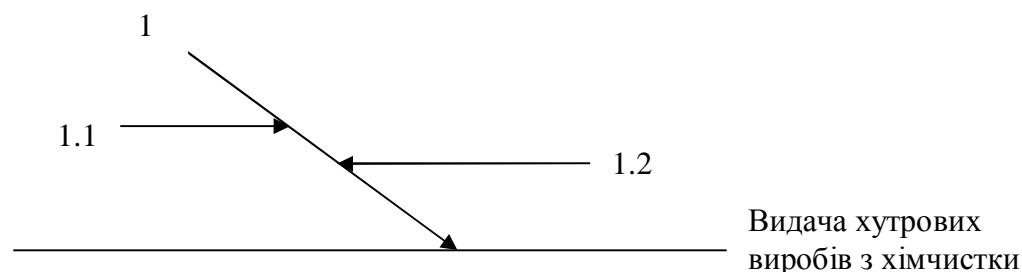
Параметри, що впливають на якість послуг з хімчистки на етапі 2, схематично відображені на рис. 3.



- 1 – надійність технології хімчистки:
 1.1 – якість роботи обладнання (ремонтопридатність, надійність, безвідмовність тощо);
 1.2 – якість хімічних реагентів;
 1.3 – дотримання технічних умов та нормативів при здійсненні виробничого процесу хімчистки;
 1.4 – кваліфікація виконавця послуги.

Рис. 3. Діаграма Ісікави для аналізу причин, що впливають на якість послуг з хімчистки на етапі виробничого процесу

Параметри, що впливають на якість послуг з хімчистки на етапі 3 схематично відображені на рис. 4.



1 – якість хутрового виробу після надання послуги замовнику;

1.1 – відповідність умов договору;

1.2 – візуальний огляд щодо виявлення можливих дефектів.

Рис. 4. Діаграма Ісікави для аналізу причин, що впливають на якість послуг хімчистки на етапі видачі хутрового виробу після чищення

У результаті оцінювання визначилися першочергові (критерії якості) та другорядні причини, за якими доцільно оцінювати якість надання послуг з хімчистки на кожному із трьох етапів. Результати аналізу наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Взаємозв'язок ідентифікованих причин, які впливають на якість надання послуг з хімчистки на трьох етапах

Етапи	Причини		
	Першочергові (критерії якості)	Другорядні	
1	2	3	
1. Приймання речей у хімчистку	1. Якість приймання хутрових виробів	1.1. Зовнішній огляд з метою виявлення дефектів та встановлення ступеня зносу. 1.2. Наявність маркування виробу щодо вибору обробки та способу чистки. 1.3. Визначення строків виконання хімічної чистки. 1.4. Кваліфікація приймальника.	
	2. Документальне підтвердження замовлення	2.1. Наявність договору (квитанції) зі споживачем з урахуванням відсотку зносу та оціночної вартості хутрового виробу.	
	3. Якість сервісу	3.1. Фізичне оточення (естетичне оформлення будівлі, приміщення, інтер’єру, робочого місця та зовнішній вигляд приймальника). 3.2. Організаційна культура (ввічливість, тактовність, скромність, точність, запобігливість приймальника та швидкість обслуговування).	
2. Виробничий процес	1. Надійність технологій хімчистки	1.1. Якість роботи обладнання (ремонтопридатність, надійність, безвідмовність тощо). 1.2. Якість хімічних реагентів. 1.3. Дотримання технічних умов та нормативів при здійсненні виробничого процесу хімчистки (температурний режим та тривалість виробничого процесу, технічне обслуговування обладнання). 1.4. Кваліфікація виконавця послуги.	

Продовження табл. 1

1	2	3
3. Видача виробу з хімчистки	1. Якість хутрового виробу після надання послуги замовнику	1.1. Відповідність умовам договору (виконання гарантійних обов'язків, дотримання строків виконання замовлення). 1.2. Візуальний огляд щодо виявлення можливих дефектів.

Проведемо дослідження щодо оцінювання якості з точки зору споживачів послуги з хімічного чищення хутряних виробів. На основі даних Інспекції з питань захисту прав споживачів в Одеській області за період вересень 2012 – травень 2013 рр. автори визначили, що всього надійшло 9 скарг споживачів щодо неякісного надання послуг. Проаналізуємо характер скарг за допомогою діаграми Парето [9, с.43; 10, с.27].

Для побудови діаграми Парето необхідно визначити кількість невідповідностей у скаргах на хімчистку згідно з даними табл. 1, відсоток невідповідностей кожного виду та їх кумулятивну частку. Для визначення кумулятивної кількості невідповідностей, необхідно до поточної кількості випадків додати усі попередні. У табл. 2 представлено розрахункові дані (знаки означають: (+) – відповідність якості послуги; (–) – невідповідність якості надання послуги).

Таблиця 2

Вплив на якість надання послуг з хімчистки хутрових виробів за першочерговими причинами

Критерій	Скарги споживачів									Кількість невідповідностей	%
	Скарга 1	Скарга 2	Скарга 3	Скарга 4	Скарга 5	Скарга 6	Скарга 7	Скарга 8	Скарга 9		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Якість приймання хутрових виробів	–	+	+	–	+	+	+	+	+	2	13,3
2. Документальне підтвердження замовлень	+	+	–	+	+	+	+	+	+	1	6,7
3. Якість сервісу	–	+	+	–	+	+	+	–	+	3	20
4. Надійність технологій хімчистки	+	+	+	+	+	–	+	+	+	1	6,7
5. Якість хутрового виробу після надання послуги замовнику	–	–	–	–	–	+	–	–	–	8	53,3

Авторами статті встановлено, що більша кількість скарг, а саме 53,3%, отримано від споживачів за критерієм – якість хутрового виробу після надання послуги замовнику. Значну частку складають скарги за критерієм – якість сервісу – 20%. З причини неналежного оформлення документації щодо прийому замовлень хімчистки від споживача – 6,7% скарг; щодо надійності технологій – 6,7%.

На погляд авторів, такий важливий показник як якість приймання під час замовлення на хімічну чистку виробів у 13% випадках указує на недостатню організованість та кваліфікованість роботи персоналу.

Тому, поряд з покращенням якості обробки хутрових виробів важливим завданням підприємства повинно бути підвищення культури обслуговування населення. Дотримання термінів виконання замовлення, забезпечення зручних для населення режимів роботи підприємств та їх приймальних пунктів, розвиток різноманітних форм обслуговування, гарне

оформлення приміщень, ввічливе і шанобливе ставлення до замовника – все це необхідні елементи високої культури обслуговування.

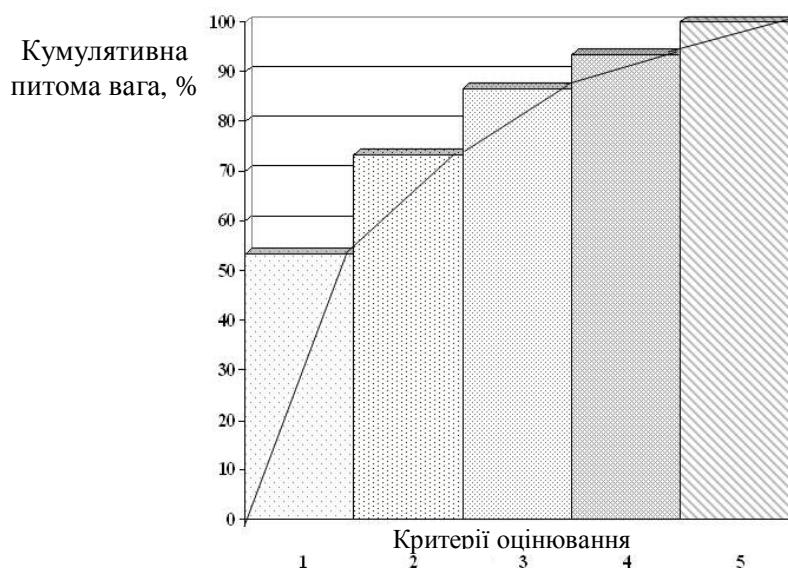
У табл. 3 зведенено невідповідності за кожним критерієм якості та визначено кумулятивну питому вагу для кожного критерію якості.

Таблиця 3

Обробка даних для побудови діаграми Парето

№ з/п	Найменування критерію	Кількість невідповідностей за кожним критерієм	Питома вага, %	Кумулятивна питома вага, %
1	2	3	4	5
1	Якість хутрового виробу після надання послуги замовнику	8	53,3	53,3
2	Якість сервісу	3	20	73,3
3	Якість приймання хутрових виробів	2	13,3	86,6
4	Документальне підтвердження замовлень	1	6,7	93,3
5	Надійність технології хімчистки	1	6,7	100
	Разом	15	100	

Отже, на основі даних табл. 3 побудовано діаграму Парето (рис. 5).



- 1 – якість хутрового виробу після надання послуги замовнику;
- 2 – якість приймання хутрових виробів;
- 3 – якість приймання хутрових виробів;
- 4 – документальне підтвердження замовлень;
- 5 – надійність технології хімчистки.

Рис. 5. Діаграма Парето за причинами надання неякісної послуги з хімчистки хутрових виробів

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, авторами розроблено підхід щодо визначення критеріїв оцінювання якості надання послуг хімчисткою. У результаті проведеного дослідження процес надання послуг з хімічного чищення розділено на три етапи з метою більш об'єктивного оцінювання якості послуг підприємством, що надає ці послуги. Оцінювання якості послуг на кожному етапі за допомогою діаграм Ісікави та Парето з використанням скарг споживачів послуг хімчистки є засобом, спрямованим на захист їхніх прав.

У результаті оцінювання авторами визначено, що найбільший вплив на якість надання послуг з хімічного чищення має першочергова причина (критерій якості) – якість хутрового виробу після надання послуги замовнику, при цьому кумулятивна частка звернень за причинами незадоволення результатами надання цієї послуги складає 53,3%. Аналіз другорядних причин щодо впливу на якість послуг хімчистки дозволив дійти до висновку, що шість скарг споживачів із восьми виникли на етапі візуального огляду хутрового виробу після виконання замовлення і тільки дві скарги – зачиною порушень умов договору, тобто 75% і 25% відповідно. Таким чином, найбільший вплив на першопричину – якість хутрового виробу після виконання замовлення, має другорядний чинник – візуальний огляд щодо виявлення можливих дефектів. Тобто, у першу чергу, підприємству необхідно приділяти увагу усуненню дефектів, які можуть виникати після хімічного чищення. Отримана у процесі дослідження інформація є основою для прийняття управлінських рішень підприємствами, що надають послуги з хімічного чищення одягу, з метою поліпшення діяльності, зокрема, щодо створення на підприємстві відділу технічного контролю. Сутністю таких управлінських рішень є: необхідність досягнення суворої дотримання режимів технологічного процесу з метою виключення можливості недоброкісної обробки і псування виробів; поліпшення організації виробництва й праці; забезпечення ретельного сортuvання виробів, попереднього видалення плям, використання найбільш раціональних режимів обробки виробів; спеціалізацію робочих місць при волого-теплової обробки; поліпшення умов зберігання та транспортування виробів; підвищення кваліфікації працівників і, в першу чергу, приймальників замовлень. Це може бути досягнуто шляхом матеріального і морального стимулювання працівників. Крім того, необхідно проводити аналіз причин, що викликають відхилення умов перебігу технологічних операцій від вимог технічної документації, розробляти рекомендації персоналу щодо усунення цих відхилень для кожного етапу технологічного процесу. Результати наведених досліджень варто використовувати органам Держспоживінспекції з метою контролю якості надання послуг з хімічного чищення та захисту прав споживачів. Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є визначення підходів щодо проведення експертизи якості надання послуг з хімічного чищення одягу та інших видів побутового обслуговування.

Список використаної літератури

1. Зорин В. А. Контроль качества продукции и услуг: [учеб. пособ.] / В. А. Зорин, А. П. Павлов, А. А. Пегачков. – М.: МАДИ (ГТУ), 2007. – 82 с.
2. Мхитарян Ю. И. Совершенствование бизнеса на основе оценки и управления качества услуги / Ю. И. Мхитарян, В. С. Лагутин. – М.: Интерэкомс, 2004. – 191 с.
3. Організація і технологія надання послуг: [навч. посіб.] / [В. В. Апопій та ін.]. – К.: Академія, 2006. – 312 с.
4. Управление и организация в сфере услуг / [К. Хаксвер, Б. Рендел, Р. Рассел, Р. Мердик]. – СПб.: Питер, 2002. – 752 с.
5. Фергюсон Э. Стандарты на услуги, ориентированные на удовлетворенность потребителей / Э. Фергюсон // Мир стандартов. – 2008. – № 6 (27). – С. 46–48.
6. Системи управління якістю. Вимоги: ISO 9001:2008, ITD – ДСТУ ISO 9001:2009. – [Чинний від 2009–09–01]. – К.: Держспоживстандарт України, 2009. – 26 с. – (Національний стандарт України).
7. Системи управління якістю. Настанови щодо поліпшення діяльності: ISO 9004:2000, ITD – ДСТУ ISO 9004:2001. – [Чинний від 2001–10–01]. – К.: Держспоживстандарт України, 2001. – 46 с. – (Національний стандарт України).
8. Исиkава К. Японские методы управления качеством / К. Исиkава; [пер. с англ.]. – М.: Экономика, 1988. – 215 с.
9. Подиновский В. В. Парето – оптимальные решения многокритериальных задач / В. В. Подиновский, В. Д. Ногин. – М.: Наука, 1982. – 256 с.
10. Величко О. М. Методи оптимізації ієрархічних систем в метрології та стандартизації: теорія і практика / О. М. Величко, Л. В. Коломієць, Т. Б. Гордієнко. – Одеса: ВМВ, 2010. – 250 с.

Прийнято до друку 11.07.2013

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОПТИМАЛЬНОГО СТРАТЕГІЧНОГО ВИБОРУ ПІДПРИЄМСТВА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

У статті розроблено каталог оптимальних стратегічних альтернатив та графічну модель спільної динаміки основних патернів поведінки споживача на ринку продуктів харчування залежно від макропливів середовища. Сформульовано рекомендації щодо застосування запропонованого інструментарію оптимального стратегічного вибору та оцінено потенційні ефекти від його впровадження.

The catalog of optimal strategic alternatives and graphical spiral dynamics model of consumer behavior in the food market common basic patterns, which depends on macro-impacts of environment is developed in the article. Recommendations for the application of proposed toolkit of optimal strategic choice are formulated, the potential effects of its implementation are evaluated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Стійка тенденція до суттєвого ускладнення середовища функціонування підприємства харчової промисловості, що полягає у збільшенні частоти й складності змін, ускладнює формування адекватної та своєчасної реакції підприємства на ці зміни. Унаслідок цього спостерігається неадекватне «скерування» підприємства вищим керівництвом в умовах відсутності ефективного формату стратегічного менеджменту й складності зовнішнього середовища, де відбуваються швидкі зміни. Така ситуація викликає необхідність розробки оптимального набору стратегій для максимізації конкурентної переваги підприємства за даних умов.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблема формування стратегії підприємства розглянута у низці праць вітчизняних та зарубіжних авторів: Д. Хассі [1, с.38–43], А. Томпсона [2, с.27–34], Н. Ансоффа [3, с.52–64], Д. Стейнера [4, с.72–83], А. Чандлера [5, с.112–119], Г. Минцберга [6, с.66–75], М. Портера [7, с.22–31], П. Гордієнко [8, с.87–96], Р. Каплана та Д. Нортон [9, с.45–51] та інших. П. Гордієнко аналізував класичні моделі стратегічного аналізу й планування BCG, GE/McKinsey, ADL/LC, Shell/DPM.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Застосовність вищезазначеного типу моделей зводиться до їх використання в якості допоміжного аналітичного інструмента прийняття стратегічних рішень. Оскільки в основі побудови цього типу моделей (за винятком матриці BCG) полягає якісний аналіз або метод експертних оцінок, виникають проблеми, пов’язані з можливістю різночitань при формуванні конкретних моделей. Зокрема, для зазначених інструментів не розроблено чіткі критерії класифікації факторів зовнішнього й внутрішнього середовища, не складено обґрунтовані переліки досліджуваних параметрів (наприклад, щодо SWOT-аналізу) тощо. У зв’язку з цим практична значимість зазначених інструментів для цілей управління підприємством досить обмежена. Модель стратегічних карток (Strategic Scorecard), що була запропонована Р. Капланом і Д. Нортоном в 1990-х роках як розвиток системи збалансованих показників майже не впроваджується на українських підприємствах як потужний інструмент стратегічного менеджменту. Переявагою методики Strategic Scorecard є те, що вона надає вищому керівництву компанії комплексний інструмент управління, що переводить загальні стратегії підприємства в набір взаємозалежних стратегічних цілей, програм їхнього досягнення та відповідних збалансованих показників, що оцінюють досягнення цих установок.

Моделювання оптимального стратегічного вибору підприємства харчової промисловості базується на розробці каталогу оптимальних стратегічних альтернатив та

побудові на його основі графіка спільної динаміки патернів. Спільна динаміка патернів являє собою часові ряди теоретичних значень часток їх присутності з визначенням можливих траєкторій стратегічного підстроювання. Цей аспект вищевикладеної проблеми не представлений у працях сучасних авторів.

Постановка завдання. Метою статті є формування каталогу оптимальних стратегічних альтернатив і побудова графічної моделі спільної динаміки основних патернів поведінки споживача на ринку продуктів харчування, а також, формулювання рекомендацій щодо застосування запропонованого інструментарію оптимального стратегічного вибору та оцінка потенційних ефектів від його впровадження.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основі розробки інструментарію оптимального стратегічного вибору полягає теорія загальної поліциклічної динаміки середовища харчового підприємства, що припускає залежність патернів поведінки споживача від макроциклів [10, с.21–23]. Каталог оптимального стратегічного вибору встановлює однозначні відповідності діючих патернів поведінки споживачів на ринку продуктів харчування України й оптимальних стратегій підприємства на основі системи діючих мотивів споживання харчових продуктів, як показано в табл. 1.

Таблиця 1

Каталог оптимального стратегічного вибору підприємства харчової промисловості [11, с.122–125]

Патерн поведінки споживача	Стратегії, які відповідають патерну
А. «Стриманий» тип споживача	
A1. Пошук дешевих альтернатив продуктів першої необхідності з тривалим терміном зберігання; їх придбання в великих обсягах для створення домашніх запасів і подальшого тривалого споживання.	I. Стратегія цінового стимулювання граничного споживання створенням пропозиції уцінених безпечних харчових продуктів зниженої (компромісної) кондиції.
A2. Активний пошук і придбання прострочених, уцінених харчових продуктів не першої необхідності з коротким терміном зберігання; їх безпосереднє споживання або домашнє консервування.	II. Трансгенна стратегія мінімізації витрат за рахунок використання сучасних досягнень генної інженерії. III. Стратегія структурного заміщення й надбудови, яка передбачає використання харчових добавок і замінників натуральної харчової сировини.
В. «Байдужий» тип споживача	
B1. Регулярне харчування поза домом «на автоматі» з мінімальними витратами часу в ресторанах швидкого харчування.	II. Трансгенна стратегія мінімізації витрат за рахунок використання сучасних досягнень генної інженерії.
B2. «Спрощене» домашнє приготування їжі завдяки частому придбанню продуктів швидкого приготування й напівфабрикатів у зручно розташованих торговельних точках.	III. Стратегія структурного заміщення й надбудови, яка передбачає використання харчових добавок і замінників натуральної харчової сировини. IV. Стратегія класичного швидкого харчування, спрямована на економію часу й зусиль на організацію харчування. XIII. Стратегія швидкої високої кухні (Fast Good) або Fast Food елітної якості.
С. «Органічний» тип споживача	
C1. Придбання за можливістю органічних харчових продуктів у традиційних або спеціалізованих торговельній точках без врахування цінового й територіального фактора в прагненні до повністю натурального харчування.	V. Загальна органічна стратегія, яка передбачає частково або повністю органічні асортименти. Латеральні органічні стратегії (VI і VII): VI. Агротуристична стратегія поєднання органічного фермерства з туризмом.
C2. Ведення присадибного господарства з метою самостійного вирощування органічної рослинної й тваринної їжі або регулярне придбання органічних продуктів, вирощених у таких господарствах.	VII. Стратегія органічного проникнення як поєднання базового бізнесу з органічною харчовою пропозицією. VIII. Органічна ретро-стратегія як повна імітація характеристик і марок продуктів радянських часів.

Продовження табл. 1

	XVI. Стратегія підвищення біологічної цінності й натулярності продукту, яка передбачає заміну синтетичних компонентів натулярними й включення поживних речовин. XVIII. Стратегія оптимізації обсягу асортименту, полягає в створенні нових і виключенні старих продуктів/продуктових ліній супутніх або не пов'язаних між собою категорій.
D. «Соціальний» тип споживача	
D1. Статусне споживання престижних харчових продуктів на світських заходах для досягнення цілей, не пов'язаних з харчуванням. D2. Споживання «модних» харчових продуктів для входження в цільовий колектив і підтримки іміджу в ньому.	<p>IX. Преміум-стратегія, спрямована на виробництво екзотичного делікатесного товару престижної категорії (D1).</p> <p>X. Стратегія «елітного заміщення» або виведення пересічного товару в категорію «преміум» заміщенням однієї із його характеристик на престижну (D1).</p> <p>XI. Стратегія іміджевого «припасування» продукту, яка передбачає створення образу такого продукту, придбання якого дозволить сформувати особистий імідж (D1, D2).</p> <p>XII. Стратегія штучного створення дефіциту або споживчого ажіотажу внаслідок обмеження доступності якісного індивідуалізованого товару (D1, D2).</p> <p>II. Трансгенна стратегія мінімізації витрат за рахунок використання сучасних досягнень генної інженерії (D2).</p> <p>III. Стратегія структурного заміщення й надбудови, яка передбачає використання харчових добавок і замінників натулярної харчової сировини (D2).</p> <p>XIX. Інноваційна стратегія, яка передбачає створення кардинально нового сучасного продукту або модернізацію традиційного (D1, D2).</p>
E. «Активний» тип споживача	
E1. «Переспоживання» харчових продуктів, виникнення пов'язаних із цим хвороб і використання різних дієт. E2. Ретельне планування до закупівлі, порівняння цін і корисності товарів різних брендів, здійснення логічно обґрунтованих покупок. E3. Необдумане, часто імпульсивне споживання на основі рекламної інформації, привабливості смакових і візуальних характеристик товарів і їх новизни; орієнтація на одержання задоволення від харчування й «відкриття» нових смаків. E4. Багаторазове повторне придбання певних категорій продуктів зі шкідливими синтетичними компонентами як результат харчової залежності від них і ускладнення смакових переваг загалом. E5. Дотримання харчових ритуалів і споживання «на автоматі», не пов'язане з необхідністю задоволення потреби в продуктах харчування E6. Тривала прихильність до звичних брендів і місць продажу, недовіра до реклами повідомлень і незнайомих альтернатив, слабка схильність до їх розгляду. E7. Обмеження обсягів і категорій продуктів споживання з метою підтримки естетичного зовнішнього вигляду при відносній байдужості до смакових якостей їжі.	<p>II. Трансгенна стратегія мінімізації витрат за рахунок використання сучасних досягнень генної інженерії (E1, E3, E4).</p> <p>III. Стратегія структурного заміщення й надбудови, яка передбачає використання харчових добавок і замінників натулярної харчової сировини (E1, E3, E4).</p> <p>VI. Агротуристична стратегія поєднання органічного фермерства й туризму (E1, E2).</p> <p>VII. Стратегія органічного проникнення як поєднання базового бізнесу з органічною харчовою пропозицією (E1, E2).</p> <p>VIII. Органічна ретро-стратегія як повна імітація характеристик і марок продуктів радянських часів (E2, E6).</p> <p>IX. Преміум-стратегія, спрямована на виробництво екзотичного делікатесного товару престижної категорії (E8).</p> <p>X. Стратегія «елітного заміщення» або виведення пересічного товару в категорію «преміум» заміщенням однієї з його характеристик на престижну (E8).</p> <p>XII. Стратегія штучного створення дефіциту або споживчого ажіотажу внаслідок обмеження доступності якісного індивідуалізованого товару (E1, E2, E8).</p> <p>XIII. Стратегія швидкої високої кухні (Fast Good) або Fast Food елітної якості (E2).</p>

Продовження табл. 1

<p>E8. Періодичне дотримання режиму економії в харчуванні для наступного короткоспізодичного (святкового або відпусткового) споживання вищуканих, ексклюзивних або екзотичних продуктів престижних категорій для одержання смаючої насолоди гурмана.</p>	<p>XIV. Стратегія здорового швидкого харчування (Fast and Healthy Food), яка мінімізує зусилля та час на організацію регулярного здорового якісного харчування (E1, E5, E6, E7). XV. Адитивна стратегія поліпшення органолептичних властивостей продукту, яка полягає в побудові візуально-смаючої привабливості продукту на основі харчових добавок. (E1, E3, E4). XVI. Стратегія посилення біологічної цінності й натуральності продукту, яка передбачає заміну синтетичних компонентів натуральними й включення поживних речовин (E2, E7). XVII. Стратегія лінійного розширення й відновлення асортименту, яка передбачає включення нових і виключення старих товарних одиниць усередині продуктової лінії (E1, E2, E3). XVIII. Стратегія оптимізації обсягу асортименту, яка полягає у створенні нових і виключенні старих продуктів/продуктових ліній супутніх або не пов'язаних між собою категорій (E1, E2, E3). XIX. Інноваційна стратегія, яка передбачає створення кардинально нового сучасного продукту або модернізацію традиційного (E1, E2, E3, E4).</p>
--	---

У свою чергу, запропонована графічна модель (рис. 1) відображає спільну динаміку вищевказаних патернів поведінки споживачів (табл. 1), представлена часовими рядами теоретичних значень часток їх присутності, залежно від характеру основних макропатернів впливів середовища. За результатами аналізу отриманого графіка спільної динаміки поведінкових патернів, використовуючи запропонований каталог (табл. 1), формуються набори оптимальних локальних стратегій та їх можливі комбінації (варіанти багатокомпонентних стратегій) у різні періоди часу. Проведено порівняльний аналіз мінливості присутності ключових патернів поведінки споживача в часі, ґрунтуючись на основних циклічних патернах впливу макросередовища.

Одним із найбільш динамічних патернів другої половини ХХ сторіччя є патерн «активного» типу споживача Е1 (надлишкове споживання продуктів харчування понад біологічну необхідність у результаті емоційного або необдуманого харчування; виникнення хвороб пов'язаних із харчуванням; звертання до різних дієт або продовження надлишкового споживання). Доступне за ціною харчове розмаїття, змінені неприродні характеристики продуктів харчування, зниження потреби населення в калоріях за останні 30–40 років на 1200–1500 ккал. унаслідок розвитку НТП стимулюють істотну частину сучасних споживачів «активного» типу до надлишкового споживання.

На першому графіку спільної динаміки основних патернів США (рис. 1) представлено мінливість теоретичних значень основного метричного індексу розглянутого патерну – частки населення США з надлишковою вагою, $BMI >= 25$ (%) за період 1780–2080 р. Якщо в США у 2010 р. 68% дорослого населення мало зайву вагу, то в Україні – тільки 44,8%. На другому графіку спільної динаміки основних патернів України аналогічно оцінено мінливість присутності розглянутого патерну (Е1) на вітчизняному ринку [12].

На обох графіках також відображено динаміку патернів (A1) і (A2) «стриманого» типу споживача для США й України в історичній перспективі: A1 (Істотні витрати часу на пошук найбільш дешевих альтернатив продуктів першої необхідності з тривалим строком зберігання; рідкі закупівлі їх у великих обсягах для створення домашніх запасів і наступного тривалого споживання, постійне дотримання режиму економії). A2 (Активний пошук й придбання знижених в ціні, у тому числі, некондиційних широко споживаних продуктів харчування з коротким строком зберігання; їхнє приготування у домівках й споживання або консервування).

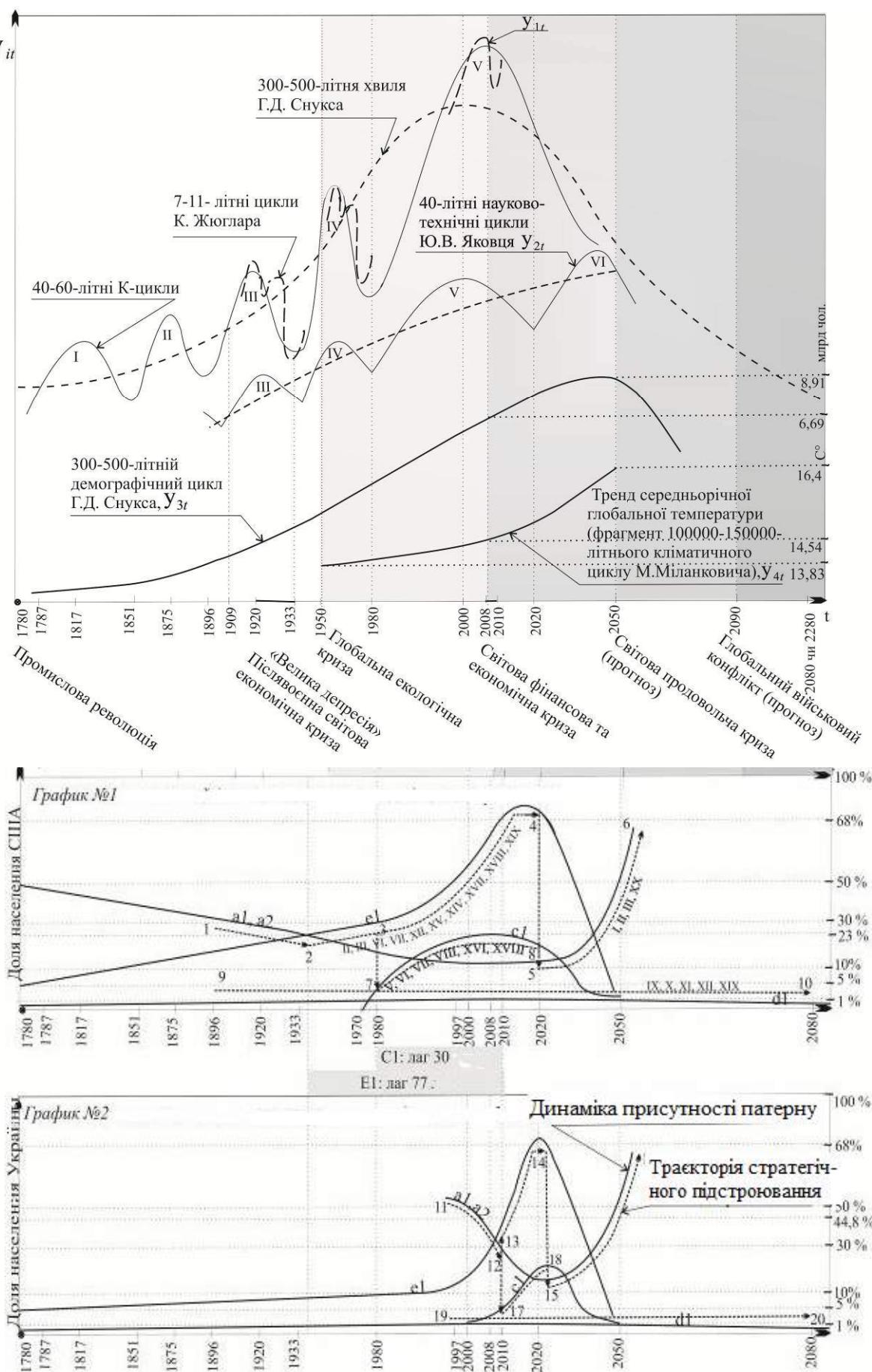


Рис. 1. Графічна модель спільної динаміки патернів поведінки споживача на ринку продуктів харчування США та України [13]

При аналізі як основний індикатор присутності цих патернів будемо розглядати частку населення за межею бідності [12], що становила близько 50% у США наприкінці XIX ст. та в Україні на рубежі ХХ–ХХІ ст. (всередині ХХ ст. в США та у 2002–2007 р. в Україні ця величина досягла 30% [12]).

Частка присутності патернів А1 і А2 обернено пропорційна рівню економічної активності Y1t з певним часовим лагом і, отже, змінюється протилежно динаміці впливу патерну надлишкового споживання Е1 на всьому інтервалі аналізу (рис. 1). Плавні та стрімкий спадні тренди частки присутності патернів А1 і А2 в США та на Україні досягнуть точки перелому майже одночасно до 2020 р., після чого розпочнеться їх синхронний ріст під впливом синфазного спаду довгострокових й середньострокового економічних циклів.

Патерн споживача «органічного» типу 31 (селективна покупка переважно органічних продуктів харчування або близьких до них «здорових» аналогів у традиційній або спеціалізованій торговельній мережах незалежно від цінового й територіального фактору; домашнє приготування та вкрай розбірливе споживання даних продуктів у прагненні до повністю натурального харчування). Цей тренд зародився відносно недавно в 1970-ті рр. в США й після 2000 р. на Україні та пов’язаний з інтенсивним розвитком глобальної економічної системи, зокрема, зростаючим масовим використанням продукції хімічної промисловості при виробництві продуктів харчування, а також зі світовою екологічною кризою, що почалася після 1950 р. Якщо у цей час в США частка присутності даного патерну досягла свого піка (блізько 23%), то в Україні він перебуває в стадії зародження й повільного розвитку, що становить тільки 5% [12]. За подальшого поглиблення довгострокового економічного спаду можна прогнозувати зниження частки присутності даного патерну після 2020 р. (рис. 1).

У період після 2020 р. патерни А1 і А2 знову стануть домінуючими. «Підстроювання» до них, що передбачає повернення до стратегій I, II, III, ХХ, ілюструє ділянка «5-6» траєкторії. Альтернативою розглянутим оптимальним стратегічним траєкторіям № 1: 1-2-3-4-5-6 та № 2: 1-2-3-7-8-5-6 може слугувати траєкторія №3: 9-10, що представляє собою підстроювання до патерну «соціального» типу споживача D1 шляхом застосування стратегій IX, X, XI, XII, XIX на всьому інтервалі аналізу. В Україні характер динаміки даних патернів аналогічний, але вітчизняні тенденції характеризуються значним часовим лагом (77 років для патерну Е1 і 30 років – для 31), більшою інтенсивністю та стисливістю в часі. «Стриманий» тип споживача залишається основним до 2010 р. («11-12»), після чого необхідне підстроювання до домінуючого (по потенціалу або поточній частці присутності) патерну Е1 й, можливо, синхронна «підстроювання» до патерну 31, для якого характерна істотно менша частка присутності (5% порівняно з 44,8% у 2009–2011 рр.), темпи росту й потенціал розвитку. Після 2020 р. домінуючим знову стане «стриманий» тип споживача. Отже, можна виділити три траєкторії: основну «11-12-13-14-15-16» й додаткову «11-12-17-18-15-16», а також траєкторію «19-20», що є повністю аналогічною розглянутій вище траєкторії «9-10».

Для практичної ілюстрації наведених міркувань зіставимо фактичні стратегії ВАТ «Одесхарчкомбінат» (ПАТ «Єнні Фудз» з 2011 р.) [15] з оптимальними стратегічними альтернативами, розробленими з використанням стратегічного інструментарію, який запропоновано у статті. При цьому оцінимо зсув фактічних трендів показників ефективності фінансово-господарської діяльності, пов’язані із застосуванням альтернативних теоретично оптимальних стратегій, а також упущений ефект від їхнього невикористання.

Розглянуте підприємство, що засновано у 1862 р., є однією із найстарших вітчизняних компаній на ринку продуктів харчування. Наразі підприємство виробляє каву, супи й каші моментального готування, приправи й пряності, сухі суміші для приготування тортів, кексів, кремів та желе під торговельними марками «Тітка Соня», «Одеська кава», «Юнга», «Coffee up» і «Borneo», функціонуючи на ринку південного регіону країни.

Оцінюючи ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства, можна відзначити, що за період 2002–2010 рр. чистий дохід від реалізації продукції характеризувався помірною позитивною динамікою, що вповільнюється (табл. 2; рис. 2), що

як найкраще може бути апроксимована поліноміальним трендом третього порядку ($R^2 = 0,6481$, рис. 2). Тобто, можна прогнозувати довгостроковий спад чистого доходу (y_1) підприємства після 2010 р.



Рис. 2. Фактична динаміка й тренди чистого доходу та собівартості
БАТ «Одесхарчокомбінат»

За аналогічний період собівартість реалізованої продукції, навпроти, характеризувалася явно вираженою висхідною динамікою, що щонайкраще апроксимує поліном другого порядку ($R^2 = 0,735$, рис. 2), що дозволяє припустити продовження висхідної динаміки даної величини після 2012 р. у довгостроковій перспективі. Мінливість валового прибутку як різниця між показниками, що розглянуті вище, після 2005 р. характеризується довгострочною спадною тенденцією й може бути апроксимована поліномом другого порядку ($R^2 = 0,4866$, рис. 2). Аналогічно змінюється й рентабельність реалізованої продукції ($R^2 = 0,4178$, рис. 3), розрахована як відношення валового прибутку до чистого доходу. Тобто після 2005 р. спостерігається довгострока тенденція до зниження ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства в цілому. Також знижується й поточна ліквідність підприємства на 53% за 2002–2010 рр. Прискорена висхідна динаміка характерна для обсягу чистих активів і, відповідно, власного капіталу за рахунок збільшення статутного капіталу (на 88,68% у 2008 р., на 175,4% у 2009 р.).

Вищезазначені результати фінансово-господарської діяльності підприємства значною мірою є наслідком та відображають якість багатокомпонентної стратегії, що застосовувалася протягом цього періоду. Розглянемо її основні елементи (табл. 3).

У 2003–2010 рр. одним із елементів багатокомпонентної стратегії була стратегія А1, що включала вихід на національний ринок нової торговельної марки – кави «Coffee up» – бренду із п'яти якісних сортів кави з Азії, Африки й Латинської Америки, а також розширення асортименту ТМ «Coffee up» різними видами кави з варіаціями візуальних характеристик, смакових і ароматичних властивостей, орієнтуючись на прошарок молодого населення з активною життєвою позицією. А1 була реалізована частково та продемонструвала свою неефективність – наразі наявна тільки одна «неходова» позиція асортименту ТМ «Coffee up» на локальному ринку Одеського регіону.

З позицій запропонованого каталогу (табл. 1) ця стратегія (А1) належить до оптимальних у цей період типів стратегій XI і XVII, що відповідають патерну «соціального» типу споживача D2, який характеризується позитивною динамікою з 2000 р. Проте, стратегія А1 була неправильно сформульована, оскільки не включала ефективне «тонке підстроювання» до патерну. А саме, кава є традиційним продуктом з низьким інноваційним рівнем, недостатньо пристосованим для зручного соціального споживання, тому не вдалося сформувати імідж продукту відповідно до іміджу сучасної активної молоді.

Таблиця 2

Показники ефективності фінансово-господарської діяльності ВАТ «Одесхарчокомбінат» [16]

Рік	Дохід (виручка) від реалізації продукції (тис. грн.)	Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (тис. грн.), У1	Собівар- тість реалізо- ваної продукції (тис. грн.), У2	Валовий прибуток (збиток) (тис. грн.)	Чистий прибуток (збиток) (тис. грн.)	Рентабель- ність реалізованої продукції, % (валовий прибуток/ чистий дохід від реалізації), У3	Прибутко- вість, % (чистий прибуток/ чистий дохід від реалізації)	Розра- хункова вартість чистих активів (тис. грн.)	Рентабель- ність чистих активів, % (чистий прибуток/ чисті активи)	Середньо- облікова чисель- ність штатних працівників облікового складу (осіб)	Рентабельність штатних працівників облікового складу, % (чистий прибуток/ середньообліко- ва чисельність)	Ліквід- ність, % (поточні активи / поточні зобов'язан- ня)	Інтеграль- ний показник ефективно- сті, Z
2002	15251	12850	10593	2257,00	-135	17,56	-1,0506	10328	-1,31	-	-	373,63	-0,346926
2003	8165	6532	7091	-559,00	-56	-8,56	-0,8573	10772	-0,52	-	-	281,75	-0,997518
2004	18204	15170	11998	3172,00	17	20,91	0,1121	10789	0,16	268	6,34	266	0,039502
2005	26598	23370	19826	3544,00	45	15,16	0,1926	10834	0,42	296	15,20	404	0,162495
2006	20408,5	17007,1	14011	2996,10	42,6	17,62	0,2505	10876,6	0,39	306	13,92	365	0,017982
2007	21431,3	17868,8	12911	4957,80	41,8	27,75	0,2339	10918,5	0,38	293	14,27	163	0,524819
2008	27696	23068	22518	550,00	4033	2,38	17,4831	20601	19,58	294	1371,77	240	2,203382
2009	29446	24364	20473	3891,00	4136	15,97	16,9759	56737	7,29	250	1654,40	331	2,408505
2010	27216	22285	27248	-4963,00	-3582	-22,27	-16,0736	53155	-6,74	238	-1505,04	175,8	-4,012241



Рис. 3. Фактична динаміка та тренд рентабельності реалізованої продукції

Отже, при інтуїтивно правильному виборі патерну для підстроювання видів стратегій, застосована стратегія А1 не була спрямована на задоволення мотиву категорії М6 «входження в сучасну молодіжну групу й високі особисті досягнення за допомогою споживання природних психостимуляторів». У зв'язку з цим необхідно було додатково використовувати стратегію виду ХІХ, тобто на основі поточкої пропозиції кави створити інноваційний психостимулятор та асоціювати його з «іміджевим» споживанням активної сучасної молоді. Як альтернативу А1 можна запропонувати А1*, що припускає виведення на національний ринок нової торговельної марки слабоалкогольного енергетичного напою (рідкого «енерготоніку») на основі кофеїну «Coffee Energy» із п'яти якісних сортів кави з Азії, Африки й Латинської Америки, а також розширення асортиментів ТМ «Coffee Energy» різними видами напою з варіаціями візуальних характеристик, смакових і ароматичних властивостей, орієнтуючись на прошарок сучасної молоді з активною життєвою позицією (види стратегій XVII, XI, XIX за каталогом).

У результаті використання А1* було б реалізовано ефективне «тонке підстроювання» до патерну D2 з високим потенціалом розвитку, тобто досягнуто максимально точної відповідності зростаючого попиту «соціального» споживача в частці активної молоді й пропозиції нової торговельної марки підприємства. У результаті, мав би місце ріст чистого доходу (виторгу) від реалізації продукції цієї торговельної марки унаслідок збільшення фізичного обсягу продажу на географічному ринку, що розширюється.

З 1997 р. і дотепер іншим елементом багатокомпонентної стратегії підприємства була стратегія А2, що включала розширення асортименту та ринку традиційних продуктів швидкого приготування (кави, супів й каш моментального приготування, приправ й прянощів, сухих сумішей для приготування тортів, кексів, кремів та желе) під ТМ «Тітка Соня», «Одеська кава», «Юнга», включаючи також «радянські» бренди, наприклад, «Одеську каву», відому ще з 1967 р. Ця стратегія належить до типів IV, VIII, XVII згідно з каталогом, що відповідає патернам В2 та Е6. Реалізація стратегії А2 включала, зокрема, повернення у 2011 р. до первісної (даної у 1862 р.) назви підприємства «Єнні Фудз» з виходом на закордонні ринки.

Формульовання стратегії А2 не повністю коректне з погляду запропонованого стратегічного інструментарію. Можна відзначити її часткову реалізацію й локальну ефективність на ринку південного регіону країни за нижче переліченими причинами.

Вибір патерну «байдужного» типу споживача В2 з 1997 р. і дотепер є коректним (оскільки цей патерн за відповідний період характеризувався високим потенціалом розвитку), як і обрані види стратегій IV і XVII, що оптимально задовольняють йому. Проте, після 2004 р. «тонке підстроювання» до В2 у рамках стратегії А2 стає неефективним. Це пов'язано з ускладненням патерну В2, тобто харчових переваг споживача «байдужного» типу під впливом широкого спектра інновацій на ринку продуктів швидкого приготування в останнє десятиліття. Наприклад, сьогодні супи моментального приготування ТМ «Тітка Соня» представлені у вигляді брикетів, традиційних для радянських часів, тоді як більшість аналогів, що пропонують конкуренти, містять в упакуванні пластиковий посуд та окремі контейнери для м'ясних інгредієнтів та спецій.

Таблиця 3

Порівняльний аналіз фактичних і теоретично оптимальних стратегій ВАТ «Одесхарчокомбінат»

Елемент Ai реалізованої багатокомпонентної стратегії (види стратегій по каталогу й патерні)	Фактична результативність стратегії Ai	Оцінка її коректування стратегії Ai відповідно до запропонованого інструментарію	Рекомендована стратегічна альтернатива, Ai* (види стратегій по каталогу й патерні)	Потенційна результативність стратегії Ai*
A1. Вихід на національний ринок активної молоді нової ТМ «Coffee up» і розширення її асортименту різними видами кави з варіаціями органолептичних характеристик, 2003–2010 рр. (XVII, XI, D2)	Неefективність стратегії, часткова реалізація (присутність однієї позиції асортименту ТМ «Coffee up» на локальному Одеському ринку)	1. Правильний вибір патерну «соціального» типу споживача D2 і відповідних видів стратегій XVII і XI за каталогом; 2. Неправильне формулювання приватної стратегії A1, що не включає ефективну «тонке підстроювання» до патерну D2; 3. Необхідність додатково використовувати стратегію виду XIX	A1*. Вихід на національний ринок активної молоді нової торговельної марки слабоалкогольного енергетичного напою на основі кофеїну «Coffee Energy» та розширення її асортименту різними видами рідкого «енерготоніку» з варіаціями органолептичних характеристик, 2003–2012 рр. (XVII, XI, XIX, D2)	1. Ефективне «тонке підстроювання» до патерну D2 з високим потенціалом розвитку, досягнення точної відповідності зростаючого попиту «соціального» споживача й пропозиції торговельної марки 2. Ріст чистого доходу (виторгу) від реалізації продукції нової торговельної марки унаслідок збільшення фізичного обсягу продажів на географічному ринку, що розширяється
A2. Розширення асортименту й ринку традиційних продуктів швидкого приготування основних торговельних марок («Тітка Соня», «Одеська кава», «Юнга»), включаючи «радянські» бренди (ТМ «Одеська кава»), 1997 – т.ч. (IV, XVII, VIII, B2, E6)	Локальна ефективність на ринку південного регіону країни, часткова реалізація	1. Правильний вибір патерну «байдужного» типу споживача B2 і відповідних видів стратегій IV і XVII. 2. З 2004 р. зниження ефективності «тонкого підстроювання» до патерну B2 через його ускладнення; необхідні модифікація A2 у частині підвищення розмаїтості й інноваційного рівня продуктів швидкого приготування (додатково види XIX і XVIII) 3. З 2010 р. не оптимальне «тонке підстроювання» до патерну E6, частка присутності якого знижується, і використання відповідного виду стратегії VIII	A2*. Розширення асортиментів та ринку продуктів швидкого приготування основних торговельних марок «Тітка Соня», «Одеський кава», «Юнга» за рахунок розробки й впровадження базисних і поліпшуючих продуктових інновацій (IV, XVIII, XVII, XIX, B2)	1. Ефективне «тонке підстроювання» до патерну B2 з високим потенціалом розвитку за рахунок підвищення інноваційного рівня й розмаїтості продуктів швидкого готування; 2. Зростання чистого доходу (виторгу) від реалізації продуктів швидкого приготування за рахунок розширення ринку 3. Істотне збільшення довгострокової рентабельності
A3. Організація й розвиток виробництва повністю натуральних «здорових» продуктів швидкого приготування в середньому ціновому сегменті ТМ «Тітка Соня-На здоров'я» і «Borneo», (XIV, B2, E2), з 2012 р.	Результативність менше потенційно можливої через істотний часовий лаг у реалізації	1. Правильний вибір окремої стратегії A3 типу XIV, що включає «тонке підстроювання» до патерів B2 і E2 зі зростаючою часткою присутності; 2. Запізнювання в реалізації цієї стратегії – часовий лаг близько 5 років. 3. Обмежені часові рамки оптимального застосування в майбутньому до 2020 р.	A3 =A3* (2007 – т.ч.), стратегія коректна, але реалізована з тимчасовим лагом близько 5 років. A3*. Створення пропозиції високотехнологічних функціональних продуктів швидкого приготування із заданим хімічним складом, що забезпечує збалансоване повноцінне харчування (частково або повністю синтетичне) (2020–2050 рр.).	Одержання більшого обсягу чистого доходу (виторгу) від реалізації натуральної «здорової» продукції швидкого готування за більший період реалізації стратегії

Також з 2010 р. не є оптимальним «тонке підстроювання» до патерну Е6, частка присутності якого знижується, й використання відповідного типу стратегії VIII, оскільки, по-перше, скорочується чисельність населення, що знає та звикло до «радянських» брендів й, по-друге, більшість традиційних продуктів поступаються більш конкурентоспроможним сучасним закордонним аналогам. Наприклад, популярна в 1960–1970 рр. ТМ «Одеська кава» як перша в радянській Україні й краща натуральна розчинна кава, наразі істотно поступається провідним закордонним аналогам (Jacobs, Carte Noire та Nescafe, а також бренди преміум-класу), крім того скорочується традиційний цільовий сегмент продуктів ТМ «Одеська кава» для осіб пенсійного віку. У зв'язку з цим необхідно уточнення стратегії А2 в частині ускладнення асортиментів шляхом зсуву акценту з багаторічних продуктових традицій на сучасні інновації (додаткове використання типів стратегій XIX і XVIII) й розширення пропозиції нових сучасних продуктів швидкого приготування відповідно до очікувань сучасного споживача «байдужного» типу, що змінилися з 2004 р.

Альтернативна стратегія А2* припускає збільшення географії присутності підприємства за рахунок ускладнення й розширення асортименту продукції швидкого приготування основних торговельних марок «Тітка Соня», «Одеська кава», «Юнга», типи використовуваних стратегій IV, XVIII, XVII, XIX відповідають патерну В2. Використання А2* забезпечило б істотне збільшення довгострокової рентабельності реалізованої продукції, а також вихід на національний ринок харчових концентратів за рахунок підвищення конкурентоспроможності продукції.

Третім елементом багатокомпонентної стратегії з 2012 р. є стратегія А3, що включає організацію й розвиток виробництва повністю натуральних «здорових» продуктів швидкого приготування в середньому ціновому сегменті (тип XIV за каталогом, що відповідає патернам В2 і Е2). Реалізація А3 включала початок виробництва повністю натуральних супів ТМ «Тітка Соня – На здоров'я!», початок виробництва екологічно чистої, якісної натуральної кави ТМ «Borneo».

Вибір стратегії А3 типу XIV правильний – він відповідає патерну «байдужного» типу споживача В2, з огляду на його ускладнення після 2004 р., що стосується якості та асортименту продукції, а також патерну Е2 «активного» споживача. Проте на початку реалізації А3 є присутнім істотний лаг (запізнювання на 5 років), у зв'язку з чим стратегічний потенціал не можна повністю реалізувати. Наприклад, лідер українського ринку продуктів швидкого приготування «Техноком» реалізує аналогічну стратегію, зокрема до неї належить виведення на національний ринок повністю натуральних супів швидкого приготування «Мівіна домашня» з 2007 р. Крім того, незважаючи на стрімке зростання українського ринку натуральних (у т.ч., органічних) продуктів харчування, варто вказати на прогнози обмежених часових рамок його існування у майбутньому – до 2020 р. виходячи з одного із найбільш ймовірних поліциклічних сценаріїв розвитку середовища.

У зв'язку з цим ця стратегія є оптимальною у досить короткостроковій перспективі. Реалізація стратегії А3 без зволікань сприяла б додатковому збільшенню обсягу реалізації й чистого прибутку.

Оцінимо зміни в характері фактичних довгострокових трендів основних показників ефективності фінансово-господарської діяльності ВАТ «Одесхарчкомбінат» (ПАТ «Єнні Фудз») у випадку застосування альтернативних стратегій А1*, А2* і А3* замість А1, А2 і А3 у період з 2003–2012 р. Фактична динаміка (В1(t)) і тренд чистого доходу від реалізації продукції обумовлені стратегіями А1, А2 і А3, що застосовуються (рис. 4.) Перелом (обернення) висхідного фактичного тренду в 2010 р. позначає початок довгострокового спаду цього показника. Застосування альтернативних стратегій А1*, А2* і А3*, що є оптимальними з точки зору поведінки споживачів, у період з 2003–2012 р. призвело б до зсуву графіка фактичної динаміки чистого доходу нагору до положення В1(t)* й формування альтернативного висхідного тренду. Альтернативний тренд Trend* має область околиці та представляє спрощену приблизну оцінку довгострокової тенденції зміни чистого доходу з 2003 по 2015–2020 рр., що могла б мати місце при реалізації стратегій А1*, А2* і А3*.

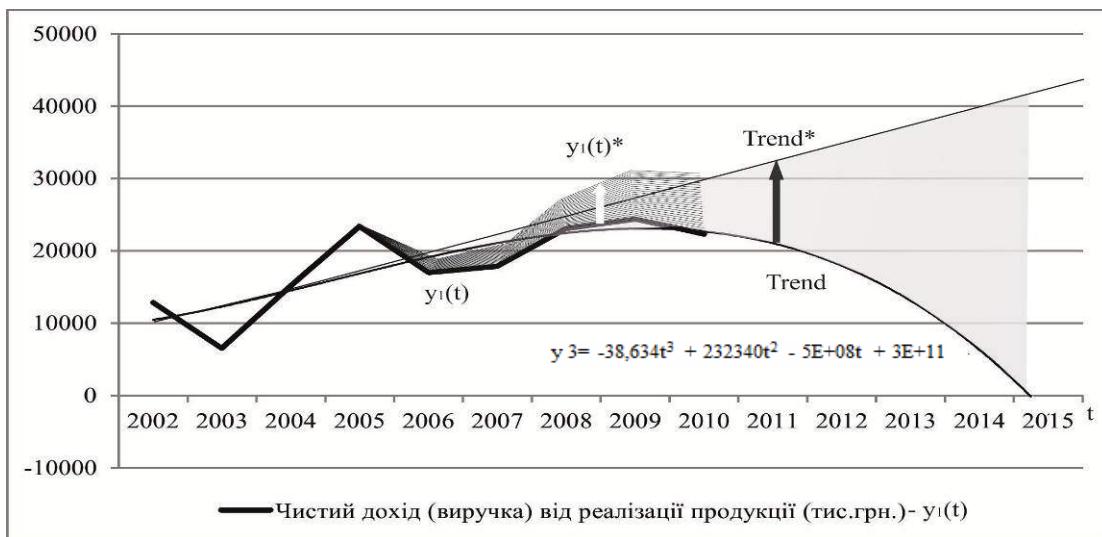


Рис. 4. Альтернативні тренди показника чистого доходу від реалізації продукції
БАТ «Одесхарчкомбінат»

У цьому випадку зміни альтернативного тренду валового прибутку (y_t) були б протилежними змінам у фактичному тренді, що побудований за даними аналізованого періоду (рис. 5). Графік альтернативного тренду відображає зниження до 2006 р. й наступну висхідну динаміку, яку можна спрощено представити лінійною функцією. Такий характер змін пов'язаний з ростом собівартості інноваційної продукції, що впроваджується на ринку на початковому етапі реалізації альтернативної багатокомпонентної стратегії. Після кризи 2008 р. зі зростанням попиту на харчові концентрати та збільшенням масштабів їх виробництва унаслідок реалізації альтернативної стратегії можна було б спостерігати позитивні значення валового прибутку та його стійке зростання до 2015–2020 рр. на відміну від фактичної динаміки.

Для забезпечення позитивної динаміки чистого доходу й валового прибутку у 2020–2050 рр. можна рекомендувати варіанти майбутніх стратегій у контексті одного із найбільш ймовірних поліцикліческих сценаріїв розвитку макросередовища господарювання (кластера глобальних криз після 2050 р.):

A3*. Створення пропозиції високотехнологічних функціональних продуктів швидкого приготування із заданим хімічним складом, що забезпечує збалансоване повноцінне харчування (частково або повністю синтетичне).

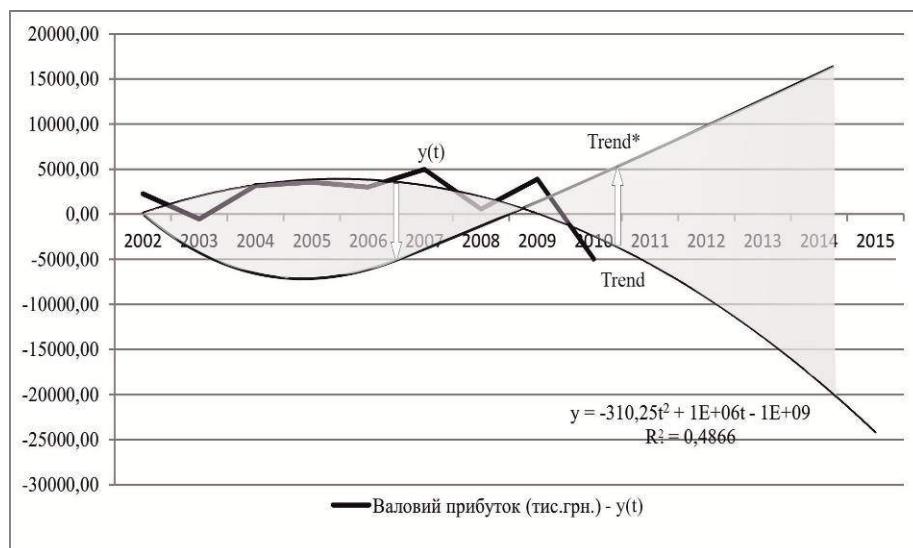


Рис. 5. Альтернативні тренди показника валового прибутку БАТ «Одесхарчкомбінат»

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, у статті запропоновано інструментарій оптимального стратегічного вибору підприємства харчової промисловості, а саме, каталог оптимальних стратегічних альтернатив та графічну модель спільної динаміки патернів поведінки споживачів, представлена часовими рядами теоретичних значень їх частки присутності залежно від характеру основних макропатернів впливів середовища. На графіку відзначено оптимальні траекторії стратегічного підстроювання підприємства до розглянутих поведінкових патернів та її утримування, тобто, оптимальні стратегічні альтернативи дляожної траекторії. Аналіз цієї моделі дозволяє сформувати набори стратегій, що є оптимальними відносно поведінки споживачів, а також їх можливі комбінації в різні часові інтервали. Крім того, було співставлено фактично реалізовані стратегії ВАТ «Одесхарчкомбінат» (ПАТ «Єнні Фудз» з 2011 р.) з оптимальними стратегічними альтернативами, розробленими з використанням стратегічного інструментарію, запропонованого у цій статті. При цьому оцінено зсуви фактичних трендів показників ефективності фінансово-господарської діяльності, пов'язані із застосуванням альтернативних теоретично оптимальних стратегій, а також упущеній ефект від їх невикористання.

Список використаної літератури

1. Хасси Д. Стратегия и планирование. Руководство менеджера / [Д. Хасси; пер. с англ. Т. Еремеевой]. – Санкт-Петербург: Питер, 2001. – 384 с.
2. Томпсон А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / [А. Томпсон, А. Стрикланд; пер. с англ. А. Р. Ганиевой]. – [12-е изд.]. – М.: Диалектика, 2003. – 928 с.
3. Ansoff H. I. Corporate strategy: An analytic approach to business policy for growth and expansion / H. I. Ansoff. – N.Y.: McGraw-Hill, 1965. – 241 p.
4. Steiner G. A. Strategic Planning – What Every Manager Must Know: A Step-by-Step Guide / G. A. Steiner. – N.Y.: The Free Press, 1979. – 383 p.
5. Chandler A.D. Jr. Strategy and Structure / A. D. Chandler. – Cambridge, MA: The MIT Press, 1962. – 464 p.
6. Mintzberg H. Crafting Strategy / H. Mintzberg // Harvard business review. – 1987. – № 5. – P. 66–75.
7. Porter M. Competitive Strategy / M. Porter. – N.Y.: The Free Press, 2003. – 416 p.
8. Гордієнко П. Стратегічний аналіз: [навч. посіб.]. / П. Гордієнко; Мін-во освіти і науки України, Міжнар. науково-технічний ун-т. – К.: Алерта, 2006. – 403 с.
9. Каплан Р. С. Збалансована система показників: від стратегії до дії / [Р. С. Каплан, Д. Р. Нортон; пер. з англ. М. Павлової]. – М.: Олімп-Бізнес, 2003. – 304 с.
10. Кузык Б. Н. Теорія, методологія й досвід глобального цивілізаційного прогнозування / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – М.: МИСК, 2008. – 46 с.
11. Кокодей Т. А. Формування каталогу оптимальних стратегій підприємства харчової промисловості методом «тонкого підстроювання» / Т. А. Кокодей // Бізнес Інформ. – 2012. – № 3. – С. 122–125.
12. Index Mundi Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.indexmundi.com>.
13. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
14. Organic Consumer association [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.organicconsumers.org>.
15. ПАО «Єнні Фудз» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ennifoods.com>.
16. SMIDA Official site [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.smida.gov.ua>.

ДОСЛІДЖЕННЯ ОСОБЛИВОСТЕЙ ОСОБИСТІСНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ІНСТРУМЕНТАЛЬНИМИ ЗАСОБАМИ

У статті досліджено особливості особистісних характеристик учнівської молоді. За допомогою програмного комплексу тестування «Стимул» проаналізовано статистичну інформацію по окремих групах анкетованих, визначено притаманні їм показники у сфері професійної діяльності. Доведено, що урахування особистісного фактору сприятиме підготовці висококласних спеціалістів та забезпечення зростання економічної ефективності виробництва.

The article studies the peculiarities of personal characteristics of students. With the help of software testing «Stimulus» statistical information on individual groups surveyed is analyzed, values inherent in their professional activities are defined. It is shown that taking into account personal factors will facilitate the preparation of highly qualified professionals and will increase economic efficiency of production.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Важливим елементом навчального чи виробничого процесу є сприйняття людиною інформації, у тій чи іншій формі, та обмін нею при спілкуванні. Ефективність інформаційного обміну значною мірою впливає на процес виробничої діяльності і визначає результати економічної діяльності підприємства. Адже люди є основним рушієм усіх засобів виробництва. Здатність сприйняття та засвоєння інформації значною мірою визначається притаманними кожній людині особистісними характеристиками.

Протягом останніх десятиліть запропоновано низку методик, що призначені для отримання даних про індивідуальні схильності анкетованих, обумовлені психологічним складом. Однак, ці методики недостатньо пристосовані для отримання інформації у випадку використання на діючих підприємствах чи установах. У цих умовах варто враховувати вплив людського фактору при проведенні анкетування, стрес, суб'єктивність інтерпретації при опрацюванні результатів анкетування. Ситуацію може покращити накопичення статистичних даних за результатами анкетувань і наступне врахування при обробці та аналізі даних особливостей конкретних професійних груп.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Визначення параметрів особистісних характеристик сьогодні здійснюється за допомогою модифікацій низки методик, серед яких варто виділити: методику DISC [1, с.20–50], типологію особи MBTI [2, с.113–140], підходи до визначення інформаційного сприйняття [3, с.20–37; 4, с.4–7; 5, с.674–681; 6, с.103–112], методику визначення персональних ролей у команді [7, с.231], методику визначення мотиваційних характеристик персоналу [8, с.40–85].

Серед праць, які стосуються визначення особливостей інформаційного сприйняття, варто відмітити статтю О. М. Свириденка [9], у якій розглянуто взаємодію між репрезентативною системою сприймання інформації (типи інформаційного сприйняття), за допомогою якої сприймається оточуючий світ та словами, за допомогою яких людина це сприйняття виражає.

У працях [6, с.103–112; 10] автори звертають увагу на особливості сприйняття, подання і засвоєння інформації людьми з різними особистісними характеристиками. А. М. Ващенко розглядає процес сприйняття як такий, що відображує предмети і явища дійсності в сукупності їх властивостей і частин за безпосередньої дії на органи чуття з розумінням цілісності відображеного [11]. Автори праці [12] вказують на вибірковість сприйняття як зміну функціонування органів почуттів під впливом як вроджених

особливостей, так і набутого досвіду, настановлень та інтересів людини, відповідно до якої люди поділяються на візуалів, аудіалів, кінестетиків та дигіталів (дискретів).

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Прикладне застосування існуючих методик визначення показників особистісних характеристик вимагає додаткових досліджень та аналізу даних опитувань для виявлення суттєвих взаємозалежностей та закономірностей. Застосування спеціалізованих програмних засобів значно спрощує накопичення та обробку даних анкетування окремих професійних груп, що допоможе вдосконалити методики визначення параметрів особистісних характеристик, покращить спеціалізовані програмні засоби та в результаті підвищить ефективність діяльності кадрового менеджменту.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особистісного фактору, зокрема індивідуального інформаційного сприйняття як важливої складової економічної ефективності виробництва та підготовки висококласних спеціалістів і необхідності його врахування у навчальному процесі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Типології особистості мають серйозне наукове обґрунтування і є системою опису найважливіших індивідуально-психологічних характеристик людей, особливостей їхніх персональних уподобань, мотивації, стилів поведінки. Від індивідуальних психологічних схильностей людини, різноманітні прояви яких можливо достатньо об'єктивно описати особистісними характеристиками, залежить ефективність її професійної діяльності та навчання. Інформація про персональні схильності може значною мірою вдосконалити ефективність діяльності виробничих підрозділів, допомогти у вирішенні потенційних конфліктів у робочому колективі, сприяти підвищенню результативності навчального процесу шляхом врахування особливостей сприйняття інформації.

З метою покращення якості навчальної та організаційно-виховної роботи, виявлення на ранньому етапі «груп ризику» на допомогу класним керівникам та командирам рот у Морському коледжі технічного флоту ОНМА (МКТФ) було організовано та проведено дослідження особистісних характеристик курсантів нового набору 2012 року. Визначалися особливості сприйняття навчального матеріалу для вдосконалення його надання.

За результатами обробки даних анкетування сформульовано рекомендації щодо оптимального подання навчального матеріалу у рамках конкретного навчального колективу, визначено напрямки стимулювання творчої активності учнів, виявлення прихованого потенціалу та запобігання ймовірних негативних проявів у колективах.

У процесі дослідження проводилося визначення індивідуальних особистісних характеристик учнівської молоді та, на їх основі, розкриття найбільш і найменш прийнятних функціонально-рольових позицій, оптимальних професійних функцій, типів інформаційного сприйняття; виявлення, з наданням рекомендацій щодо усунення, найбільш ймовірних причин слабкого засвоювання учебового матеріалу; визначення можливої міжособистісної взаємодії у групах із зазначенням потенційно негативних взаємовідносин; спостереження за динамікою змін особистісних характеристик з метою уникнення ймовірних стресових ситуацій, вирішення питань професійного спрямування.

Дослідження проводились із використанням розробленого у НДІ інфокомунікацій програмного комплексу «Стимул», що призначений [14] для визначення особистісних характеристик анкетованих та оцінки впливу цих характеристик на ефективність виробничої діяльності чи навчального процесу. За допомогою програмного комплексу вирішувалася низка задач, а саме:

1. Визначення особистісних характеристик: швидке визначення особистісних характеристик анкетованого; виявлення в результаті обробки даних анкетування найбільш повної інформації про особисті та ділові якості персоналу; інформування анкетованого про всі сторони його психологічних характеристик; отримання керівником повної інформації про ділові якості персоналу, виявлення потенційних конфліктів, рекомендацій щодо взаємодії.

Варто зазначити, що навчання у МКТФ має низку специфічних особливостей, які визначаються високим навчальним навантаженням. Ці особливості спричиняють суттєвий

вплив на психологічне самопочуття курсантів. Для визначення впливу цього фактору проведено дослідження за допомогою поведінкової моделі DISC, що характеризує діяльність людини в оточуючому середовищі чи у визначеній ситуації. За методикою DISC розглядаються стилі поведінки шляхом інтерпретації значущості чотирьох факторів (Dominance, Inducement, Steadiness, Compliance). Такий підхід дозволяє описати основні аспекти поведінки людини – спосіб діяльності та спосіб спілкування з іншими людьми, коли кожен поведінковий тип має свої яскраві особливості. окрім визначається природний (підсвідомий) та адаптований (освідомлений) типи поведінки, інтерпретація яких дозволяє оцінити психологічне самопочуття анкетованого.

Взагалі по МКТФ у понад 89% курсантів відхилення адаптованого та природного профілів (рис. 1) є невеликим, що свідчить про позитивний психологічний стан курсантів та відсутність дискомфорту. У решти анкетованих велике відхилення між профілями може свідчити про існування психологічних проблем і на їх стан необхідно звернути увагу.

Переважаючими типами особистості (рис. 2) у порядку спадання є: систематик (37%), керуючий (15%), мораліст (9%), комунікатор (8%). Переважаючий підтип – «традиціонал, керується плануванням» (72%).

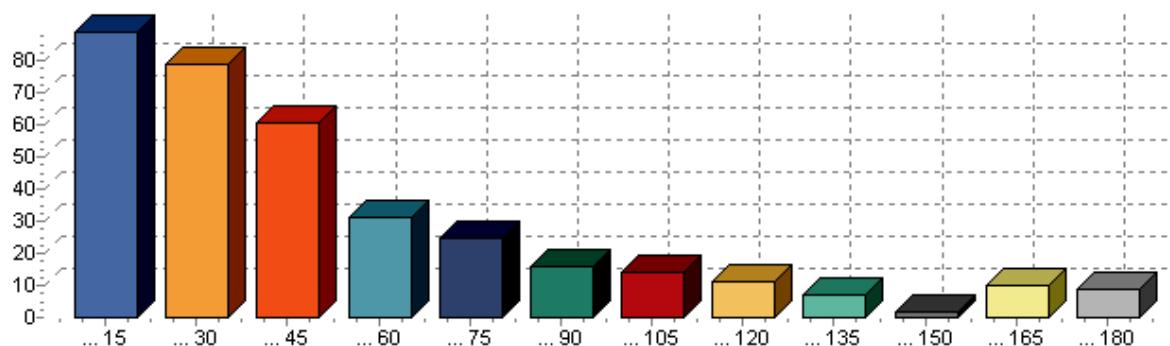


Рис. 1. Відхилення адаптованого та природного профілів

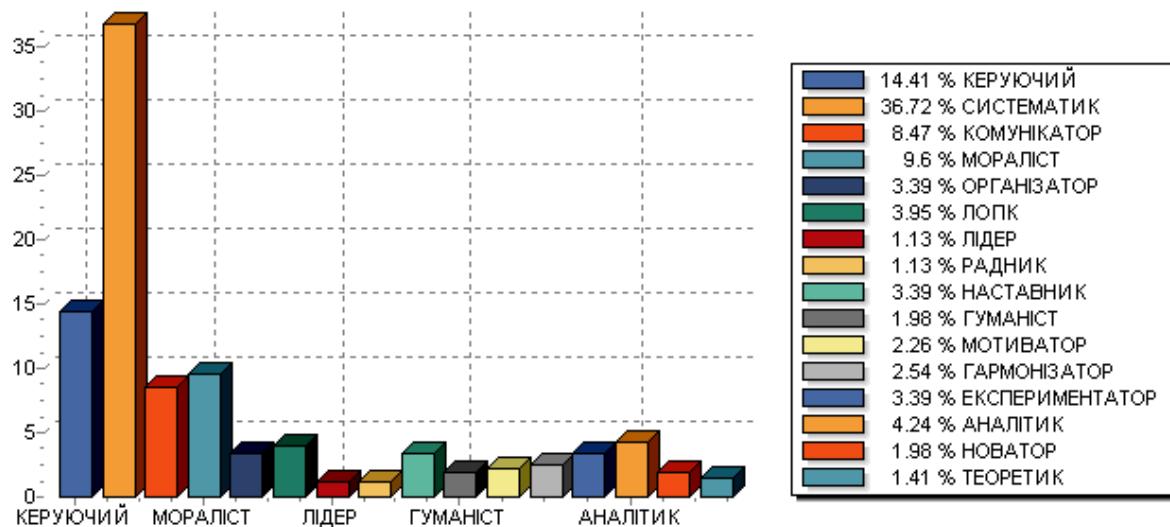


Рис. 2. Розподіл та типами особистості

2. Визначення взаємовідносин у групі, колективі: визначення на основі особистісних характеристик анкетованих ймовірних взаємовідносин в команді; виявлення можливих причин негативних взаємовідносин і визначення шляхів їх усунення; варіанти формування команд з мінімальною кількістю негативних взаємовідносин.

Ймовірні взаємовідносини в окремих групах коледжу загалом мають позитивний та нейтральний характер, що визначає відсутність конфліктів та сприятливі умови для опанування професії. Потенційна можливість конфліктів, що можуть бути обумовлені

окремими курсантами, взагалі по коледжу складає не більше 6% від загальної кількості. На рис. 3 проілюстровано розподіл ймовірних взаємовідносин в одній із навчальних груп.

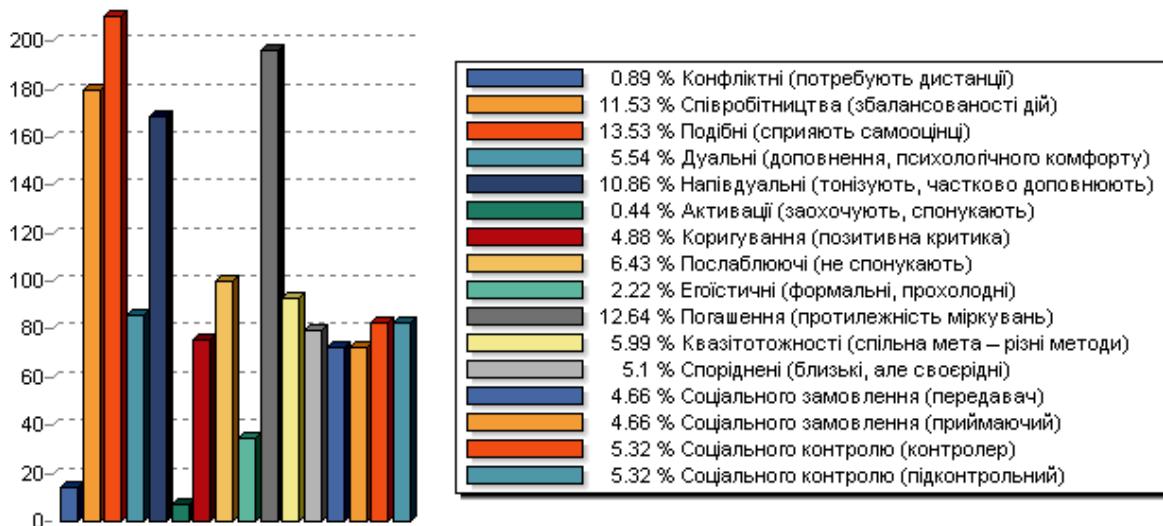


Рис. 3. Розподіл ймовірних взаємовідносин у навчальній групі

Аналізуючи цей розподіл можна відзначити значну перевагу взаємовідносин позитивного та нейтрального напрямку. Існує незначний прояв взаємовідносин негативного напрямку, що обумовлений одним із анкетованих. Переведення анкетованого до іншої навчальної групи допоможе усунути цей конфлікт.

3. Визначення найбільш притаманних ролей в колективі та оптимальних професійних функцій: визначення найбільш і найменш прийнятних функціонально-рольових позицій для кожного анкетованого з урахуванням його особистісних характеристик; виявлення потрібних, але відсутніх ролей в команді для її ефективного функціонування. Визначення оптимальних професійних функцій для кожного анкетованого з урахуванням його особистісних уподобань; виявлення сфер діяльності, де професійна функція є найбільш ефективною.

У роботі [7] описано загалом вісім ролей в команді, які, залежно від індивідуальних особистісних характеристик, здатен виконувати певний тип анкетованих. В ідеальному випадку ефективно діючий колектив повинен складатися з працівників, які сукупно виконують усі ролі. У праці [14] автор розподіляє робочий процес на вісім оптимальних професіональних функцій, які необхідні для ефективного функціонування колективу. Для кожного учасника колективу визначається індивідуальна професійна функція та оптимальна сфера її застосування. Якщо одна із функцій є недостатньо вираженою або взагалі відсутня, ефективність діяльності команди знижиться.

Зазвичай, такий аналіз доцільно проводити у випадку формування робочої команди з визначенним завданням, однак, у даному контексті, цікаво розглянути загальний розподіл потенційних кандидатів. За результатами анкетування загалом по коледжу (рис. 4) серед найбільш прийнятних функціонально-рольових позицій переважають наступні: завершувач (26%), голова (21%), виконавець (11%).

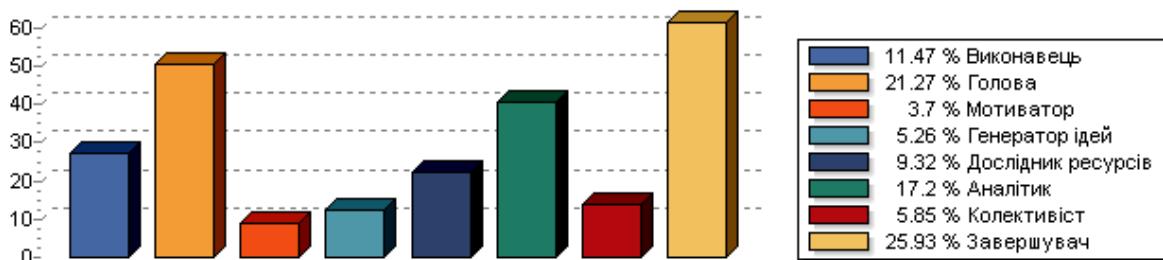


Рис. 4. Розподіл найбільш прийнятних функціонально-рольових позицій

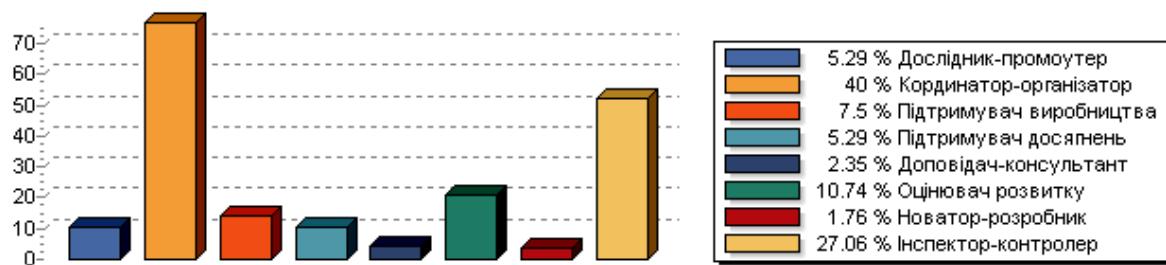


Рис. 5. Розподіл притаманних професійних функцій в оптимальній команді за результатами анкетування

Серед оптимальних професійних функцій (рис. 5) домінують координатор-організатор (40%) та інспектор-контролер (27%).

4. Визначення мотиваційних уподобань: індивідуальні мотиваційні уподобання, що визначають орієнтири у навченні; пріоритетні напрямки мотивації, інформування про найменш прийнятні форми мотивації; вибір оптимальної політики мотивації з врахуванням індивідуальних особливостей.

Переважаючі типи мотивації (рис. 6) серед анкетованих: професійний (32%), інструментальний (32%), патріотичний (20%), господарський (13%).

Наявність серед анкетованих значної кількості представників професійного типу мотивації (для яких важливо показати і реалізувати в роботі свої знання, вміння, навички, здібності), представників патріотичного типу (для яких важливим є суспільне визнання їх праці, відчуття приналежності до успіхів організації) та представників господарського типу (що максимально надають перевагу роботі, незалежно від розміру заробітної плати, є самостійними і відповідальними у роботі) свідчить про позитивне налаштування на навчальний процес по МКТФ у цілому.

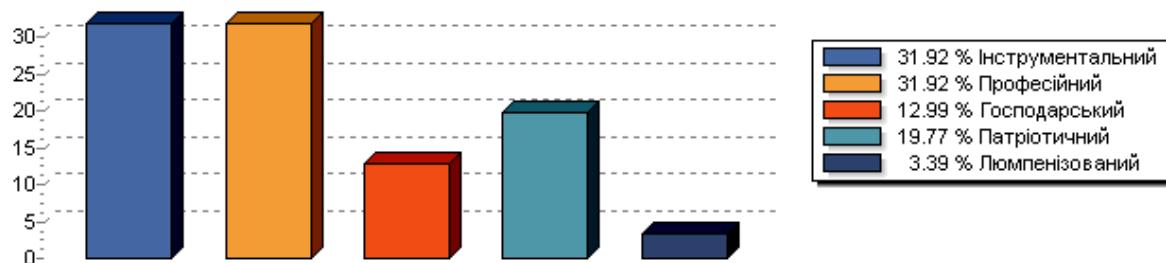


Рис. 6. Переважаючі типи мотивації

Представники інструментального типу мотивації, для яких, насамперед, має значення розмір заробітної плати, також мають стимул до успішного засвоєння навчальних дисциплін, оскільки розуміють їх важливість у майбутньому.

На представників люмпенізованого типу, для яких притаманним є уникнення відповідальності, мінімізація зусиль, низьке прагнення до саморозвитку, варто звернути особливу увагу у навчальному процесі, оскільки вони вимагають тотального контролю за своєю діяльністю.

5. Визначення типів і темпів інформаційного сприйняття: визначення з використанням даних «профілів» анкетованих їх індивідуальних каналів інформаційного сприйняття (візуал, аудіал, кінестетик, дискрет), відповідних темпів і комунікативних особливостей анкетованих у сприйнятті та обміні інформацією. Визначення комфортних способів прийому/передачі інформації та шляхів індивідуальної подачі інформації при навчанні, пріоритетів при спілкуванні у команді; підбір оптимальної стратегії прийому/передачі інформації; вдосконалення методів і технологій відбору, змісту і подання навчальних матеріалів.

Розподіл анкетованих за переважаючими типами інформаційного сприйняття (рис. 7) загалом по МКТФ наступний: аудіал (53%), кінестетик (30%), дискрет (9%), візуал (8%).

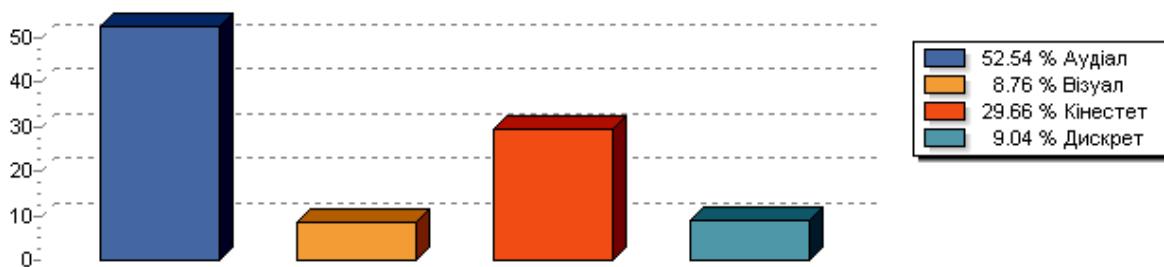


Рис. 7. Розподіл за типами інформаційного сприйняття

Як зазначалося раніше, індивідуальне інформаційне сприйняття впливає на якість засвоєння навчального матеріалу. За результатами анкетування було оцінено вплив цього фактору. Відбиралися курсанти однієї із навчальних спеціальностей з високими і низькими оцінками за одним із профільних навчальних предметів та здійснювалося співставлення з їх особистісними характеристиками. Оскільки розподіл за типами інформаційного сприйняття, як видно з рис. 6, нерівномірний, виконувалося приведення результатів до загальної кількості курсантів визначеного типу. У табл. 1 наведено результати обробки даних за успішністю.

Таблиця 1

Розподіл успішності курсантів за типами інформаційного сприйняття

Успішність	аудіал, %	візуал, %	кінестетик, %	дискрет, %
висока	19	14	23	7
низька	23	45	26	49

Серед курсантів з високою успішністю присутні типи інформаційного сприйняття аудіал, кінестетик і, найменше, візуал, що відповідає загальному розподілу за типами. Для курсантів з нижчими оцінками картина змінюється, переважають візуали та дискрети. Це може свідчити про недостатню адаптованість навчальної програми до їхніх особливостей інформаційного сприйняття. Адже візуал сприймає інформацію через зір, за допомогою схем, таблиць, наочних матеріалів, а дискрет сприймає інформацію через логічне переосмислення, прагне знати, розуміти, аналізувати інформацію. За результатами анкетування надано рекомендації щодо адаптування навчальної програми з урахуванням особливостей сприйняття вказаних груп.

Висновки і перспективи подальших розробок. Застосування інструментальних засобів для визначення особистісних характеристик забезпечує отримання інформації, що дозволяє проводити аналіз різноманітних факторів впливу на ефективність навчальної та виробничої діяльності. Накопичення статистичної інформації по окремих групах анкетованих допомагає визначати притаманні їм особливості впливу на ті чи інші показники діяльності, удосконалювати якість функціонування цих інструментальних засобів та формулювати практичні рекомендації. При відборі та зарахуванні на перший курс навчання необхідно поряд з оцінкою професійних якостей курсантів проводити скринінгову оцінку їх психологічного почуття з виділенням груп динамічного спостереження («ризику») і наступним супроводом протягом усього навчального процесу (особливо в перші шість місяців навчання).

Організація і проведення психопрофілактичних заходів у навчальних закладах повинні здійснюватися з урахуванням результатів професійного аналізу індивідуально-типологічних особливостей курсантів, а також специфіки професійно- побутових умов, службових та учебових навантажень у відповідному навчальному закладі.

Урахування індивідуального інформаційного сприйняття та інших факторів особистісних характеристик у навчальному процесі сприятиме вдосконаленню методик викладання та подачі учебового матеріалу, а підготовка висококласних спеціалістів забезпечить зростання економічної ефективності виробництва.

Список використаної літератури

1. Marston, William Moulton. Emotions of Normal People / William Moulton Marston. – Taylor&Francis Ltd., 1999. – 420 p.
2. Myers Is. Br. Gifts Differing: Understanding Personality Type / Isabel Briggs Myers. – Davies-Black Publishing; Reprint edition, 1995. – 228 p.
3. Монина Г. Б. Коммуникативный тренинг (педагоги, психологи, родители) // Г. Б. Монина, Е. К. Лютова-Робертс. – СПб.: Речь, 2007. – 224 с.
4. Fleming N. Learning Styles Again: VARKing up the right tree! / Neil Fleming, David Baume // Educational Developments, SEDA Ltd., 2006. – Issue 7.4. – p. 4–7 [Electronic source]. – Access: <http://www.vark-learn.com/documents/Educational%20Developments.pdf>.
5. Felder Richard M. Learning and Teaching Styles In Engineering Education / Richard M. Felder, Linda K. Silverman // International Journal on Engineering Education. – 1988, vol. 78 (7), pp. 674–681 [Electronic source]. – Access: <http://www4.ncsu.edu/unity/lockers/users/f/felder/public/Papers/LS-988.pdf>.
6. Felder Richard M., Spurlin J. Application, Reliability and Validity of the Index of Learning Styles / Richard M. Felder and Joni Spurlin // International Journal on Engineering Education. – 2005, vol. 21, No.1, pp. 103–112 [Electronic source]. – Access: http://www4.ncsu.edu/unity/lockers/users/f/felder/public/ILSdir/ILS_Validation%28IJEE%29.pdf.
7. Белбин Р. М. Команды менеджеров. Секреты успеха и причины неудач / Р. М. Белбин. – М.: НИПО, 2006. – 319 с.
8. Герчиков В. И. Мотивация, стимулирование и оплата труда персонала / В. И. Герчиков. – М.: ГУ–ВШЭ, 2003. – 110 с.
9. Свириденко О. М. Використання особливостей репрезентативних систем студентів для успішного засвоєння інформації / О. М. Свириденко // Вісник Національного авіаційного університету. Серія: Педагогіка, Психологія. – 2009. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/VisnikPP/article/view/3549>.
10. Некраш Л. М. Роль провідної сенсорної системи у забезпеченні індивідуалізації навчально-виховного процесу [Електронний ресурс] / Л. М. Некраш, С. О. Кондренко, С. О. Стрільник. – Режим доступу: <http://metodroom.com/rol-providnoi-sensornoi-sistemi-u-zabezpechenni-individualizacii-navchalno-vixovnogo-procesu>.
11. Ващенко А. М. Професійні особливості сприйняття у викладачів вищої школи / А. М. Ващенко // Східноукраїнський національний університет ім. В. Даля. Інститут духовного розвитку людини. Духовність особистості: методологія, теорія і практика: зб. наук. праць. – 2010. – Вип. 3 (38) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/domtp/2010_3.
12. Основи психології і педагогіки: [навч. посіб.] / [А. В. Семенова, Т. Ю. Осипова, Р. С. Гурін, А. М. Ващенко; за ред. А. В. Семенової]. – [2-е вид., випр. і доп.]. – К.: Знання, 2007. – 341 с.
13. Margerison C. Team Management: Practical New Approaches / C. Margerison and D. McCann. – London: Mercury Books, 1990. – 155 p.
14. Озарко К. С. Методичне оцінювання впливу особистісних характеристик персоналу на ефективність діяльності підприємства / К. С. Озарко // Економічний аналіз: зб. наук. праць Тернопільського національного економічного університету. – 2013. – Вип. 12. – Ч. 3. – С. 275–280.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто основні сучасні проблеми управління якістю продукції на вітчизняних підприємствах. Запропоновано шляхи їх вирішення з урахуванням особливостей вітчизняних підприємств та реалій української економіки. Надано рекомендації щодо подолання перешкод підвищенню якості продукції.

This article considers the main current problems of quality control in domestic enterprises. The solutions, which taking into account the characteristics of domestic enterprises and the realities of Ukrainian economy are proposed. Recommendations concerning solving the barriers of improving the production quality are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В умовах євроінтеграційних процесів ефективність діяльності вітчизняних підприємств на зовнішніх і внутрішніх ринках безпосередньо залежить від якості виробленої продукції, адже тільки високоякісна продукція може бути конкурентоспроможною на ринках Європи. Підвищення якості вітчизняної продукції здатне піднести українську промисловість на новий рівень та суттєво підвищити конкурентоспроможність вітчизняної продукції на внутрішніх та зовнішніх ринках, що перетворить Україну на розвинену європейську країну. Зі вступом України до СОТ усе більшої актуальності набувають питання забезпечення вільної та неупередженої торгівлі між державами, основним із яких є питання управління якістю продукції.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Не зважаючи на суттєві теоретичні та практичні досягнення, проблема управління якістю була та залишається предметом і об'єктом наукових досліджень. Різні аспекти питань щодо управління якістю продукції досліджували такі учені як Е. Демінг, П. Друкер, В. Лапідус, А. Шадрин, Р. Овчаренко, О. І. Момот, О. Афоніна, Г. Миронюк, П. Каліта, А. Ковалев, С. Фомічов та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми впровадження систем управління якістю досліджено в багатьох зарубіжних та вітчизняних наукових працях. Проте недостатньо дослідженім залишається питання адаптації вимог міжнародних стандартів щодо управління якістю із урахуванням особливостей і динаміки вітчизняних підприємств, а також питання адаптації світового досвіду практичного впровадження систем управління якістю продукції до реалій української економіки.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз стану управління якістю продукції на вітчизняних підприємствах, позначення основних проблем, що перешкоджають застосуванню міжнародного досвіду управління якістю на сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки та формування пропозицій щодо шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найважливіших етапів на шляху інтеграції України у світову економіку є впровадження системи управління якістю продукції та її сертифікація на відповідність вимогам міжнародних стандартів. Сьогодні широкого поширення набули міжнародні стандарти ISO серії 9000 щодо створення систем управління якістю продукції, які уже декілька десятиліть в усьому світі є загальноприйнятою демонстрацією надійності, стабільності якості та конкурентоспроможності продукції. Конкурентоспроможність продукції в умовах ринкової економіки, що розвивається, є одним із об'єктів, на який націлено основну увагу менеджерів усіх рівнів управління на підприємствах. Найбільш істотним фактором, що впливає на підвищення конкурентоспроможності, є діюча система управління якістю продукції. Це обумовлено, по-перше, тим, що якість, поряд з ціною, гарантіями, термінами постачання та сервісом є

найбільш вагомою складовою конкурентоспроможності продукції. По-друге, якість продукції має гарантувати її безпеку і забезпечувати можливість її обов'язкової сертифікації, що контролюється державними наглядовими органами. Таким чином, рівень ефективності системи управління якістю продукції прямо пропорційний рівню конкурентоспроможності продукції та підприємства.

Безсумнівно, такий підхід щодо якості має очевидний результат: по-перше, у підприємства з'являється можливість виходу на світовий ринок, а по-друге, підвищуються шанси виграшу в конкурентній боротьбі, по-третє, виникають умови для координації та вдосконалення не тільки виробничої діяльності, але й всього управлінського процесу. Незважаючи на введення міжнародних стандартів, на більшості вітчизняних підприємств система управління якістю продукції не працює, або працює недостатньо ефективно.

Таким чином, складається наступна ситуація: підприємство, що вкладає значні кошти в сертифікацію, отримує міжнародний сертифікат якості, але при цьому система управління якістю продукції не працює. Найчастіше, від такої невідповідності товаровиробник втрачає додатковий прибуток, довіру споживача та свою частку на ринку. Виникає закономірне питання: чому керівництво, що вкладає величезні кошти в сертифікацію та стандартизацію, не використовує у своїй діяльності найбільш позитивні напрямки управління якістю? Відповісти на це питання допоможе аналіз низки факторів.

На думку автора, одним із первісних факторів, що негативно впливають на роботу стандартів ISO в Україні є соціально-політична обстановка в державі в цілому. Широке розповсюдження стандартів ISO характерно для країн не схильних до соціальних потрясінь, з економікою, що динамічно розвивається. В таких країнах історично склався стійкий баланс сил між владою та громадянським суспільством, які зацікавлені в безпеці виробленої та споживаної продукції. Однак, на сьогоднішній день Україна відрізняється слабкістю влади, відсутністю сильного громадянського суспільства, нестабільністю економіки, а також мізерним за сьогоднішніми мірками експортом промислової продукції. У нашій державі відсутня соціально-економічна консолідація влади та суспільства, а нинішній державний механізм не відповідає інтересам громадян. У низці сучасних наукових праць існує думка, що сьогодні економіка нашої держави поступово виходить на новий щабель розвитку [2, с.3]. Однак, у дійсності, форма вітчизняного капіталізму є однією із найвідсталіших, а деякі регіони знаходяться у глибокій економічній депресії [3, с.38]. Відповідно, існує напруженість у відносинах влади й громадян, яка проявляється також у виробничій сфері, викликаючи незадоволеність у відносинах між роботодавцями та працівниками. Залучення персоналу до процесу управління якістю є одним із найважливіших елементів систем управління якістю, проте низькі заробітні плати, відсутність соціальних гарантій та стабільності не сприяє участі працівників в досягненні кінцевих цілей підприємства. В цих умовах управління якістю є не тільки неефективним, а інколи неможливим.

Наступним негативним фактором виступає відсутність вітчизняної практики управління якістю продукції. Незважаючи на те, що концепції таких основоположників управління якістю, як Е. Демінг, Дж. Джуран, К. Ісікава уже давно відомі в Україні – їх основи викладають у вищих навчальних закладах, пишуть наукові праці, сьогодні все ще існує гостра нестача висококваліфікованих спеціалістів з управління якістю, а вітчизняна практика управління якістю ще не склалася [4, с.96]. Сьогодні українським підприємствам нав'язується закордонний досвід управління якістю, у чому головну роль відіграють закордонні консалтингові компанії, які достатньо поширені на території нашої держави. Однак, як свідчить практика, трансформація закордонних теоретичних концепцій не дає позитивних результатів [5, с.44], оскільки умови, в яких працюють українські підприємства, значно відрізняються від тих, в яких знаходяться закордонні [6, с.187]. Недостатній рівень професіоналізму викликає недостатнє розуміння керівництвом усієї важливості проблем якості [6, с.188]. Варто зауважити, що при розробці та впровадженні системи управління якістю, головним стає не розроблення документації, а готовність керівництва та робітників організувати свою діяльність за певними принципами та правилами. Однак, сьогодні

переважна більшість керівників не мають необхідних знань, достатньої психологічної підготовки та розуміння суті управління якістю.

Наступним фактором негативного впливу на управління якістю є відсутність у стандартах ISO серії 9000 достатньо обґрунтованої теоретичної бази. Система управління якістю може функціонувати ефективно лише у випадку, коли вона вбудована в загальну систему управління підприємством, отже не виключено, що певні складові діючої системи управління підприємством мають підлягти перегляду. В основі попередніх робіт щодо впровадження системи управління якістю полягає аналіз існуючої системи, який фактично являє собою попередній аудит діяльності підприємства. Важливим моментом на цьому етапі є аналіз витрат на якість, оскільки жодна система управління якістю не буде ефективно функціонувати без чіткого планомірного обліку витрат на якість. Керівники планово-економічних відділів, посилаючись на відсутність чіткої регламентації такого обліку в стандартах ISO серії 9000, відмовляються від його впровадження, втрачаючи при цьому низку переваг, таких як виявлення найбільш «болісних» стадій виробничого процесу, зниження дефектності продукції, підвищення її якості, та оптимізацію витрат [4, с.97]. Однак, у цьому випадку існують об'єктивні причини, найважливіша із яких полягає у відсутності досконалої методики ведення обліку витрат на якість. Незважаючи на велику кількість передбачуваних методів, описаних в наукових працях, жоден із них не знайшов практичного використання, оскільки використання цих методів спричиняє витрати коштів, додаткові трудовитрати та втрати часу.

Як прийнято вважати, отриманий підприємством сертифікат відповідності системи управління якістю продукції міжнародним стандартам ISO серії 9000, свідчить про здатність підприємства виробляти якісну та конкурентоспроможну продукцію. Сьогодні для більшості українських підприємств пріоритетним стає проходження сертифікації, а не підвищення якості до рівня, недосяжного для конкурентів.

Стандарти ISO серії 9000 є набором вимог, які охоплюють ті напрямки діяльності, які тою чи іншою мірою виконуються на підприємстві (аналіз контракту, ведення документації, контроль продукції, що випускається). Стандарти вимагають виконання цієї діяльності на систематичній основі. Однак сьогодні вітчизняні підприємства найчастіше за усе виконують цю діяльність епізодично та безсистемно. У практиці вітчизняного управління якістю продукції більшість підприємств використовує підхід, пов'язаний не з управлінням якістю продукції, а з можливістю її контролювати. У більшості випадків підприємства впроваджують фрагментарну або половинчасту систему контролю якості продукції, яка складається із декількох точок контролю якості продукції в процесі виробництва. При цьому задіяний лише формальний інструмент контролю якості продукції, а не комплексну систему управління, яка сьогодні використовується у промислово розвинених державах. Зазначена проблема є актуальною не тільки для вітчизняних підприємств – за даними міжнародних досліджень тільки 30% сертифікованих систем реально діють та відповідають вимогам стандарту ISO серії 9000.

Формальне втілення стандарту є досить негативним процесом та полягає у:

- 1) формальний розробці політики якості;
- 2) невимірності цілей у сфері якості;
- 3) існуванні системи управління якістю продукції як окремої системи документації, яка по суті не впливає на виробничий процес;
- 4) відсутності взаємозв'язків між підрозділами підприємства та відділом з якості;
- 5) дисбалансі та несистематизованості в переліку обов'язків і повноважень персоналу в рамках системи управління якістю продукції та посадових інструкціях;
- 6) відсутності системи мотивації персоналу в рамках системи управління якістю продукції;
- 7) низькій якості методичного забезпечення системи управління якістю продукції та відсутності компетентного персоналу щодо забезпечення її результативного функціонування;

- 8) відсутністю аналізу функціонування системи управління якістю продукції з боку вищого керівництва.

Однак, безперечним є те, що функціонування систем управління якістю продукції, які відповідають вимогам стандартів ISO серії 9000, забезпечує:

- 1) наочність управлінських процесів;
- 2) зниження витрат та скорочення термінів освоєння системи управління якістю продукції шляхом покращень, пов'язаних із чіткою організацією структури та процесів;
- 3) усунення робіт «вхолосту»;
- 4) досягнення задоволеності замовників;
- 5) мотивацію персоналу;
- 6) попередження претензій, пов'язаних з відповіальністю за продукцію, за допомогою документованої організаційної структури, процесів і власних записів щодо якості;
- 7) підвищення гнучкості перебудови процесів під вимоги та очікування замовника, що змінюються;
- 8) створення інформаційної бази для рентабельного інтегрованого управління якістю продукції [6, с.188].

У процесі функціонування системи управління якістю продукції керівництвом підприємства відповідно до вимог стандартів ISO серії 9000 повинен проводитися періодичний аналіз і оцінка ефективності системи управління якістю продукції. Для цього використовується зворотній зв'язок зі споживачами, результати внутрішніх перевірок, аудитів з боку сертифікаційних органів. Головними критеріями ефективності системи управління якістю продукції служать: забезпечення необхідної якості продукції, зниження збитків від браку та рекламацій, темпи модернізації та оновлення продукції, впровадження досягнень науки і техніки, відгуки споживачів та замовників.

Для кількісного вимірювання ефективності системи управління якістю продукції варто застосовувати метод експертних оцінок, що дозволить визначати показники в балах. Таким чином зведення показників до узагальненої оцінки є можливим за допомогою комплексного показника – коефіцієнта ефективності системи управління якістю продукції. Розрахунок коефіцієнта здійснюється за формулою:

$$P_{\text{суз}} = P_i \cdot W_i \quad (1)$$

де $P_{\text{суз}}$ – рівень ефективності системи управління якістю продукції;

P_i – експертна оцінка i -го показника системи управління якістю продукції;

W_i – коефіцієнт вагомості i -го показника ефективності системи управління якістю продукції.

Такий підхід до структурування показників системи управління якістю продукції надасть можливість не тільки оцінювати, але й удосконалювати систему управління якістю продукції, що призводить не тільки до покращення продукції, але й сприятиме оптимізації бізнес-процесів підприємства в цілому [7, с.91].

Для вирішення наявних проблем управління якістю продукції на сьогоднішній день нашій країні важливо насамперед зосерeditися на розв'язанні низки питань стосовно стабілізації соціально-політичної обстановки. Крім того потребують удосконалення правові засади та нормативне забезпечення підвищення якості. У цьому аспекті дуже важливим є прийняття і реалізація адаптації та гармонізації законодавчої і нормативної бази з європейськими нормами. Потребують розробки міри економічного стимулювання підприємств, що впроваджують системи управління якістю.

Доцільним є забезпечення підготовки і підвищення кваліфікації кадрів, для чого необхідно розробити відповідні навчальні програми різного рівня. Існує потреба повернутися до створення на підприємствах груп якості як засобів стимулювання та використання колективної ініціативи.

Важливим кроком є пропагування ідей високої якості: необхідно не тільки проголосити високу якість продукції загальнонаціональною метою, але й змінити психологію людей та їхнього ставлення до якості. Це необхідно робити на усіх рівнях, починаючи від керівників регіонів, галузей, підприємств, конкретного виконавця на кожному робочому місці і до кожного споживача. Необхідне формування розуміння у широкого кола вітчизняних підприємців, промисловців, керівників усіх рівнів необхідності впровадження передових методів управління якістю продукції.

За умов ринкової економіки головним завданням українських підприємств сьогодні є забезпечення високого рівня конкурентоспроможності продукції, адже саме низька конкурентоспроможність продукції стає ключовою перешкодою на шляху входження нашої держави до світової економічної спільноти. Якість продукції як найважливіша складова її конкурентоспроможності має вирішальне значення, а отже, управління якістю продукції та підвищення її конкурентоспроможності мають першочергове значення для вітчизняних підприємств.

Висновки і перспективи подальших розробок. Практичне значення отриманих результатів полягає у виявленні найбільш важливих проблем управління якістю продукції, вирішення яких сприятиме більш ефективному процесу впровадження систем управління якістю продукції на українських підприємствах. З'ясовано, що сучасні проблеми управління якістю продукції на українських підприємствах носять не тільки методологічний, але й практичний характер, основними причинами яких є несприятливі соціально-політичні умови, відсутність кваліфікованих кадрів, недостатній управлінський досвід. Впровадження міжнародних стандартів обмежується не тільки високими вимогами, але й потребує подолання перешкод соціально-психологічного характеру.

Підсумовуючи проведене дослідження, варто зазначити, що сьогодні питання управління якістю продукції є ключовим для вітчизняних підприємств, оскільки вирішення проблеми якості продукції невід'ємна частина стратегії розвитку сучасних підприємств.

Перспективи подальших досліджень полягають в детальному вивченні загальносвітового досвіду управління якістю продукції та проведенні адаптації та гармонізації для подальшого його застосування в сучасних вітчизняних умовах.

Список використаної літератури

1. Гвоздев С. Гетьман якства українського бізнеса [Электронный ресурс] / С. Гвоздев. – Режим доступа: <http://innovations.com.ua/ua/articles/13451/temp>.
2. Клименко Л. П. Системи технологій: [навч. посіб.] / Л. П. Клименко, С. М. Соловйов, Г. Л. Норд. – Миколаїв: МДГУ ім. Петра Могили, 2007. – 600 с.
3. Максимов В. В. Методологія оцінки та забезпечення ефективного використання економічного потенціалу регіону: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і региональна економіка» / В. В. Максимов. – Донецьк, 2002. – 38 с.
4. Чеснокова Ж. О. Проблемы управления качеством на промышленных предприятиях / Ж. О. Чеснокова // Современные научно-технические технологии. – 2006. – № 1. – С. 96–97.
5. Хохлова Е. Б. Проблемы внедрения СМК на базе ИСО 9001 и пути их решения: тезисы докл. 2-й окружной науч.-техн. конф. молодых ученых и специалистов / Е. Б. Хохлова. – М.: НП ЦРП ЗелАО. – 2010. – С. 44–45.
6. Момот О. І. Менеджмент якості та елементи системи якості: [навч. посіб.] / О. І. Момот. – К.: Центр учебової літератури, 2007. – 368 с.
7. Єрмошенко М. М. Система управління якістю як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства / М. М. Єрмошенко, Д. Г. Гольцев // Економіка та підприємництво. – 2011. – № 1. – С. 89–92.

ЕФЕКТИВНІСТЬ СУЧАСНИХ ФОРМ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті розглянуто основні наукові та практичні підходи до підвищення ефективності функціонування промислових виробництв. Обґрунтовано процес вдосконалення систем мотивації. Висвітлено економічну ефективність застосованих систем мотивації праці найманого персоналу.

The basic scientific and practical approaches concerning increasing the efficiency of functioning industrial productions are researched. The process of improving the motivation system is grounded. Economic efficiency of the common systems motivation of labour hired personnel is lighted up.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Найважливішою складовою процесу мотивації найманого персоналу до підвищення ефективності виробництва став процес приватизації засобів виробництва підприємства. Він повинен зводитися до забезпечення прогресуючого функціонування підприємств і поступального розвитку національної економіки. Це обумовлює економічну необхідність класифікації систем матеріальної мотивації персоналу і визначення конкретних розмірів стимулюючих виплат. Такий методологічний підхід взаємопов'язаний з проблемою посилення зацікавленості власника та усіх категорій найманих працівників в ефективному розвитку промислового виробництва.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Суттєвий внесок до теорії становлення національних підприємств та мотивації персоналу внесли А. Ковалев, Б. Буркинський, В. Никифоренко, Ю. Куліков, В. Карпов, В. Крючковский, Б. Єгоров, Н. Лук'янченко, А. Колот, С. Харічков та інші. Водночас недостатньо вивчені сучасні процеси, які відбуваються на підприємствах в контексті удосконалення організації праці найманого персоналу, а також вдосконалення форм і систем матеріальної мотивації власників підприємств та працівників.

Видлення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах одним із найбільш актуальних завдань розвитку економіки України є пошук шляхів вирішення проблеми підвищення ефективності функціонування промислових підприємств. Розвиток і подальше вдосконалення їх діяльності залежить переважно від рівня мотивації персоналу на основі ефективного застосування господарського механізму і вдосконалення процесу промислового виробництва. Варто констатувати, що сьогодні переважають наукові концепції та практичні дії власників і керівників підприємств, спрямовані на підвищення ефективності їх діяльності на засадах реформування техніки, технології і організації виробництва і реалізації продукції, без урахування однієї з важливіших складових організації – мотивації персоналу. Це призводить до зниження продуктивності праці, стримування зростання фондів споживання і погіршення умов для розвитку трудового та інтелектуального потенціалу, що в результаті негативно відбивається на ефективності діяльності підприємств. Тому необхідно активізувати наукові дослідження, спрямовані на розробку нових та вдосконалення існуючих форм і систем мотивації найманих працівників.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування способів підвищення ефективності діяльності підприємств за рахунок впровадження матеріальних систем мотивації персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із важливих елементів, що спричиняють значний вплив на підвищення ефективності функціонування промислового виробництва, є організація систем матеріальної мотивації персоналу [1, с.3]. Необхідно точно

визначити основні та додаткові показники діяльності найманих працівників. Вони залежать від конкретних виробничих та економічних проблем, які необхідно нівелювати за допомогою всього колективу. Обґрутований вибір цих показників дозволяє не лише спрямувати зусилля колективу на їх усунення, але й значно покращувати взаємозв'язок між колективними кількісними та якісними результатами виробництва.

На підприємствах з метою підвищення ефективності виробництва застосовується близько двадцяти п'яти різних як основних, так і додаткових показників мотивації найнятих робітників. Незначна їх частина застосовувалася в практиці і раніше. Значна кількість цих показників обумовлена тим, що підприємства конкретизують та розробляють системи мотивації відповідно до конкретних цілей, які поставлені перед виробничу ділянкою (цехом). Тому в кожному виробничому підрозділі застосовують два-три показники мотивації персоналу. Вони зважають на специфіку конкретних виробничих умов. Оскільки поліпшення однієї групи показників розвитку виробництва може відбуватися за рахунок погіршення інших, необхідно одні найбільш важливі встановлювати як показники мотивації, а інші – як умови. При їх невиконанні персонал підприємства повністю або частково позбавляється премії.

З усієї сукупності основних та додаткових показників мотивації необхідно виділити такі, що найбільш суттєво впливають на три головні напрями підвищення ефективності промислового виробництва:

1. Основним показником, що використовується в мотиваційних системах, є кількісна оцінка функціонування виробничого підрозділу (випуск продукції в грошовому або натуральному вираженні, % виконання норм та інші). Якісний показник застосовується як умова мотивації. Цей напрям підвищує ефективність діяльності підприємства, з невикористаними резервами збільшення випуску продукції. З метою поліпшення споживчих властивостей продукції, що випускається, якісний показник необхідно використовувати як умову мотивації.

2. Показником систем мотивації є якісна характеристика роботи, що виконується (підвищення якості асортименту продукції, зниження втрат від браку та інші). Кількісна оцінка виступає в ролі його умови. Таке комплексне поєднання елементів необхідно проваджувати у виробництвах, де резерви зростання обсягів виробництва вичерпані, а в цілях підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається, питання підвищення її якості набуває особливої актуальності. З метою синхронної дії на виробничий процес і забезпечення взаємозв'язку якісних і кількісних параметрів продукції, що випускається, перший показник виступає як основний, а другий – умови мотивації. Типовими прикладами ефективного поширення цього різновиду мотивації можуть бути комплексно-механізовані та автоматизовані ділянки по основному виробництву.

3. На окремих підприємствах, у процесі підвищення ефективності діяльності стали проваджуватися відомі наукі деякі види порівняно прогресивних систем мотивації. Їх сутність полягає в тому, що премія встановлюється за комплексне виконання кількісних та якісних показників. Сфераю розподілу цих систем є підприємства, де існує можливість, як в підвищенні обсягів виробництва, так і поліпшенні якості. В умовах гострої конкуренції керівники підприємств прагнуть до максимального поліпшення цих показників. У зв'язку з цим представляється ймовірним, що найближчим часом вони знайдуть широке поширення.

Сьогодні поширено такі види мотивації персоналу за зростання кількісних результатів виробництва, що підвищують рівень його ефективності:

- 1) мотивація персоналу за виконання і перевиконання технічно обґрутованих норм часу (вироблення);
- 2) мотивація персоналу за виконання виробничих планів і нормованих завдань;
- 3) мотивація персоналу за зниження повної трудомісткості продукції, що випускається.

Виходячи з позицій підвищення ефективності виробництва на промислових підприємствах, необхідно застосовувати такі показники мотивації персоналу:

- рівень виконання норм вироблення найманими робітниками і співвідношення між нормою,

- що діє, і нормою, яка розрахована за міжгалузевими та галузевими нормативами;
- рівнем щомісячного збільшення індикативного плану виробництва, виконання плану зниження повної трудомісткості виготовлення продукції та її реалізації, збільшення ступеня виконання виробничого плану;
 - приросту встановленого рівня продуктивності праці найнятих робітників;
 - диференційованих рівнів вироблення персоналу;
 - досягнення паспортного рівня продуктивності устаткування.

Характерною особливістю цих систем мотивації є те, що вони ефективні за таких умов:

- стабільної і напруженій кількісної бази мотивації;
- стимулювання зусиль персоналу до досягнення максимальної продуктивності праці.

Оптимальний базовий рівень мотивації доцільно періодично переглядати. Цей процес повинен унеможливити повну втрату мотивуючої премії, інакше може знизитися продуктивність праці, рівень оплати праці і статися інші негативні явища.

На багатьох підприємствах застосовують як показник мотивації персоналу рівень виконання технічно обґрунтованих норм вироблення [2, с.103]. У таких випадках, необхідно використовувати його мінімальну конкретну величину. Водночас ці норми мають бути напруженими і мотивувати працівників до постійного підвищення продуктивності праці.

Відповідно до вищезазначеного, можна зробити висновок, що системи мотивації персоналу, що діють, спрямовані головним чином на приріст лише одного показника ефективності виробництва – продуктивності праці найнятого робітника. При визначенні економічної ефективності даної системи мотивації слід виходити з наступного основного положення. Як базисний показник повинен виступати період до впровадження справжньої системи.

Ефективність впровадження системи може бути розрахована за такими формулами:

1. За виконання технічно обґрунтованих норм

$$ПР_{\Phi} - ПР_{\beta} \leq (1 - K_{вн}) \times (P_n + P_p) \quad (1)$$

2. За перевиконання технічно обґрунтованих норм

$$P_n \leq (K_{\Phi} - 1) \times (P_n + P_p) \quad (2)$$

де $ПР_{\Phi}$ – мотивуюча премія, виплачена у звітному періоді;

$ПР_{\beta}$ – мотивуюча премія, виплачена в базисному періоді;

P_n – мотивуюча премія, виплачена за перевиконання технічно обґрунтованих норм;

$K_{вн}$ – коефіцієнт виконання технічно обґрунтованих норм в базисному періоді;

K_{Φ} – коефіцієнт фактично досягнутого рівня виконання норм в період оцінки міри ефективності системи, яка мотивує персонал до високопродуктивної праці;

P_p – сума накладних витрат по конкретному виробничому підрозділу;

Pr – прибуток від реалізації продукції.

Ця система має соціальний характер.

На підприємствах широкого поширення здобули системи мотивації персоналу, спрямовані на підвищення рівня якості продукції та робіт [3, с.198]. Найбільш ефективним є:

- 1) мотивація персоналу за підвищення рівня сортності продукції;
- 2) мотивація персоналу за зниження рівня втрат від браку;
- 3) мотивація персоналу за бездефектне виготовлення продукції і здачу її з першого пред'явлення.

Сьогодні процес підвищення ефективності виробництва обумовлений розвитком систем мотивації персоналу за підвищення якості продукції. Він також взаємозв'язаний з необхідністю підвищення ефективності виробництва, а також з впровадженням прогресивних форм мотивації найнятих робітників і вдосконаленням методів освіти та розподілу мотиваційних засобів. Позитивний вплив спричиняють зростання рівня якості

нормування виробництва і вживання диференційованих показників якості продукції в процесі розробки систем мотивації персоналу. Водночас необхідно забезпечити можливість точної оцінки якості роботи персоналу, що взаємопов'язано з проблемою підвищення конкурентоспроможності продукції. Премія повинна нараховуватися за дійсний внесок у підвищення якості продукції. Інакше цей вид мотивації не виконуватиме своєї найважливішої функції.

Невідповідність окремих видів національної продукції техніко-економічним, естетичним та іншим критеріям, а інколи і низький рівень якості – спричиняє значну втрату прибутковості підприємств за рахунок збільшення невиробничих втрат і погіршення рівня конкурентоспроможності продукції. У зв'язку з цим проблема підвищення якості продукції є особливо актуальною. Прийнявши заходи щодо підвищення вказаного критерію, можна значно збільшити обсяги промислового виробництва. У сучасних умовах це найбільш ефективний спосіб задоволення потреб України в національній техніці. Лише такий підхід задовольнить зростаючий попит населення на всілякі товари. Він дозволить скоротити дефіцит на продукцію, що випускається. У зв'язку з цим при розробці систем мотивації за підвищення якості продукції важливу роль відіграє система показників та обґрунтованих розмірів мотивації. Зокрема, її необхідно проводити за найбільш ваговими показниками. У сучасних умовах до них необхідно віднести такі:

- 1) за підвищення рівня якості продукції і виконуваних робіт порівняно зі встановленими державними нормативами завдань;
- 2) збільшення обсягів виробництва продукції, яка належить до вищої категорії якості.

Відповідно найбільшу премію повинні отримувати працівники, які випускають продукцію лише високої якості або постійно підвищують рівень її здачі з першого пред'явлення.

У сучасних умовах поліпшення якості продукції визначається впровадженням системи державних стандартів, необхідних заходів за ініціативою власників і керівників працівників, вдосконаленням ринкового механізму, а також підвищенням ефективності індикативного планерування і рівня мотивації персоналу. В процесі реалізації цих напрямів необхідно раціонально використовувати власні резерви виробництва, особливо на підприємствах, які характеризуються низьким рівнем оцінки якості продукції, що випускається.

Враховуючи виключно важливу роль високої якості продукції в забезпеченні конкурентоспроможності промислових підприємств, вище перелічені системи набувають значного поширення. Їх впровадження приносить відчутний економічний ефект на провідних в технологічному відношенні підприємствах. У поєднанні з організаційними заходами, що мотивують підвищення якісних характеристик продукції, вживання колективних систем мотивації дозволяє за незначний період часу знизити випуск неякісної продукції. Необхідно відмітити, що до їх числа автор відносить заходи, що отримали таку назву в економічній літературі: «контроль за якісними характеристиками», «контроль за якістю продукції і праці», «робота на споживача» та інші. Крім того, ці системи дозволяють забезпечити одночасне зростання продуктивності праці.

У сучасних умовах керівники підприємств відмовляються від встановлених норм вироблення і примусового ритму конвеєра. Основною метою є підвищення рівня ефективності виробництва за рахунок поліпшення якості виготовлення продукції. На кожному робочому місці встановлено пристрій, яким працівник зобов'язаний скористатися і зупинити конвеєр за умови виявлення ним навіть незначного дефекту в продукції, що виготовляється.

Методи мотивації персоналу, спрямовані на підвищення сортності продукції доцільно упроваджувати на виробництвах, де її якість оцінюється відповідними показниками. Ці системи підвищують ефективність виробництва, якщо поліпшення якості продукції залежить від працівників. Цей метод на харчових підприємствах набув досить широкого поширення для мотивації найманого персоналу, яка здійснюється за двома показниками:

- 1) за зростання питомої ваги продукції, яка відноситься до вищої категорії якості;
- 2) за збільшення середнього рівня сортності.

Ефективність мотивації відповідно до першого показника доцільно розраховувати за такою формулою:

$$\Pi_{\text{ПВК}} \leq \sum_{i \rightarrow \infty}^{n-1} (K_p - K_{pvc} \times U_{ps}) \times K_n \times (\bar{C}_{Cv} - C_s) \quad (3)$$

де $\Pi_{\text{ПВК}}$ – розмір премії, виплаченої працівникам за збільшення випуску продукції вищої категорії якості;

K_p – випуск всієї продукції в натуральному вираженні;

K_{pvc} – випуск продукції вищої категорії якості в натуральному вираженні;

U_{ps} – питома вага продукції першого сорту в частках одиниці;

K_n – кількість найменувань продукції;

\bar{C}_{Cv} – ціна продукції вищого сорту;

C_s – середня ціна продукції всіх сортів за винятком вищого.

Зазвичай системи мотивування за підвищення якості продукції в сучасних умовах досить ефективні. Здійснюючи розрахунок ефективності, який базується на другому показнику, зручніше користуватися такою формулою:

$$\Pi_{\text{ППС}} \leq (\bar{C}_f - C_s) \times K_p \quad (4)$$

де $\Pi_{\text{ППС}}$ – розмір мотивуючої премії, виплаченої персоналу за збільшення середнього рівня сортності;

\bar{C}_f – середня ціна одиниці продукції при фактичному рівні сортності;

C_s – середня ціна одиниці продукції при нормативному рівні сортності.

При економічному обґрунтуванні доцільності мотивації за дотримання нормативного рівня сортності продукції можна користуватися наведеними вище формулами. Водночас необхідно враховувати міру вірогідного зниження у разі відсутності даної системи.

Методи мотивації персоналу, направлені на підвищення сортності продукції доцільно проваджувати на виробництвах, де її якість оцінюється відповідними показниками. Ці системи підвищують ефективність виробництва, якщо поліпшення якості продукції залежить від працівників. Цей метод на харчових підприємствах знайшов досить широке поширення для мотивації найманого персоналу, яка здійснюється за двома показниками:

- 1) за зростання питомої ваги продукції, яка належить до вищої категорії якості;
- 2) за збільшення середнього рівня сортності.

Ефективність мотивації відповідно до першого показника доцільно розраховувати наступним способом:

$$\Pi_{\text{ПВК}} \leq \sum_{i \rightarrow \infty}^{n=1} (K_p - K_{pvc} \times U_{ps}) \times K_n \times (\bar{C}_{Cv} - C_s) \quad (5)$$

де $\Pi_{\text{ПВК}}$ – розмір премії, виплаченої працівникам за збільшення випуску продукції вищої категорії якості;

K_p – випуск всієї продукції в натуральному вираженні;

K_{pvc} – випуск продукції вищої категорії якості в натуральному вираженні;

U_{ps} – питома вага продукції першого сорту в частках одиниці;

K_n – кількість найменувань продукції;

\bar{C}_{Cv} – ціна продукції вищого сорту;

C_s – середня ціна продукції всіх сортів за винятком вищого.

Перевагою розрахунку показників економічної ефективності систем мотивації, направлених на поліпшення якості продукції що випускається підприємством є те, що вони розраховуються на підставі достовірних даних первинної і бухгалтерської звітності. Впровадження систем мотивації за здачу продукції з першого пред'явлення доцільно

застосовувати на підприємствах, де до якості вироблюваних робіт пред'являються підвищені вимоги. Зазвичай, при організації мотивації за вищезгаданим показником як вихідна база фігурує нормативний рівень втрат від браку. Досить часто у цій якості виступає досягнутий рівень втрат в базисному періоді. Коли мотивація здійснюється на основних ділянках і цехах, а також в умовах апаратурних процесів, ефективність системи за методикою автора визначається таким чином:

1. За неперевищення рівня браку проти вихідного рівня:

$$\Pi_B \leq \sum_{i=1}^n \frac{(U_{Bi} - U_{Bf}) \times U_{WP}}{100 \times 100} \times (P_H + P_P) + \sum_{i=1}^n \frac{(U_{Bi} - U_{Bf})}{100} \times O_P \times C_{BP} \quad (6)$$

2. За скорочення браку проти вихідного рівня:

$$\Pi_B \leq \sum_{i=1}^n \frac{(U_{Bi} - U_{Bf}) \times U_{WP}}{100 \times 100} \times (P_H + P_P) + \sum_{i=1}^n \frac{(U_{Bi} - U_{Bf})}{100} \times O_P \times C_{BP} \quad (7)$$

У всіх останніх випадках ефективність системи мотивації за розглянутими двома показниками доцільно здійснювати за такими формулами:

$$\Pi_B \leq \sum_{i=1}^n \frac{(U_{Bi} - U_{Bf})}{100} \times O_P \times C_{BP} \quad (8)$$

$$\Pi_B \leq \sum_{i=1}^n \frac{(U_{Bi} - U_{Bf})}{100} \times O_P \times C_{BP} \quad (9)$$

де P_W – виплачена мотиваційна премія за виконання показника в період оцінки ефективності;

P_H – розмір мотиваційної премії, виплаченої персоналу за скорочення браку проти вихідного рівня;

U_{Bf} – можливий рівень браку;

U_{Bi} – вихідний рівень браку;

U_{Bf} – фактично досягнутий рівень браку;

U_{Bi} , U_{Bf} – вимірюються у відсотках до фактичного рівня випущеної продукції;

U_{WP} – питома вага бракованої продукції в загальному обсязі її випуску;

P_H – сума накладних витрат за окремим структурним підрозділом;

P_P – прибуток від реалізації продукції;

O_P – випуск вигляду продукції в натуральному вираженні в період оцінки ефективності;

C_{BP} – вартість одиниці бракованої продукції.

У практичній діяльності, зазвичай, не обмежуються мотивацією будь-якого досягнутого показника, переслідуючи досягнення кінцевої мети – максимальне поліпшення його рівня. У даній системі розрахунок ефективності за підвищення бездефектності виглядає так:

$$P_H \leq (Z_{Pi}/Z_{Pr} - 1) \times (P_H + P_P) + (Z_{Pik}/Z_{Pfk} - 1) \quad (10)$$

де P_H – розмір премій, виплачених працівникам за підвищення рівня бездефектного виготовлення продукції;

Z_{Pfk} – заробітна плата основних робітників при фактичному рівні бездефектного виготовлення;

Z_{Pik} – зарплата контролерів, в частині контролю певної групи продукції при її фактичному рівні бездефектного виготовлення.

Наведені вище методи розрахунку економічної ефективності і отримані результати узагальнено в табл. 1.

Таблиця 1

Економічна ефективність систем мотивації праці працівників харчових підприємств

№ п/п	Система мотивації праці працівників	Економічна ефективність млн. грн.	Питома вага
1	За зростання продуктивності праці	116,0	9,8
2	За виконання і перевиконання змішаних норм	250,9	21,1
3	За зниження трудомісткості	626,6	52,8
4	За рівень виконання норм	169,1	14,2
5	За випуск продукції вищої категорії якості	589,3	49,7
6	За збільшення середнього рівня сортності	35,7	3,0
7	За не перевищення браку проти вихідного рівня	116,7	9,8
8	За перевищення рівня бездефектного виготовлення продукції	-717,5	- 60,4
	Усього	1186,8	100,0

Дані табл. 1 свідчать про те, що найбільш ефективною системою мотивації є стимулювання найнятих робітників за зниження повної трудомісткості продукції. Найбільш поширеними системами мотивації праці найнятих робітників на промислових підприємствах є такі, які направлені на: виконання міжгалузевих і галузевих норм вироблення; перевиконання індикативного плану; досягнення встановленого або диференційованого рівня продуктивності праці (вироблення); підвищення сортності продукції і зниження втрат від браку; бездефектне виготовлення продукції та здачу її з першого пред'явлення.

Процес вдосконалення систем мотивації безпосередньо залежить від міри впровадження сучасного устаткування, пов'язаного з організацією оплати праці найманого персоналу.

Висновки і перспективи подальших розробок. Рівень відносної ефективності застосованих систем мотивації різний. Він коливається в діапазоні від -60,4% до +52,8%. Не можна мотивувати працю найманого персоналу за перевищення рівня бездефектного виготовлення продукції. Найбільш ефективними системами мотивації (з позиції підвищення рівня функціонування підприємств) є такі: за випуск продукції вищої категорії якості; за зниження повної трудомісткості виготовлення та реалізації продукції; за випуск продукції вищої категорії якості; за зниження повної трудомісткості виготовлення та реалізації продукції.

Перспективи подальших розробок полягають у тому, що важливу роль у розвитку промислових підприємств має визначення розміру грошових фондів мотивації у процесі оцінки оптимальності діяльності персоналу. В економічній ситуації функціонування промислових підприємств, що склалася, доцільним є застосування двох способів розрахунку нормативів. Згідно з першим способом здійснюється розрахунок арифметичної суми оцінок кожного фактора за атестованим працівником і знаходиться його середня величина, яка є нормативною. Другий спосіб дозволяє ліквідувати вказаний недолік і одночасно наблизити рівень вимог до персоналу з вищих критеріїв, що забезпечують суттєве зростання надійності й конкурентоспроможності підприємства. Він передбачає кількісну оцінку факторів, що характеризують рівень виконання роботи й ефективності характеристик працівника, а також елементи їхньої оцінки та ступінь диференціації.

Список використаної літератури

1. Бірюк А. Як мотивувати персонал до результативної постійної роботи / А. Бірюк // Менеджер з персоналу. – 2006. – № 8. – С. 3–10.
2. Богиня Д. П. Трудовий менталітет в системі мотивації праці / Д. П. Богиня, М. В. Семакіна. – Кіровоград: Терсія, 2002. – 256 с.
3. Потьомкін Л. М. Ефективність функціонування харчових підприємств: мотивація персоналу: [монографія] / Л. М. Потьомкін. – Одеса: Пальмира, 2011. – 243 с.
4. Блінов А. О. Мотивація персоналу корпоративних структур / А. О. Блінов // Маркетинг. – 2001. – № 1. – С. 88–101.

Прийнято до друку 03.07.2013

КОНТРОЛІНГ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГЕТИЧНИМ ГОСПОДАРСТВОМ ПІДПРИЄМСТВА

У статті представлено основні положення концепції контролінгу. Автором запропоновано використання інструментів контролінгу в управлінні енергетичним господарством підприємства. Наведено цілі та результати застосування контролінгу в управлінні енергетичним господарством підприємства.

The article presents the main statements of the controlling conception. The author suggests to use the instruments of controlling for energy management of the enterprise. The author considers the objectives and the results of using of controlling in energy management system of the enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективне управління енергетичним господарством підприємства і ускладнення його внутрішньої структури вимагають впровадження більш ефективних методів управління, які повинні забезпечувати підтримку внутрішньої рівноваги структурних елементів підприємства для виконання його стратегічних завдань. Останнім часом серед дієвих методів управління чільне місце займає контролінг як сучасна концепція управління підприємством. Він здатний забезпечити своєчасне інформаційне забезпечення процесів планування, аналізу та контролю, а також регулювання діяльності підприємства в цілому, його функціональних підрозділів та здійснення програми заходів та проектів на всіх рівнях управління.

Крім того, на думку автора, в управлінні енергетичним господарством все більше уваги повинно приділятися не простому фіксуванню стану виробництва та використання енергії, а перспективному плануванню, аналізу даних щодо виконання планових завдань, формуванню інформаційного забезпечення, орієнтованого на результати, координації даного напрямку діяльності, розробці його системної інтеграції в організаційній системі підприємства, розробці альтернативних шляхів вирішення наявних проблем, оцінці ефективності прийнятих рішень. Ці завдання переважно й обумовлюють використання в сучасній господарській практиці системи контролінгу, яка переводить управління підприємством на якісно інший рівень.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблемам використання методів контролінгу в системі управління підприємством присвячено велику кількість досліджень та публікацій вітчизняних та зарубіжних вчених. Найбільш відомими є праці українських науковців Г. О. Дарманської, Л. В. Овод [1], О. О. Дегтярьової [2], М. С. Пушкар [3], О. О. Терещенко [4], російських – А. М. Кармінського, Н. І. Оленєва, А. Г. Примак та С. Г. Фалько [5], О. А. Ананькіної, С. В. Данилочкина, Н. Г. Данилочкиної [6] та зарубіжних – П. Хорвата [7], Д. Хана [8], Е. Майера [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У всьому світі поступово відбувається включення методів контролінгу у все більше коло сфер управління та охоплення ним все більшої кількості напрямів діяльності підприємств. Однак, варто зазначити, що можливості управління енергетичним господарством підприємств на засадах контролінгу залишилися практично поза увагою.

Постановка завдання. Метою статті є визначення можливості застосування методів контролінгу у сфері управління енергетичним господарством підприємства. Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання: визначити основні положення концепції контролінгу, окреслити стратегічний та оперативний аспекти контролінгу, розглянути енергетичне господарство підприємства в якості центру відповідальності, конкретизувати

основні інструменти контролінгу, що можуть бути застосовані в управлінні енергетичним господарством.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день немає єдиної думки щодо визначення контролінгу, його концепція постійно доповнюється та набуває нового змісту. Національні особливості економік різних країн обумовлюють розбіжність поглядів щодо суті контролінгу у господарській практиці. Концепції контролінгу в більшості розвинених країн з ринковою економікою майже подібні, але все ж таки мають деякі відмінності. В основному, вони стосуються розуміння двох крайніх ситуацій: прагматизму та ступеня удосконалення системи відповідно до менталітету користувачів. Так, дослідження в області контролінгу в США відрізняє прагматизм, який виявляється в тому, що контролінг досить тісно пов'язаний з менеджментом та орієнтований на вимоги ринку та потреби клієнтів. У Німеччині характерна тенденція до академізації контролінгу, спрямованості на створення цілісної теоретичної системи, а вже потім на вирішення конкретних практичних завдань [10, с. 8]. В США у більшості випадків контролером виступає комерційний директор підприємства. Обсяг функціональних обов'язків контролерів більш ємний та охоплює питання зовнішньої звітності та її аудиту. Західноєвропейська модель орієнтована здебільшого на внутрішній облік у різних проявах: плановий, документальний, контрольний. Головне завдання контролера полягає у висуванні ідей та пошуку пропозицій, які дозволяють підприємству збільшити економічний ефект господарської діяльності.

Хоча між поняттями існують деякі суперечності, але все ж можна окреслити основне проблемне поле концепції, яке розкриває основну роль контролінгу: він забезпечує методичну та організаційну підтримку управлінських рішень підприємства, що орієнтоване на досягнення поставлених цілей. Оскільки, у своїй діяльності підприємство керується як довгостроковими, так і короткостроковими цілями, контролінг як система охоплює два аспекти: стратегічний та оперативний. Сутність кожного із них дуже лаконічно визначили А. М. Кармінський, Н. І. Оленев, А. Г. Примак та С. Г. Фалько:

- «Робити правильну справу» – стратегічний контролінг;
- «Робити справу правильно» – оперативний контролінг [5, с.19].

Отже, стратегічний контролінг необхідний для забезпечення ефективного існування підприємства у довгостроковій перспективі, формування та управління потенціалом успіху організації. Він є різновидом контролінгу, що взаємодіє із внутрішнім середовищем, стратегічними факторами успіху, альтернативними стратегіями, стратегічними цілями та визначає цілі та задачі оперативного контролінгу. Увагу оперативного контролінгу, у свою чергу, зосереджено на внутрішньому середовищі підприємства та оперативній діяльності. Він визначається як вид контролінгу, що координує процеси досягнення поточних цілей організації, управління ефективністю за підтримки сучасної інформаційної системи. Оперативний контролінг забезпечує керівництво методичною, інформаційною та інструментальною підтримкою і є основою успіху стратегічного контролінгу [2, с.29]. Зважаючи на це, можна виділити основні відмінні риси стратегічного та оперативного контролінгу (табл. 1).

Таблиця 1
Відмінні риси стратегічного та оперативного контролінгу

	Стратегічний контролінг	Оперативний контролінг
Мета	Довгострокове виживання підприємства	Досягнення конкретних результатів
Орієнтація	Внутрішнє та зовнішнє середовище підприємства	Внутрішнє середовище підприємства
Часовий горизонт	Акцент на довго- та середньостроковому періодах	Акцент на середньо- та короткостроковому періоді
Джерела інформації	Головним чином, зовнішні	Головним чином, внутрішня бухгалтерія

Основне завдання	Формування та підтримка систематичного, орієнтованого на мету підприємства потенціалу успіху	Забезпечення економічної ефективності внутрішніх процесів підприємства
------------------	--	--

Інструменти оперативного контролінгу не гарантують злагодженості у довгостроковому функціонуванні підприємства, оскільки використовуються в основному для пристосування до змін зовнішнього середовища. Тому націленість стратегічного контролінгу на перспективу допомагає підприємству використовувати наявні у нього сильні сторони та переваги, а також своєчасно застосовувати заходи щодо посилення слабких сторін та запобігання ризикам для створення нових потенціалів успішної діяльності.

Одна із головних причин виникнення та застосування концепції контролінгу – це необхідність інтегрованого управління, узгодженості в діяльності підприємства, підвищення ефективності здійснення господарської діяльності підприємства. На думку Е. Майера, концепція контролінгу дозволяє інтегрувати основні управлінські функції на підприємстві у єдину систему, і повинна координувати два види мислення – системне та прямолінійне. Система контролінгу «функціонує всередині самоуправляючого контуру регулювання», використовуючи в якості «імпульсних датчиків» планування, інформацію, аналіз, управління та контроль [9, с.9–10].

На погляд автора, на сучасному етапі саме контролінг може застосовуватися для більш ефективного управління енергетичним господарством вітчизняних підприємств для їх переходу до сталого розвитку. Використання основних зasad контролінгу у цій сфері зможе гарантувати управління виробництвом та споживанням енергії відповідно до поставлених цілей підприємства, дозволить підвищити ефективність використання енергетичних ресурсів, за рахунок чого підвищиться і ефективність діяльності підприємства в цілому.

У рамках концепції контролінгу недостатньо мати інформацію про підприємство в цілому, керівництву необхідно орієнтуватися на різні напрямки та сфери його діяльності. У центрі уваги контролінгу перебувають різні служби та підрозділи, керівники яких відповідають за досягнення певних цілей та ефективність використання ресурсів. Згідно з концепцією контролінгу в структурі підприємства можна виділити так звані центри відповідальності, тобто сегменти всередині підприємства, які очолює відповідальна особа, що приймає рішення [6, с.37]. Аналіз наукової літератури дає можливість виділити види центрів відповідальності залежно від об'єкта відповідальності керівництва підрозділу, які наведено в табл. 2.

Оптимізація внутрішніх процесів управління енергетичного господарства підприємства повинна забезпечити досягнення стратегічних цілей підприємства. До таких процесів, перш за все, можна віднести процес формування та регулювання витрат. Витрати безпосередньо впливають на формування фінансових результатів підприємства, виступаючи їх обмежуючим чинником.

Якщо розглядати енергетичне господарство підприємства як центр відповідальності, зрозуміло, що саме його можна віднести до центру витрат. Оскільки у фокусі наукових інтересів автора лежить застосування методів контролінгу в управлінні енергетичним господарством бюджетних підприємств, що не займаються виробничу діяльністю, то енергетичні господарства будемо вважати центрами довільних витрат, результати функціонування яких не пов'язані з результатами діяльності підприємства. Основною ціллю підприємства у цій сфері є мінімізація витрат на виробництво, передачу та споживання енергії, що є тактичною ціллю підприємства, спрямованою на реалізацію стратегічних цілей, підпорядкованих загальному вектору сталого розвитку підприємства.

Таблиця 2

Класифікація центрів відповідальності

	Центри відповідальності				
	Центри витрат		Центри доходу	Центри прибутку	Центри інвестицій
	Центри регульованих витрат	Центри частково регульованих (довільних) витрат			
Повноваження керівника підрозділу	Відповідає тільки за витрати, які підтримуються в оптимальному співвідношенні з результатами діяльності підприємства (наприклад, випуском продукції)	Відповідає тільки за витрати, які не пов'язані з результатами діяльності підприємства	Відповідає тільки за доходи (наприклад, виручку від реалізації продукції)	Відповідає не тільки за доходи, але й за витрати (наприклад, заробітну плату працівників підрозділу)	Відповідає за капіталовкладення, доходи і витрати
Критерії ефективності	Встановлення оптимального співвідношення між витратами і випуском, забезпечення необхідного рівня якості продукції	Дотримання рівня витрат, передбаченого бюджетом	Забезпечення заданих обсягів продажу	Максимізація прибутку	Максимізація прибутковості інвестицій, рентабельності вкладеного капіталу, збільшення вартості акціонерного капіталу

Виділення енергетичного господарства як окремого центру витрат дозволить йому набути певну самостійність і упорядкувати планування витрат. За таких умов, метою стратегічного контролінгу буде забезпечення мінімального рівня витрат на енергію в довготривалій перспективі шляхом пошуку альтернативних постачальників енергетичних ресурсів, зменшення залежності від традиційних джерел енергії, організації власного виробництва цих ресурсів, тобто забезпечення зниження витрат у довгостроковому періоді за рахунок задоволення існуючих потреб в енергетичних ресурсах більш ефективним способом. Стратегічний контролінг визначає відповідні цілі та задачі оперативного контролінгу: пошук шляхів зниження витрат на енергетичні ресурси за рахунок виявлення їх резервів, усунення «вузьких місць», удосконалення процесу виробництва, розподілу та використання енергетичних ресурсів.

Розглядаючи особливості застосування контролінгу на пострадянському просторі, С. Фалько зазначає, що на сучасних підприємствах контролінг в основному використовує вторинні джерела інформації, не працюючи з тими напрямами діяльності організації, які спричиняють найбільш істотний вплив на її ефективність [11, с.15]. Якщо зосередитися на діяльності бюджетних підприємств невиробничого профілю, то, на думку автора, саме в діяльності енергетичних господарств закладено найбільший потенціал зростання ефективності.

На сучасних підприємствах все частіше застосовується енергоменеджмент як новий підхід в управлінні енергетичним господарством. Він представляє собою комплексний підхід

до вирішення загальних енергетичних проблем організації, таких як мінімізація енергетичних витрат, досягнення надійного енергетичного постачання, зниження споживання енергоресурсів, оцінки найбільшої ефективності та застосування енергетичного досвіду у повсякденній роботі [12].

Оскільки основною функцією енергоменеджерів підприємства є функція управління, їм необхідна підтримка з боку керівництва організації. Зазвичай, така підтримка може здійснюватися неофіційно, шляхом тимчасової підтримки необхідних заходів з підвищення енергоефективності менеджментом підприємства. Однак, якщо його увага у певний момент зосереджується на вирішенні інших проблем підприємства, заходи енергоменеджменту можуть залишитися без належної підтримки та просування. У даному випадку саме служба контролінгу, створена на підприємстві, дозволить розширити повноваження енергоменеджера, оскільки за будь-яких умов вона зможе забезпечити зв'язок між енергоменеджером та керівництвом. Метою контролінгу в управлінні енергетичним господарством підприємства стане удосконалення діяльності підприємства за рахунок отримання конкурентних переваг шляхом систематичного запровадження ефективних енергетичних програм, зниження витрат шляхом використання альтернативних джерел енергії та енергозбережежних технологій, зниження підприємницьких ризиків тощо. Взаємодію енергоменеджменту та контролінгу можна представити за допомогою схеми (рис. 1).

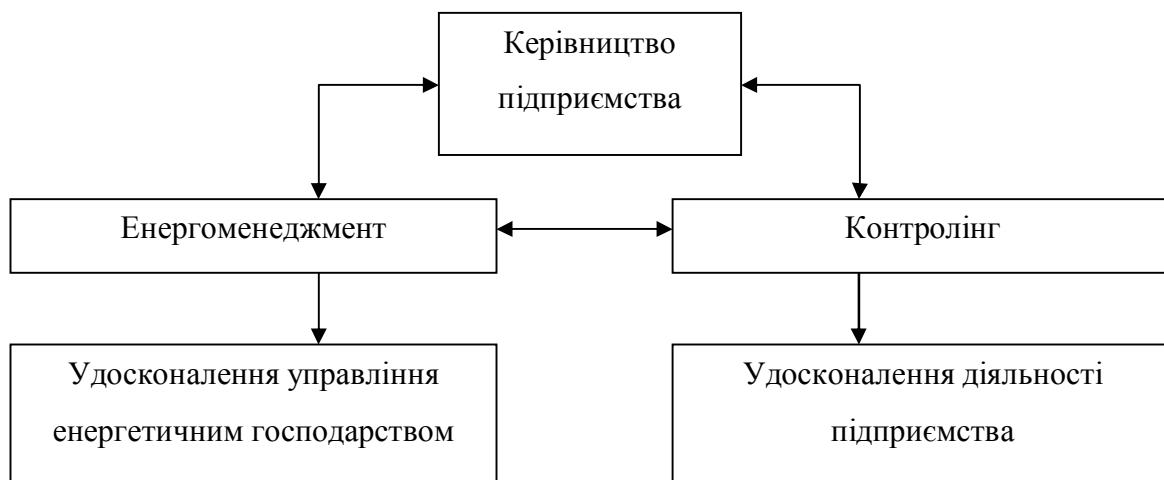


Рис. 1. Взаємозв'язок енергоменеджменту та контролінгу

Поєднуючи цілі енергоменеджменту та контролінгу на підприємстві, можна говорити про створення інтегрованої системи управління енергетичним господарством на засадах контролінгу. Її цілі можна конкретизувати таким чином:

- аналіз показників виробництва, передачі та споживання енергії та контроль за дотриманням їх планових значень;
- планування результатів діяльності енергетичного господарства підприємства, забезпечення оптимальності використання енергетичних ресурсів, мінімізація витрат;
- інформаційне забезпечення керівництва підприємства для ухвалення управлінських рішень;
- інтеграція діяльності енергетичного господарства в єдину господарську систему підприємства для досягнення поставлених стратегічних цілей.

Варто зауважити, що контролінг в управлінні енергетичним господарством не може існувати відокремлено від залізної системи контролінгу на підприємстві. Тобто, самостійно він не буде ефективним, а вимагає взаємодії всіх складових елементів системи контролінгу, оскільки керівництву необхідно отримувати повну та структуровану інформацію, забезпечуючи наскрізне управління діяльністю всього підприємства. Для того, щоб інтегрувати контролінг енергетичного господарства в загальну систему контролінгу

підприємства можна використати його інструментарій, який буде мати специфічний енергоощадний характер.

Для реалізації поставлених цілей в рамках контролінгу можна використовувати наступні інструменти, що забезпечують ефективне управління енергетичним господарством: АВС-аналіз, бюджетування, управлінський облік, розробка енергетичного балансу, аналіз використання енергії (оперативний контролінг), управління по відхиленнях, сценарне планування, стратегічна альтернатива «виробляти або купувати», а також інвестиційні розрахунки при впровадженні нових технологій (стратегічний контролінг) (табл. 3).

Таблиця 3

Задачі та інструментарій контролінгу в управлінні енергетичним господарством підприємства

№	Задачі	Інструментарій	Сфера застосування
1	Встановлення відповідності між цілями енергоменеджменту та підприємства в цілому	АВС-аналіз	Виділення пріоритетів в управлінні енергетичним господарством і визначення відповідності їх місії підприємства
2	Підвищення економічної ефективності використання енергетичних ресурсів	Енергетичні баланси, бюджетування, управлінський облік	Управління витратами на виробництво та використання енергії
3	Зниження рівня небезпечних викидів, пов'язаних з використанням традиційних енергетичних ресурсів	Аналіз використання енергоресурсів (в рамках оперативного контролінгу) Портфельний аналіз (в рамках стратегічного контролінгу)	Розрахунок питомих витрат енергії, рівня викидів при використанні енергоносіїв. Досягнення цілей сталого розвитку
4	Удосконалення внутрішніх бізнес-процесів з використання енергії	Бенчмаркінг	Дослідження успішного досвіду аналогічних підприємств у сфері використання енергії
5	Ініціювання, розробка та контроль за виконанням інвестиційних проектів з заміни традиційних джерел енергії альтернативними	SWOT-аналіз, сценарне планування, альтернатива «виробляти або купувати», інвестиційні розрахунки	Обґрунтування ефективності переходу до використання альтернативних джерел енергії, планування, аналіз та контроль, а також координація цього напрямку діяльності

Контролінг енергетичного господарства може стати новим перспективним напрямком в управлінні енергетичним господарством підприємства, що відповідає зростаючій останнім часом необхідності підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів. На думку автора, використання контролінга для управління енергетичним господарством підприємства дозволить:

- впроваджувати політику більш ефективного використання енергії шляхом розробки перспективних планових завдань;

- налагодити інформаційне забезпечення для якнайкращого прийняття управлінських рішень, пов’язаних з використанням та споживанням енергії;
- вимірювати результати діяльності та оцінювати ефективність запропонованих заходів;
- сприяти впровадженню нових енергоефективних технологій.

Висновки і перспективи подальших розробок. На сьогоднішній день методи контролінгу стають одними із провідних в системі управління сучасним підприємством, оскільки вони здатні забезпечити узгодженість різних аспектів функціонування підприємства, оптимізувати внутрішні ресурси підприємства, підвищити інформованість менеджерів при прийнятті рішень тощо. На думку автора, інструменти контролінгу доцільно застосовувати і для підвищення ефективності управління енергетичним господарством підприємств. Забезпечуючи інформаційну підтримку керівництва, контролінг може сприяти виконанню оперативних та стратегічних цілей організації, поєднуючи їх з підтриманням належного рівня ефективності енергетичного господарства.

Наступний етап дослідження буде зосереджено на побудові моделі вибору виду енергетичних ресурсів, що забезпечить їх найбільш ефективне споживання у бюджетних підприємствах.

Список використаної літератури

1. Дарманська Г. О. Контролінг: [навч. посіб.] / Г. О. Дарманська, Л. В. Овод. – Хмельницький: ТУП, 2002. – 107 с.
2. Дегтярева О. А. Контроллинг: [учеб. пособ.] / О. А. Дегтярева. – Одеса: Пальмира, 2008. – 364 с.
3. Пушкар М. С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: [монографія] / М. С. Пушкар, Р. М. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 370 с.
4. Терещенко О. О. Поняття «контролінг» та «управлінський облік» в теорії і практиці / О. О. Терещенко // Фінанси України. – 2006. – № 8. – С. 137–146.
5. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А. М. Карминский, Н. И. Оленев, А. Г. Примак, С. Г. Фалько. – 2-е изд. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 256 с.
6. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина и др.; [под ред. Н. Г. Данилочкиной]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 279 с.
7. Хорват П. Концепция контроллинга. Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvath & Partners; [пер. с нем. В. Толкача, С. Данишевич, М. Гавриша; науч. ред. В. Толкач]. – 4-е изд. – М.: Альпина Паблишерз, 2009. – 269 с.
8. Дитгер Хан. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Х. Дитгер [пер с нем. А. А. Турчак]. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
9. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления / Э. Майер; [под ред. С. А. Nikolaевой; пер. с нем. Ю. Г. Жукова и С. Н. Зайцева]. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 96 с.
10. Попова Л. В. Контроллинг: [учеб. пособ.] / Л. В. Попова, Р. Е. Исакова, Т. А. Головина. – М.: Дело и Сервис, 2003. – 192 с.
11. Фалько С. Национальные особенности контроллинга / С. Фалько // Банковский менеджмент. – 2010. – № 9. – С. 13–18.
12. Максимизируйте ваши энергетические доллары. Стратегический подход к энергоменеджменту: [пособие компании Stratoil Energy, Inc.] // ЭСКО. – 2002. – № 8. – Режим доступа: http://esco-ecosys.narod.ru/2002_8/art25.htm.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ПРИНЦИПІВ ФІНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті розглянуто принципи фінансового менеджменту та обґрунтовано ефективність їх використання в управлінні підприємством. Підкреслено важливість визначення ефективності управління через систему показників. Надано рекомендації щодо побудови ефективної системи управління фінансовими ресурсами.

Principles of financial management are considered in the article and the efficiency of their use in an enterprise management is reasonable. Importance of determination of index system management efficiency is outlined. Recommendations concerning building the effective system management of financial resources are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Ефективне управління діяльністю підприємства значною мірою визначається рівнем розвитку та забезпечення фінансового менеджменту. Це питання є особливо актуальним, коли відбуваються докорінні зміни в галузі фінансових та податкових відносин, ускладнення ринкової ситуації, постійна зміна зовнішніх і внутрішніх факторів. Головним завданням в управлінні підприємством стає ефективне управління фінансовими ресурсами, яке засновано на виконанні низки принципів фінансового менеджменту.

Варто зазначити, що динамічно змінні зовнішні умови зумовлюють необхідність постійного перегляду тактичних і частково стратегічних цілей, балансування між стабільністю та змінністю кінцевих результатів діяльності підприємства. З цією метою бажано забезпечувати стратегічну гнучкість або здатність підприємства до формування управлінських заходів та швидко реагувати на зовнішні зміни для отримання конкурентних переваг.

Одна із центральних проблем людської діяльності – проблема ефективності. Вона стосується усіх сфер, видів, форм, методів, організації життєзабезпечення людини. Значною мірою це стосується управління як діяльності, що здійснюються людьми, щодо людей та виключно в інтересах людей. Від ступеня ефективності цієї діяльності безпосередньо залежить якість життя людини. У підсумку йдеється про ефективність суспільної системи. Питання, як підвищити соціальну життєдіяльність суспільства, ефективність усіх його інституційних структур, намагаються вирішити і вчені, і політичні діячі.

Недосконалість управління підприємствами, невідповідність його вимогам ринкової економіки та різке зниження потенціалу управління викликають необхідність пошуку нових методів менеджменту, які б дозволяли здійснювати ефективне управління бізнес-процесами.

Особлива роль методів управління полягає в тому, щоб створити умови для чіткої організації процесу управління, використання сучасної техніки і прогресивної технології організації праці і виробництва, забезпечити їх максимальну ефективність при досягненні поставленої мети. Звідси витікає дуже важлива вимога до методів управління: методи управління повинні мати свою мотиваційну характеристику, що визначає напрям їх дії. Таким чином, ця характеристика показує мотиви, які визначають поведінку людей і на які орієнтована відповідна група методів.

Ефективність застосування методів управління в основному залежить від рівня кваліфікації керівних кадрів, що зумовлює потребу систематичної і цілеспрямованої підготовки та повсякденного використання всіх зазначених напрямів впливу на колектив і окремих людей.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Фактично весь спектр людського знання тією чи іншою мірою вивчає цю проблему. Учені-економісти, юристи-управлінці

досліджують економічну, фінансову, нормативно-юридичну основу управлінської діяльності, процедуру прийняття рішень і контроль за їх виконанням, функції, структуру, систему органів управління, їх компетенцію, форми і методи роботи, правове становище і діяльність посадових осіб, але, на жаль, значно менше уваги вони приділяють поведінці людини, що вступає в управлінські відносини. Весь комплекс цих питань органічно пов'язаний з проблемою ефективності управлінської діяльності. У підсумку цим критерієм відзначається її результат, оскільки від управлінського впливу залежать конкретні результати соціальної діяльності людини, трудових колективів.

Питання фінансового менеджменту широко висвітлені у працях багатьох українських і зарубіжних учених таких як: Г. О. Крамаренко, С. Я. Салига, Л. О. Омелянович, Н. В. Дацій, В. М. Шелудько, Л. С. Ситник, Ю. Бригхем, И. А. Бланк та інших. Такі науковці як Л. О. Омелянович, И. А. Бланк, Л. С. Ситник акцентували увагу на принципах організації фінансового менеджменту. Сучасні теорії фінансового менеджменту досить широко висвітлюють зарубіжні вчені Ю. Бригхем, Л. Гапенські, Дж. Ван Хорн, У. Шарп, Р. Холт, Б. Колапс та інші. Заслуговують на увагу праці Ф. Мінькова, А. Бірмана, Д. Аллахвердяна, Б. Сабанті, Є. Стоянової, В. Ковальова, Г. Поляка, В. Анташова, Г. Уварова, Л. Павлової, І. Бланка, М. Коробова, О. Бандурки та ін. Але фундаментальні вітчизняні дослідження у цій сфері досить рідкісне явище. Тому серед фундаторів вітчизняної школи фінансового менеджменту варто відзначити праці В. Суторміної, В. Федосова і А. Поддерьогіна.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Прагнути до високої ефективності й управління на підставі глибокого освоєння його теорії і практики завжди було важливим для розвитку підприємства. Результату досягти важче та ситуація починає загострюється в перехідні періоди суспільного розвитку, коли різко зростає ціна помилкових і неефективних рішень. Як результат, проблема ефективності управління все більше пов'язується громадською свідомістю з перспективами матеріального буття, правового становища людини в суспільстві, розвитку підприємництва, а в підсумку – з правомірністю існуючих державних структур і суспільного ладу.

Варто відмітити, що ефективний фінансовий менеджмент, заснований на взаємопов'язаній системі принципів сприяє формуванню злагодженої системи управління, взаємозв'язку різних сфер управління підприємством, зростанню ресурсного потенціалу підприємства, його продуктивності та забезпечує постійне накопичення власного капіталу [1, с.16; 2, с.23]. Отже, комплексне урахування принципів фінансового менеджменту на підприємствах буде сприяти підвищенню ефективності його діяльності.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування необхідності дотримання принципів фінансового менеджменту в організації фінансового управління на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність будь-якого підприємства залежить переважно від організованої та налагодженої системи управління, яка формує цілеспрямований і активний вплив на процес виробництва.

Фінансовий менеджмент є науковою, яка дозволяє відповісти на питання про те, як ефективно використати власний і позиковий капітал підприємства, отримати найбільший прибуток при найменшому ризику, швидше збільшити капітал.

Перш ніж розглянути принципи фінансового менеджменту, необхідно відзначити два важливі моменти його організації. По-перше, фінансовий менеджмент не обмежується рамками підприємства, а постійно взаємодіє з бюджетом, позабюджетними фондами, банками та страховими організаціями, інституціональними інвесторами. По-друге, фінансовий менеджмент перебуває під впливом таких загальних принципів управління, як планування, стимулювання, узгодження окремих елементів, варіативність, цільова спрямованість. Аналіз літературних джерел показав, що серед науковців немає єдиної точки зору на чіткий перелік принципів фінансового менеджменту.

На думку автора, для підвищення ефективності роботи підприємства необхідно застосовувати фінансовий менеджмент як систему та область практичного управління підприємством, який має ґрунтуватися на таких принципах:

1. Орієнтація на стратегічні цілі розвитку підприємства. Дотримуючись цього принципу, фінансовий менеджер повинен знати про те, що якими б високоекективними з економічної точки зору не здавалися проекти управлінських рішень в області фінансового менеджменту в поточному періоді, вони обов'язково мають бути відхилені, якщо вступають у протиріччя з місією підприємства, стратегічними напрямами його розвитку, руйнують економічну базу формування власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел у майбутньому періоді.
2. Плановість і системність у розробленні управлінських рішень – це планування матеріальних і фінансових ресурсів з метою забезпечення їх збалансованості, системність у розробці стратегії і тактики фінансового менеджменту. Передбачає інтегрованість із загальною системою управління підприємством. Фінансовий менеджмент охоплює питання усіх рівнів управління. Він безпосередньо пов'язаний з операційним, інноваційним, стратегічним, інвестиційним, антикризовим менеджментами, менеджментом персоналу і деякими іншими видами функціонального менеджменту.
3. Виділення в фінансовому управлінні фінансових і інвестиційних рішень. Фінансова діяльність підприємства має бути обов'язково поділена на безпосередньо фінансову і інвестиційну (цього вимагає практика управління). При цьому інвестиційні рішення відповідають на питання: куди і скільки необхідно спрямувати коштів.
4. Побудова і дотримання фінансової структури підприємства. Підприємство можна розглядати під різними точками зору. У його діяльності можна виділити структури різного характеру і призначення. Фінансову структуру підприємства формує його основна діяльність. У зв'язку з цим необхідно завжди пам'ятати, що фінанси підприємства та його виробничо-господарська діяльність тісно пов'язані між собою.
5. Відокремлене управління грошовим потоком і прибутком. У господарській діяльності такі поняття, як «витрати» та «відрахування», «доходи» і «надходження», взаємопов'язані безпосередньо. Доведено, що прибуток не дорівнює грошовому потоку, а грошовий потік – це рух засобів в реальному часі.
6. Гармонійне поєднання доходності підприємства і підвищення ліквідності. Доходність і ліквідність – взаємопов'язані поняття. При цьому зв'язок між ними обернено пропорційний. Одне підприємство може бути прибутковим і неліквідним одночасно.
7. Комплексний характер формування управлінських рішень. Уся діяльність підприємства – результат прийняття різних за характером і цілями, але взаємопов'язаних за змістом рішень в частині формування, розподілу і використання фінансових ресурсів і організації грошового обігу. Усі рішення взаємопов'язані і спричиняють прямий або непрямий вплив на результати фінансової діяльності підприємства.
8. Високий динамізм управління. Управління, у тому числі фінансове, має бути адекватним і оперативним. Зовнішнє середовище підприємства постійно змінюється, тому управлінські рішення необхідно приймати в короткі терміни при зміні ситуації у зовнішньому та внутрішньому середовищах.

До перелічених принципів управління підприємством також можна віднести загальні для менеджменту – принцип врахування ризиків і невизначеності.

Дотримання зазначених принципів є дуже важливим, адже за їх допомогою керівництво підприємства регулює діяльність щодо суб'єктів, які підпорядковуються йому, впливає на процес прийняття управлінських рішень. Ефективність виконання цих принципів на підприємстві можна дослідити, якщо проаналізувати загальні показники діяльності підприємства, фінансових ресурсів, а також ліквідність, рентабельність, довгострокову платоспроможність.

У практиці фінансового менеджменту широко використовуються важелі, зокрема відомий в управлінні капіталом фінансовий важіль та розрахунки його рівня, сили та ефекту, використання їхніх розрахунків для прийняття фінансових рішень [1, с.32]. В операційному аналізі застосовується поняття операційного важеля, розраховуються його коефіцієнт та сила.

Важелями як складовими механізму фінансового менеджменту є проценти, дисконти, ліцензії, сертифікати, стандарти, дивіденди, податки.

Важливим питанням в управлінні фінансовим менеджментом є залучення інвестицій. Не можна не відзначити і тієї обставини, що українські політики і менеджери проявляють незвичайну і, на погляд автора, перебільшену турботу щодо залучення інвестицій.

Сьогодні інвестори, які прагнуть збільшити прибутки від своїх вкладень і зменшити ризики, теж повинні уявляти, як впливає значення обмінних валютних курсів на їхні інвестиції. Тому вивчення законів міжнародних фінансів є необхідною складовою навчання у сучасному бізнесі. Інтеграція світової економіки відбувається більш прискореними темпами. Національні кордони навіть найбільших країн уже не ізолюють бізнес, не захищають інвесторів від іноземної конкуренції, але й не перешкоджають новим можливостям.

Як свідчить світовий досвід, чисто управлінськими засобами можна досягти вражаючих успіхів і на старому устаткуванні. Так, на початку 80-х років минулого століття маленький завод «Тойота», який випускав двигуни, був оснащений американськими верстатами зразка 60-х років. У технічному відношенні він був безнадійно відсталим порівняно з сучасними підприємствами «Форд» або «Крайслер». Але в розрахунку на одного зайнятого цей завод виготовляв двигунів у 4,5 рази більше і якість двигунів «Тойота» була вище порівняно з продукцією американських автогігантов [2, с.141]. Отже, значне підвищення ефективності функціонування підприємств можливе лише чисто управлінськими методами.

Конкретними заходами щодо підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами на підприємстві повинні бути: залучення кредитних ресурсів, як довгострокових, так і короткострокових; підвищення рівня чистого прибутку за рахунок впровадження нових технологій; розширення асортименту послуг; економії матеріальних ресурсів; прискорення розрахунків з дебіторами тощо.

Останніми десятиліттями різні обставини сприяли появі на Заході нових підходів до управління. Вони дозволили успішно вирішувати, здавалося б, взаємовиключні завдання: підвищувати гнучкість виробництва, оперативно міняти асортимент продукції відповідно до попиту споживачів, швидко впроваджувати нову техніку і технологію, гнучкі виробничі системи і одночасно – мати мінімум запасів комплектуючих і готової продукції, підвищувати якість при постійному зниженні витрат виробництва.

Отже, фінансовий менеджмент – це система принципів, засобів та форм організації грошових відносин підприємства, спрямована на управління його фінансово-господарською діяльністю, до якої належать:

- розроблення і реалізація фінансової політики підприємства;
- інформаційне забезпечення (складання і аналіз фінансової звітності підприємства);
- оцінка інвестиційних проектів і формування «портфеля» інвестицій;
- поточне фінансове планування та контроль.

Фінансовий менеджмент є складною, динамічною та відкритою системою управління фінансовими потоками підприємства. Складність системи визначається неоднорідністю і структурною різноманітністю її складових та різнохарактерністю зв'язків між ними. Динамічність фінансового менеджменту обумовлюється тим, що він знаходиться в змінному середовищі руху фінансових ресурсів, коливаннях попиту і пропозиції на капітал. Відкритість системи пояснюється постійним її обміном з зовнішнім середовищем.

Для побудови ефективної системи управління фінансовими ресурсами підприємства доцільно враховувати такі вимоги: існування причинно-наслідкових зв'язків між елементами системи; динамічність, здатність до зміни якісного стану; володіння параметром, вплив на який дає можливість зміни протікання економічного процесу.

Задоволення цих вимог здійснюється шляхом визначення системних об'єктів, їх властивостей та зв'язків, що виникають між ними. Системним об'єктом є, по-перше, вхід – те, що змінюється у результаті протікання даного процесу. В системі управління фінансовими ресурсами підприємства – це величина та структура фінансових ресурсів, що

були сформовані з метою їх використання в процесі діяльності підприємства. По-друге, вихід – результат чи кінцевий стан процесу. Стосовно системи управління фінансовими ресурсами виходом буде залишкова величина та структура фінансових ресурсів на кінець системного циклу. По-третє, зв'язок, що забезпечує узгодження входу та виходу процесу.

Саме цей перелік ознак системи управління фінансовими ресурсами підприємства найповніше розкриває її зміст. При цьому складність такої системи полягає в неоднорідності складових елементів із взаємозв'язками в структурному різноманітті елементів системи, динамічності їх поведінки (як в цілому, так і окремих елементів). Відкритою ця система є тому, що є обмін інформацією з зовнішнім середовищем.

Адаптивність системи врахування принципів фінансового менеджменту в управлінні фінансовими ресурсами підприємства означає її здатність до самоорганізації, саморегуляції та саморозвитку.

Самоорганізація виявляється у можливості підприємства самостійно забезпечувати підтримку умов функціонування, маючи на увазі підтримку обміну фінансовими ресурсами, як всередині підприємства, так і поза ним.

Саморегуляція полягає в тому, що на кожному підприємстві система фінансового менеджменту коригується відповідно до змін умов функціонування. Саморозвиток – це самостійне забезпечення розвитку даної системи [3, с.118].

Разом з тим, для ефективного функціонування системи фінансового менеджменту підприємства, на думку автора, потрібно враховувати такі принципи:

- законність управлінських дій;
- доцільність прийняття рішень щодо управління фінансовими ресурсами підприємства;
- ефективність прийнятих управлінських рішень;
- урахування суб'єктами управління кон'юнктури ринку та ризику;
- максимізація рентабельності.

Управління підприємством здійснюється всією системою методів управління. Організаційні методи створюють передумови використання економічних методів. Соціально-психологічні методи доповнюють організаційні та економічні і утворюють сукупно необхідний арсенал засобів управління господарською організацією.

Поняття «ефективність управління» не має поки що чіткого визначення і тлумачення ані в науковій літературі, ані в практиці управління. У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі з менеджменту існують спроби поділу понять «результативність управління» й «ефективність управління».

Під результативністю управління розуміють його цільову спрямованість на створення потрібних, корисних речей, здатних задоволити певні потреби, забезпечувати досягнення кінцевих результатів, адекватних поставленим цілям управління. У такому трактуванні поняття «результативність управління» характеризується результатом, ефектом, що досягається суб'єктом управління завдяки його впливу на об'єкт управління. Інакше кажучи, під результативністю в літературі розуміють досягнення мети управлінської діяльності [4, с.25].

Дещо інший зміст має поняття «ефективність управління», що пов'язано, насамперед, з нетотожністю термінів «ефект» і «ефективність». Ефект – це підсумок, результат діяльності, тоді як ефективність характеризується відношенням ефекту до витрат ресурсів, що забезпечили одержання ефекту [5, с.17]. Якщо ототожнити ефект управління з його результативністю, а витрати – з витратами на управління, то можна буде зробити висновок, що ефективністю управління є співвідношення ефекту (результату) управління до витрат на управління.

Застосуванню цієї якісної залежності для кількісної оцінки ефективності управління перешкоджає низка обставин:

- виникає проблема щодо оцінки результатів, що не зводяться до єдиного вимірника;
- складно віднести отримані результати на рахунок визначеного суб'єкта чи виду управління;

- необхідно враховувати фактор часу – більшість управлінських заходів дають ефект через деякий час (підбір кадрів, їх навчання тощо);
- неправомірно вважати результати керованих процесів підсумком тільки управлінської діяльності.

Особливе значення проблема визначення ефективності та якості управління має для тих підприємств, які змінюють своє становище на ринку. Коли підприємство стає економічно самостійним об'єктом товарно-грошових відносин та повністю відповідає за результати господарської діяльності, воно має сформувати систему управління, яка забезпечила б йому високу ефективність роботи, конкурентоздатність та стійкість на ринку. В сучасних умовах з'являються нові функції, які раніше були не потрібні. У ринковій економіці підприємство самостійно приймає рішення, розробляє стратегію власного розвитку, знаходить потрібні для їх реалізації засоби, наймає працівників, купує обладнання та матеріали, вирішує багато структурних питань, у тому числі таких, як створення, злиття, ліквідація, розподіл, реорганізація виробничої та перебудова організаційної структури управління. Підприємства набувають рис самостійності, які характерні для умов ринкової економіки. Це вимагає значного розширення сфери управління, збільшення обсягу та ускладнення характеру робіт, що виконуються менеджерами. Також зростає відповідальність за якість та своєчасність прийняття тих чи інших рішень.

Науково-технічний прогрес перетворюється на потужний засіб управлінських нововведень, спрямованих на створення умов для ефективної роботи. У зв'язку з цим менеджмент на підприємстві, що працює в ринковому середовищі, ставить високі вимоги до професіоналізму управлінського персоналу, від якого залежить ефективність процесу управління, а отже, й ефективність діяльності всього підприємства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, система управління фінансовими ресурсами характеризується взаємозв'язком та безперервною взаємодією двох підсистем (об'єкт та суб'єкт управління), а мета її функціонування полягає у забезпеченні оптимальних умов формування, використання, оптимізації структури фінансових ресурсів у процесі господарської діяльності для максимізації добробуту власників підприємства в теперішньому і майбутньому періодах. Звідси, удосконалення системи врахування принципів фінансового менеджменту в управлінні підприємством постає одним із ключових факторів підвищення ефективності виробничо-господарської діяльності. Від нього залежить стабільне функціонування, динамічний розвиток, ринкова позиція підприємства тощо. За цих умов необхідною є наукова організація роботи з управлінням фінансовими ресурсами, яка забезпечить високий рівень прийняття оптимальних управлінських рішень.

Перспективами подальших досліджень є розробка методичних підходів до оцінки ефективності застосування принципів фінансового менеджменту в управлінні підприємством.

Список використаної літератури

1. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К.: Ника, 1999. – 528 с.
2. Фінансовий менеджмент: інтегрований навч. посіб. [електронна навчальна система на компакт-диску] / [Л. О. Омелянович, О. В. Хістєва, О. В. Чайковська, О. М. Зєрова]. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 209 с.
3. Фінанси підприємств: навч. посіб. [для студ. екон. спец. усіх форм навч.] / М. М. Александрова та ін.; за ред. Г. Г. Кірєїцева. – [2-ге вид., перероб. та доповн.]. – К.: ЦУЛ, 2002. – 268 с.
4. Чиркин В. Е. Государственное управление: элементарный курс / В. Е. Чиркин. – М.: Юристъ, 2002. – 320 с.
5. Ковалёв В. В. Введение в финансовый менеджмент / В. В. Ковалёв. – М.: Фінанси и статистика, 2006. – 768 с.

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ: РЕАЛІЙ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті розглянуто економічний розвиток Закарпатської області. Проаналізовано основні тенденції розвитку регіону. Виявлено проблемні показники, які гальмують розвиток регіону. Розглянуто відповідні сценарії та запропоновано дієві заходи щодо інтенсивного розвитку регіону.

The article deals with the economic development of the Zakarpattia region. The major trends in the region are analyzed. The indicators that impede the development of the region are identified. The certain scenarios are researched and active measure for intensive development of the region are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. В Україні відбувається складний пошук власної моделі соціально-економічного розвитку. Економічний аспект формування нової моделі розвитку є визначальним, оскільки економіка відіграє домінуючу роль при переході від старої до нової системи господарювання. Сутність економічних перетворень полягає в тому, що вони спрямовані на переход до сучасної ринкової системи, що сформувалася у більшості країн світу.

Структурні перетворення, що відбуваються в Україні характеризуються: нестабільним економічним зростанням, непослідовною та суперечливою політикою, орієнтацією економічних процесів на короткострокову перспективу, невідповідність розвитку сучасним реаліям світового життя, нестачею фінансових ресурсів для забезпечення та вирівнювання структурних деформацій в національному господарстві країни. Ці процеси відзеркалюються і на регіональному рівні.

На сьогодні стан розвитку більшості регіонів України характеризується такими показниками: сповільненням темпів економічного розвитку, нерозвиненістю ринкової інфраструктури, зменшенням обсягів виробництва, моральним та фізичним зношеннем наявних основних фондів місцевих виробничих комплексів, зростанням кількості безробітних, дефіцитом капіталів, низьким рівнем адаптації підприємств до ринкових умов господарювання, неефективною структурою зовнішньої торгівлі, низькою активністю громад у вирішенні проблем соціального та економічного характеру на рівні окремого регіону. Це спричиняє зростання дисбалансу між регіонами, поділяючи їх на індустріальні, старі промислові регіони, аграрні (проблемні) та периферійні (депресивні).

Саме це зумовлює нагальне формування стратегічного бачення економічного розвитку регіону, виявлення внутрішніх проблем, які є різними для кожного регіону, оцінювання наявних ресурсів та потенціалу розвитку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Останні роки засвідчують актуальність дослідження економічних явищ та процесів на регіональному рівні. Вагомий внесок в дослідження економічного регіонального розвитку зробили такі науковці – З. В. Герасимчук, М. І. Долішній, С. І. Дорогунцов, Н. А. Мікула, В. І. Павлов, В. М. Трегобчук, Н. Г. Чумаченко та інші вчені-економісти.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас дослідження економічного розвитку регіонів вимагає подальшого вивчення та концептуального переосмислення у зв'язку із закономірностями і вимогами сьогодення.

Постановка завдання. З огляду на важливість визначені проблематики, основним завданням статті є дослідження особливостей економічного розвитку регіонів на прикладі Закарпатської області в посткризовий період, аналізування тенденцій її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Закарпатська область утворена 22 січня 1946 року. Область займає площину в 12,8 тис. кв. км, що становить 2,1% загальної території України. Територіальна громада Закарпатської області налічує 1 мільйон 254 тисяч 614 громадян. Міське населення – 460429 осіб. Сільське населення – 794185 осіб. Щільність населення – 98.020 осіб/км².

Закарпатська область розташована на південному заході України в межах західної частини Українських Карпат та Закарпатської низовини. На півночі вона межує з Львівською, на сході з Івано-Франківською областями України, а також з чотирма країнами Євросоюзу (Польщею, Румунією, Словаччиною, Угорщиною). За адміністративно-територіальним поділом область має 13 районів та 11 міст, 5 із яких – обласного значення, 19 селищ міського типу та 579 сіл. Обласний центр – м. Ужгород з населенням 116,4 тис. осіб [1].

Близько 80% території краю займають гори, серед яких найвища точка України – гора Говерла (2061 м). Ліси та мінеральні джерела є головним багатством краю. За площею лісового фонду область входить до першої п'ятірки, а за запасами деревини посідає перше місце серед областей України. Структуру мінерально-сировинних ресурсів області складають понад 30 видів корисних копалин, представлених 150 родовищами. Закарпаття має великий туристично-рекреаційний потенціал. Мережа санаторно-курортних, туристично-рекреаційних та готельних закладів області нараховує 356 об'єктів [2]. Взимку Закарпаття приваблює гірськолижними трасами. Закарпатський край славиться історичними та унікальними архітектурними пам'ятками минулого, зокрема дерев'яними церквами. Далеко за межами області відомі закарпатські коняки та вина, мінеральні води, продукція лісової і деревообробної промисловості, художні вироби з лози. Завдяки вигідному географічному розташуванню область успішно розвиває транскордонне співробітництво, підтримує економічні зв'язки і тісно співпрацює з багатьма регіонами сусідніх держав у економічній, культурній та освітній сферах, реалізовує низку інвестиційних проектів [5].

Незважаючи на все це, Закарпаття належить до депресивних регіонів. Тому проаналізуємо стан економічного розвитку регіону станом на 01.01.2013 р.

У 2012 році обсяги випуску промислової продукції зросли порівняно з 2011 роком на 1,4%. Галузі, які сформували структуру промислового виробництва області, представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Галузі, які формували структуру промислового виробництва
Закарпатської області у 2012 році (складено автором за даними [3])

№ з/п	Галузь	Частка в загальному обсязі реалізованої продукції області, %
1.	Машинобудування	48,5
2.	Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	17,8
3.	Харчова промисловість	10,9
4.	Хімічна та нафтохімічна промисловість	6,7
5.	Оброблення деревини	3,9
6.	Легка промисловість	3,6
7.	Добувна промисловість	1,1
8.	Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	1,0
9.	Виробництво металевих виробів	0,4
10.	Целюлозно-паперове виробництво	0,4

У переробній промисловості області спостерігався ріст на 1,8%, у добувній – спад на 23,7%. Високі темпи приросту випуску продукції досягнуто в таких галузях переробної промисловості, як виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції (в 1,3 рази),

машинобудування (на 11,1%), целюлозно-паперове виробництво та видавнича діяльність (на 2,1%).

Загальний обсяг реалізованої продукції у відпускних цінах підприємств за 2012 рік становив 8644,5 млн. грн. проти 8264,3 млн. грн. за 2011 рік, тобто збільшився на 380,3 млн. грн. У структурі реалізованої промислової продукції за видами діяльності найбільшу питому вагу (81,1%) займає продукція переробної промисловості, у тому числі, підприємств машинобудування – 48%, виробництва та розподілення електроенергії, газу та води – 17,8%, добувна промисловість – 1,1%.

Індекс обсягів сільськогосподарського виробництва у всіх категоріях господарств становив у 2012 р. 104%, у тому числі, в сільськогосподарських підприємствах – 118,8%, у господарствах населення – 103,5%. За 2012 рік в галузі тваринництва вироблено 86,5 тис. тонн м'яса у живій вазі, 400,8 тис. тонн молока та 331,9 млн. штук яєць, що становить порівняно з минулим роком відповідно 112,4%, 102,9% та 101,1%. Відбулося збільшення поголів'я корів – на 1,0%, свиней – на 1,5%, овець і кіз – на 26,0% та птиці – на 0,5%.

На розвиток економіки Закарпатської області у січні-вересні 2012 р. було спрямовано 1816,5 млн. грн. капітальних інвестицій, їх обсяг зменшився проти відповідного періоду попереднього року на 0,9%. У загальному обсязі інвестицій 99,1% становили інвестиції в матеріальні активи. У структурі капітальних інвестицій в матеріальні активи частка інвестицій у житлові будівлі склала 39,6%, у нежитлові – 17,2%, інженерні споруди – 8,9%. Основним джерелом фінансування у поточному році були власні кошти підприємств та організацій, на які припадає 39,9% усіх вкладень, кошти населення на індивідуальне житлове будівництво (36,3%), кредити банків та інші позики (6,2%), кошти місцевих бюджетів (4,0%).

За 2012 рік будівельними організаціями усіх форм власності виконано робіт на суму 379,5 млн. грн., що на 25,7% менше відповідного періоду минулого року. За характером будівництва обсяги робіт розподілились таким чином: роботи з нового будівництва, реконструкції та технічного переозброєння склали 73,2% від загального обсягу, решта – з капітального і поточного ремонтів (17,4% та 9,4%, відповідно). За січень-вересень 2012 року введено в експлуатацію 247,8 тис. кв. м загальної площини житла, що на 36,4% більше відповідного періоду минулого року. Із загальної площини прийнятого в експлуатацію житла 207,9 тис. кв. м. становила площа квартир, 39,9 тис. кв. м. – площа гуртожитків і приріст площин існуючих квартир за рахунок реконструкції та розширення.

За січень-вересень 2012 р. в економіку області іноземними інвесторами вкладено 53,9 млн. дол. США прямих іноземних інвестицій, що у 5,2 рази більше відповідного періоду 2011 року. Всього за період інвестування (1994–2012 рр.) в економіку області залучено 399,9 млн. дол. США, що на 14,8% більше обсягів інвестицій на початок року. Обсяг інвестицій в розрахунку на одну особу становив 320,9 дол. США.

За 2012 рік транспортними організаціями області перевезено 4,5 млн. тонн вантажів, що більше 2011 року на 2,8%, та 54,0 млн. пасажирів, що на 1,5% менше минулорічного періоду. При цьому обсяг вантажообігу становив 6017,3 млн. тонно-кілометрів, пасажирообороту – 1443,2 млн. пасажиро-кілометрів, що більше минулорічного періоду на 3,8% та на 1,6% відповідно.

Доходи від надання послуг зв'язку становили за січень-листопад 2012 року 600,5 млн. грн., із яких оплачено населенням 156,0 млн. грн., тобто 26,0%. Розрахунки за спожиті енергоносії: рівень оплати станом на 1 січня 2012 року (за оперативними даними) за електроенергію становив 101,5% (на відповідну дату 2011 року – 99,7%), за природний газ – 100,9% (на відповідну дату 2011 року – 100,1%).

Обсяг реалізації нефінансових послуг за січень-грудень 2012 року становив 2731,5 млн. грн., що на 9,0% більше ніж у 2011 році. Із загального обсягу реалізовано послуг населенню на 650,0 млн. грн. або 23,8%, що більше 2011 року на 8,8%.

За розрахунковими даними, обсяг обороту роздрібної торгівлі, що включає продаж товарів на ринках та підприємцями-фізичними особами, збільшився за 2012 р. на 13,1% і становив 16,3 млрд. грн. Товарообіг офіційно зареєстрованих підприємств роздрібної

торгівлі та ресторанного господарства становив за 2012 р. 8,0 млрд. грн., що більше відповідного періоду минулого року на 6,4%.

Загальний обсяг зовнішньоторговельного обороту товарів за січень-листопад 2012 року склав 3144,1 млн. дол. США. Обсяги зовнішньої торгівлі товарами зросли порівняно з відповідним періодом 2011 року на 62,8 млн. дол. США або на 2,0%. Експорт товарів залишився на рівні минулого року; імпорт товарів зріс на 3,5%. За підсумками звітного періоду склалося від'ємне сальдо зовнішньоторговельного балансу товарів у сумі 557,5 млн. дол. США [6].

У 2012 році на території області мобілізовано податків та зборів (обов'язкових платежів та митних надходжень) до державного і місцевих бюджетів без відшкодування податку на додану вартість, включаючи власні надходження бюджетних установ, у сумі 3775,6 млн. грн., що становить 108,3% до 2011 року. Обсяг зібраних податковими органами податків та зборів збільшився на 11,8% і становив на 1 січня 2013 року 2009,8 млн. грн. Податковий борг до зведеного бюджету за станом на 1 січня 2013 року становив 76,2 млн. грн. і зменшився до початку року на 12,7% або на 11,1 млн. гривень. За рахунок вжитих заходів щодо погашення податкового боргу до зведеного бюджету протягом 2012 року мобілізовано 53,3 млн. грн.

Фінансовий результат суб'єктів господарювання від звичайної діяльності до оподаткування за січень-вересень 2012 року становив 114,9 млн. грн. прибутків проти 618,9 млн. грн. за відповідний період минулого року. Прибутки отримали більш ніж половина підприємств області – 62,2% на суму 301,6 млн. грн., збитки допустили 37,8%, на суму 186,8 млн. грн. Обсяг допущених збитків зменшився порівняно з минулим роком на 73,5 млн. грн.

Надходження власних коштів до бюджету Пенсійного фонду протягом січня-грудня 2012 року зросли порівняно з відповідним періодом 2011 року на 11,7% і становили 2 328,0 млн. грн.

Номінальна середньомісячна зарплата штатного працівника, зайнятого в галузях економіки регіону, за грудень 2012 року склала 2695 грн., що на 8,1% більше відповідного місяця минулого року. Заробітна плата по області перевищила рівень законодавчо встановленого розміру мінімальної зарплати для працездатних осіб (1134 грн.) у 2,4 рази. Станом на 1 січня 2013 року заборгованість із виплати заробітної плати в області становила 10579 тис. грн. і порівняно з початком року зменшилась на 21,8% та на 3,5% зменшилась до попереднього місяця.

За станом на 1 січня 2013 року на обліку в державній службі зайнятості перебувало 13730 безробітних, що на 15,6% більше, ніж на відповідну дату минулого року. За січень-грудень 2012 року працевлаштовані 20222 особи, що на 2,4% більше відповідного періоду 2011 року, рівень працевлаштування за цей період становив 42,1% проти 41,4% торік. За 2012 рік в області створено 23555 нових робочих місць, що становить 131,7% річного завдання Програми зайнятості населення.

Отже, позитивні тенденції притаманні таким показникам як приріст промислового виробництва, збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, зростання середньомісячної заробітної плати працівників, зростання обсягів вантажних перевезень, скорочення заборгованості за виплатою заробітної плати, зростання обсягу обороту роздрібної торгівлі, позитивні демографічні процеси.

У свою чергу, негативні тенденції зберігаються за показниками як експорт товарів при зростанні імпорту, збільшення вивільнення працівників, зменшення обсягу виконання будівельних робіт тощо.

З метою усунення виявлених проблем та покращення соціально-економічної ситуації області, розроблено і введено в дію Регіональну стратегію розвитку Закарпатської області до 2015 року, реалізація якої передбачає забезпечення добробуту та високої якості життя теперішнього та майбутнього поколінь в умовах розвитку конкурентоспроможної та інноваційної економіки регіону на засадах збереження унікальних культурно-етнічних

традицій та природних особливостей краю [4]. Для реалізації цієї місії окреслено стратегічні і операційні цілі, застосовано сценарний підхід, в основі яких полягають різні шляхи стабільного зростання соціально орієнтованої ринкової економіки області в таких масштабах, які здатні забезпечити підвищення якості та поліпшення способу життя населення:

Сценарій 1. Стабільне зростання соціально орієнтованої ринкової економіки Закарпатської області забезпечуватиметься за рахунок пріоритетного спрямування інвестицій на розвиток транскордонного співробітництва і розбудови прикордонної інфраструктури. Це вимагатиме підтримки розвитку науково-дослідної сфери, проектно-конструкторських розробок, будівельного комплексу та інженерної та транспортної інфраструктури.

Сценарій 2. Стабільне зростання соціально орієнтованої ринкової економіки Закарпатської області забезпечуватиметься за рахунок пріоритетного розвитку рекреаційно-туристичного комплексу та суміжних галузей сфери послуг. Це вимагатиме забезпечення протипаводкового захисту, розвитку соціальної інфраструктури, транспортної мережі, логістики.

Сценарій 3. Стабільне зростання соціально орієнтованої ринкової економіки Закарпатської області забезпечуватиметься за рахунок компромісного пріоритетного розвитку промисловості, науки і освіти та сфери послуг: протягом періоду до 2010 року пріоритетне значення матиме розвиток ринкової інфраструктури та сфери послуг, на другому етапі, тобто в 2010–2015 роках пріоритет отримає розвиток науково-емніх галузей промисловості.

Сценарій 4. Стабільне зростання соціально орієнтованої ринкової економіки Закарпатської області забезпечуватиметься за рахунок спрямування інвестицій на розвиток транскордонного співробітництва і розбудови прикордонної інфраструктури в умовах активізації розвитку рекреаційно-туристичного потенціалу, промисловості, науки і освіти та сфери послуг при підтримці розвитку науково-дослідної сфери, проектно-конструкторських розробок, будівельного комплексу та інженерної та транспортної інфраструктури, забезпечення протипаводкового захисту та розбудови транспортної мережі логістики. Саме цей сценарій і було покладено в основу вибору стратегічних та розробки операційних цілей розвитку регіону [4].

Реалізація цього сценарію дозволить Закарпатській області збільшити втричі річний ВВП до 2015 року, що стане можливим завдяки досягненню стабільного та високого рівня зростання економіки. Це, у свою чергу, дозволить досягнути відповідного покращання рівня життя мешканців, подолання бідності у віддалених містах, районах та селищах області, а також надання всім мешканцям належного рівня соціальних та муніципальних послуг. Проте, у зв'язку з нижчим вихідним рівнем як власних доходів, так і доходів на душу населення, Закарпатська область й надалі відставатиме від середнього рівня регіонів Європейського Союзу.

Суттєво зросте надходження іноземного капіталу, переважно із країн Європейського Союзу. Іноземний капітал використовуватиметься для розбудови прикордонної інфраструктури, активізації розвитку рекреаційно-туристичного потенціалу, промисловості, науки і освіти та сфери послуг, також для підтримки розвитку науково-дослідної сфери, проектно-конструкторських розробок, будівельного комплексу, інженерної та транспортної інфраструктури. Стабільна нормативна база, національної, регіональної та місцевої влади та спеціалізовані послуги, які надаватимуться, створять сприятливий клімат для підприємництва у регіоні, який буде конкурентоспроможним в масштабі цілої країни. Сприятливе підприємницьке середовище дасть можливість розвиватись місцевому бізнесу. Область стане центром підприємництва та розвинutoї мережі взаємозв'язків та контактів між підприємствами, організаціями підтримки бізнесу, та науково-дослідними інституціями і призведе до збільшення конкурентоспроможності економіки області на міжнародному

та внутрішньому ринках. Широка та активна участь у програмах, які фінансуватимуться ЄС, і будуть спрямовані на безпосередніх сусідів, буде одним із вирішальних факторів чільної ролі Закарпатської області в успішній співпраці (не тільки економічній) Сходу та Заходу. Закарпатська область стане лідером серед областей України в опрацюванні, впровадженні та моніторингу програм ЄС і зможе поділитись відповідними знаннями та навиками з іншими областями України в процесі інтеграції з Європейським Союзом.

Висновки і перспективи подальших розробок. Враховуючи вищезазначене та з метою інтенсивного розвитку регіонів необхідно модернізувати та технічно переоснастити більшість підприємств; впроваджувати новітні ефективні технології; структурувати організаційно-економічний потенціал підприємства регіону; реалізувати науково-технічний потенціал підприємств. А це є можливим за умови формування нової регіональної політики, яка здатна усунути існуючі диспропорції і сприяти розвитку окремих територій як окремо, так і при міжрегіональній співпраці.

Відповідно регіональна політика повинна характеризуватися двома найважливішими ознаками: володіти значним зовнішнім ефектом, покращуючи загальне господарське середовище і умови розвитку ділової активності; ініціювати її зростання в широкому комплексі галузей, пов'язаних з пріоритетними виробництвами. Іншими словами, повинен створюватися постійний імпульс для перспективного розвитку. В цілому регіональна політика сприятиме досягненню основних цілей, а саме:

- підвищення потенціалу економіки Закарпаття;
- підвищення якості життя населення;
- покращення екологічної ситуації;
- стимулювання росту виробництва;
- підвищення продуктивності праці;
- покращення ділової активності;
- економічний розвиток на інноваційній основі.

Список використаної літератури

1. Закарпатська державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakarpat-rada.gov.ua>.
2. Закарпатська обласна рада [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.carpathia.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Головного управління статистики в Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stat.uz.ua>.
4. Регіональна стратегія розвитку Закарпатської області до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.carpathia.gov.ua/ua/135.htm>.
5. Симканич О. В. Планування управлінням соціально-економічного розвитку регіону / О. В. Симканич // Науково-технічний розвиток: економіка, технології, управління: Матеріали II міжн. конф. студентів, аспірантів і молодих вчених (9–12 квітня 2003 р.). – К., 2003. – С. 333.
6. Статистичний щорічник Закарпаття за 2011 рік: [за ред. І. В. Ільтьо] / Державний комітет статистики України, Головне управління статистики в Закарпатській області. – Ужгород, 2012. – 590 с.

ЦІЛЬОВИЙ ПІДХІД ДО ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ДОПОМОЖНИМИ ВИРОБНИЦТВАМИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто проблеми формування цілей допоміжних виробництв в системі управління промисловим підприємством. Обґрунтовано методологічні засади та досліджено принципові положення щодо постановки економічних цілей діяльності допоміжних виробництв промислових підприємств.

The article considers the problems of forming purposes auxiliary production in the executive system of the enterprise. The methodological principles are grounded and fundamental provisions for setting economic goals of supporting production of industrial enterprises are investigating.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Формування системи цілей пов'язано з необхідністю розкриття загального підходу до їхньої структуризації, розробки самої системи цілей, аналізу зв'язків, що існують між цілями виробничих підрозділів і відповідних служб підприємства. Такий підхід дозволяє розглядати цілі керуючих і керованих підрозділів у єдиності та слугує відправним моментом у розв'язанні завдань удосконалення системи управління допоміжними виробництвами.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Зазначений вище підхід досить повно розглянуто в спеціальній літературі [1, с.73–75; 2, с.140–150]. Він передбачає виконання таких основних процедур: формулювання загальної цілі системи та її редукцію шляхом постановки локальних цілей кожної підсистеми.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зазначений вище підхід досить повно реалізовано у визначені цілей промислового підприємства та його основних виробничих підрозділів. Проте, досі невирішеною залишається проблема формулювання основних методологічних посилок формулювання цілей допоміжних виробництв.

Постановка завдання. Метою статті є визначення принципових положень постановки локальних цілей окремих видів допоміжних виробництв.

Викладення основного матеріалу дослідження. Визначальним у формулюванні змістовних цілей будь-якої системи є мета системи більш високого порядку.

Загальна мета повинна найбільш повно характеризувати основні орієнтири функціонування системи та сприяти виявленню ефективних шляхів їх досягнення. Цього можна добитися шляхом її опису у вигляді ієрархічної структури, усі елементи якої взаємозалежні й взаємообумовлені, конкретизують загальну мету, визначені її втримуванням. Отже, необхідно всебічно описати загальну мету у вигляді сукупності підпорядкованих їй приватних цілей (підцілей), тобто виконати її декомпозицію.

В економічній літературі пропонується декілька варіантів розв'язання цього завдання, найпоширенішими із яких є: 1) інтерпретація складної цілі у формі графа (дерева) цілей, де цілі вищого рівня послідовно дезагрегуються на окремі складові [3, с.132, с.146]; 2) опис складної цілі у вигляді матриці, в якій за підметом та присудком перелічується єдиний набір цілей, а на перетинанні рядків і стовпців ставиться позначка при наявності (відсутності) взаємозв'язку відповідних цілей [3, с.146].

Варто зазначити, що графічна й матрична структури доповнюють одна одну. Перша описує принциповий склад і співвідношення цілей різних рівнів, друга – більш детально характеризує внутрішні відносини та взаємозв'язок багатоцільових систем.

Незважаючи на те, що загальний підхід до цілеполагання є повністю справедливий і відносно допоміжних виробництв, його використання в даному конкретному випадку

вимагає урахування двох обставин:

1) об'єктивно існує підпорядкованість цілей допоміжних виробництв інтересам і цілям основного виробництва;

2) економічні цілі є загальними для окремих видів допоміжних виробництв.

Перша обставина обумовлена тим, що діяльність допоміжних виробництв спрямована, головним чином, на забезпечення продукцією й послугами підрозділів основного виробництва. Продукція допоміжних виробництв використовується переважно на даному підприємстві, і всі витрати, пов'язані з її виробництвом, включаються в собівартість кінцевої продукції. Це робить не завжди доцільним збільшення обсягів виробництва окремими допоміжними підрозділами, а отже, вимагає чітких акцентів у змістовному формулюванні цілей.

Спільність економічних цілей допоміжних виробництв визначається, з одного боку, спільністю більшості класифікаційних характеристик, з іншого, – самим змістом економічної діяльності, пов'язаної з використанням усіх видів ресурсів і одержанням матеріально-речовинних результатів. Ці дві обставини прийняті до уваги на стадії постановки економічних цілей допоміжних виробництв.

Функціонування допоміжних виробництв має більш складний характер і є сукупністю взаємозалежних технічних, економічних і соціальних процесів. Існують й інші важливі для управління характеристики цілей, які зовсім випадають із поля зору в ході редукції загальної цілі. Не позначені, наприклад, сфери діяльності допоміжних виробництв, в яких реалізуються цілі, не враховується фактор часу, що визначає необхідність вибору різних організаційних форм і методів досягнення постійних і разових цілей. Взагалі, редукція розкриває тільки один, змістовний аспект проблеми цілеполагання, а це виявляється недостатнім для розв'язання багатоскладних завдань управління. Інші аспекти характеризує наступна класифікація цілей промислового підприємства:

- характер цілей: технічні, економічні, соціальні;
- відношення до сфер діяльності: інвестиційні, конструкторські, технологічні, матеріально-технічного забезпечення, виробничого обслуговування, основного виробництва, сфери збуту, господарського обслуговування;
- відношення до центрів реалізації: реалізовані усіма підрозділами, реалізовані групами підрозділів, реалізовані окремими підрозділами;
- відношення до центрів відповідальності: з чітко обкресленими центрами відповідальності; з неуважною відповідальністю;
- відношення до об'єкта та суб'єкта управління: цілі керованої системи, цілі керуючої системи;
- строки досягнення: стратегічні, поточні, оперативні;
- стабільність реалізації: постійні, періодичні, разові;
- форма вираження результату: кількісні, якісні;
- зв'язок з функціями управління: функціональні міжфункціональні [4].

У цьому конкретному випадку практичне значення мають класифікації цілей стосовно сфер діяльності та центрів відповідальності, стабільності реалізації, зв'язки з функціями управління. Вони, насамперед, потрібні для осмислення принципових напрямків удосконалювання організаційної структури управління, тому що об'єктивна необхідність посилення взаємозв'язків та взаємодії конструкторської, технологічної, постачальницької, диспетчерської та інших функцій, перетворення центрів діяльності з «розсіяною» відповідальністю в центри з чітко окресленою відповідальністю, реалізації міжфункціонального підходу в управлінні, – усе це вимагає створення якісно нових функціональних форм, що створюють реальні умови для використання цілеспрямовано функціонуючого економічного механізму.

Вирішуючи завдання постановки економічних цілей діяльності допоміжних виробництв, необхідно виходити із такої методологічної посилки: кожну систему необхідно розглядати в ієрархії систем (з одного боку, як частину більш складної системи, а з іншого, – як відносно самостійну систему, що складається із низки підсистем).

У першому випадку система досліжується в рамках більш складної системи, частиною якої вона є. Її зв'язки, цілі, інші параметри «поведінки» аналізуються при цьому з погляду інтересів надсистеми. У другому випадку аналіз виконується з позицій мікропідходу – досліжується власна структура системи, вивчаються її внутрішні зв'язки, формуються загальні та локальні цілі. Але досить повна характеристика складної системи може бути дана тільки на основі сполучення макро- і мікропідходів [4].

Виходячи із цього, загальна ціль допоміжного виробництва як системи об'єктивно визначається ціллю надсистеми, тобто підприємства. Вона деталізується шляхом постановки локальних цілей окремих видів допоміжних виробництв, що виступають в якості відособлених підсистем.

Сформульована в літературі генеральна економічна ціль підприємства – одержання необхідних матеріально-речовинних результатів при досягненні максимально можливої економії живої праці [4] потребує, на думку автора, уточнення, оскільки орієнтація на максимально можливу економію призводить до використання технічно необґрунтovаних норм, зниження якості продукції, робіт і послуг. Обґрунтоване нормування й дотримання технологічних режимів виробництва виключає можливість значної економії, і цю обставину потрібно враховувати в процесі формулювання цілей.

На погляд автора, акцент необхідно робити не на мінімізацію, а на оптимізацію витрат. Це припускає застосування у виробництві саме тих обсягів ресурсів, які дійсно необхідні в певних конкретних умовах з урахуванням заданих обсягів робіт і технічно обґрунтovаних норм витрат ресурсів.

Висновки і перспективи подальших розробок. Генеральною ціллю допоміжного виробництва як цілісної відособленої системи є задоволення потреб підприємства в продукції й послугах при оптимізації обсягів споживаних ресурсів і рівня витрат. Це випливає із тези про підпорядкованість цілі будь-якої системи інтересам і цілям надсистеми. При постановці локальних цілей кожного виду допоміжних виробництв необхідно виходити із таких принципових положень:

1. Допоміжне виробництво як економічна система має на вході ресурси – засоби праці, предмети праці, трудові ресурси, на виході – продукцію й послуги. Ефективність використання ресурсів знаходить узагальнене вираження в рівні витрат виробництва. Цей момент повинен знайти відбиття в системі економічних цілей.
2. Використання ресурсів і створення конкретних результатів виробництва складає зміст економічної діяльності кожного із допоміжних виробництв, тому економічні цілі повинні бути для них загальними.
3. Підхід до редукції генеральної цілі, що припускає її детально розгорнуту характеристику, тобто виділення окремих локальних цілей, на думку автора, доцільно використовувати на рівні підприємства в цілому. Наведені принципові положення в подальшому дозволяють розробити економічні цілі допоміжних виробництв та технічних служб, що безпосередньо керують їх діяльністю.

Список використаної літератури

1. Архипов Н. И. Исследование систем управления / Н. И. Архипов. – М.: ПРИОР, 2002. – 384 с.
2. Валуев Ю. Б. Програмно-целевой подход в формировании организационной структуры управления промышленным предприятием: дис. ... канд. экон. наук / Ю. Б. Валуев / Одесское отделение Института экономики АН УССР. – Одесса, 1987. – 153 с.
3. Мильнер Б. З. Организация программно-целевого управления / Б. З. Мильнер. – М.: Наука, 1960. – 376 с.
4. Рубцов С. В. Методика программно-целевого управления предприятием / С. В. Рубцов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.printer-publisher.ru/print.ru>.

Прийнято до друку 29.03.2013

***ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ***

ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПОТОКІВ В УКРАЇНУ: ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті розглянуто теоретичні засади інвестицій. Проаналізовано динаміку реалізації інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування. Визначено сутність інвестиційної політики, її роль в сучасних умовах, вплив на підприємницьку діяльність суб'єктів господарювання та економіку країни в цілому.

The article considers the theoretical principles of investment. The dynamics of investment in fixed assets by source of funding is analyzed. The essence of investment policy and its role in modern terms are determined. The impact on business entities and the national economy as a whole is investigated.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Інвестиції сьогодні є важливим елементом економіки України, основою економічного та соціального розвитку країни та її народу. Без прогресивного розвитку вкладання інвестицій в основний капітал, без примноження темпів зростання неможливи кардинальні позитивні зміни у механізмах взаємодії економіки та її інвестиційних складових. Усе це обумовлює необхідність дослідження суті й економічної природи такої категорії, як інвестиції. Інвестування стосується всіх сфер господарської діяльності та процесу економічного зростання в цілому. Сьогодні суттєве розширення виробництва може бути забезпечене тільки за рахунок нових інвестиційних вкладень.

Для будь-якого підприємства важливо розумне і цілеспрямоване вкладання коштів залежно від цілей його розвитку. Цілі можуть бути різними: підвищення рентабельності виробничого процесу, заміна застарілого устаткування, впровадження нової технології виробництва і, як наслідок, розширення виробництва, збільшення частки ринку, підвищення конкурентоспроможності продукції тощо. Досягнення цих цілей неможливе без ефективної інвестиційної політики як самого підприємства, так і з боку держави. Така політика створить високу інвестиційну привабливість для вітчизняних та іноземних інвесторів, забезпечить сприятливий інвестиційний клімат регіонів, конкурентоспроможних господарських систем як важливого завдання стабільного розвитку України.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Теорію та практику інвестицій, формування джерел їхнього фінансування, дослідження інвестиційної діяльності підприємств вивчали зарубіжні вчені Дж. Бейлі, Г. Бірман, М. Д. Джонк, Дж. М. Кейнс, У. Шарп та інші. Важливим питанням розвитку та регулювання іноземного інвестування присвячено багато наукових праць. Серед них варто виділити праці таких українських учених, як В. П. Александрова, І. О. Бланк, В. М. Геєць, А. Ф. Гойко, О. В. Мертенс, А. А. Пересада, В. Г. Федоренко та інших.

Зазначені вчені стверджують, що розвиток інвестиційної діяльності серед суб'єктів господарювання відіграє найважливішу роль у підвищенні технічної озброєності виробничого потенціалу та конкурентоспроможності підприємств держави. Аналіз останніх наукових праць свідчить про наявність результатів комплексних досліджень щодо розвитку та впровадження елементів інвестиційного механізму.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питаннями інвестиційної діяльності займаються провідні економісти, але на сучасному етапі розвитку економіки України виникає необхідність визначити роль інвестицій у загальній фінансовій системі країни. На думку автора, необхідно проаналізувати використання інвестиційних ресурсів в основний капітал підприємства із різноманітних джерел надходження та подальше

вдосконалення політики залучення зарубіжних інвесторів, що передбачає вирішення певних проблемних питань.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження економічної сутності та ролі інвестицій у сучасних умовах, аналіз динаміки реалізації інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах розвитку економіки України гостро постає проблема залучення інвестиційних ресурсів для розширення та відтворення основного капіталу підприємств. Саме інвестиції є найважливішим засобом структурних зрушень у виробництві, технічного прогресу, підвищення якісних показників господарської діяльності підприємств.

Інвестиції в основний капітал за основними джерелами фінансування можна розділити на такі групи: кошти державного бюджету, кошти місцевих бюджетів, власні кошти підприємств та організацій, кредити банків та інші позики, кошти іноземних інвесторів та інших джерел фінансування. Схема інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування представлена на рис. 1.



Рис. 1. Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування

За даними Державної служби статистики України побудуємо графік інвестицій в основний капітал підприємств України за джерелами фінансування у 2002–2011 pp. (рис. 2).

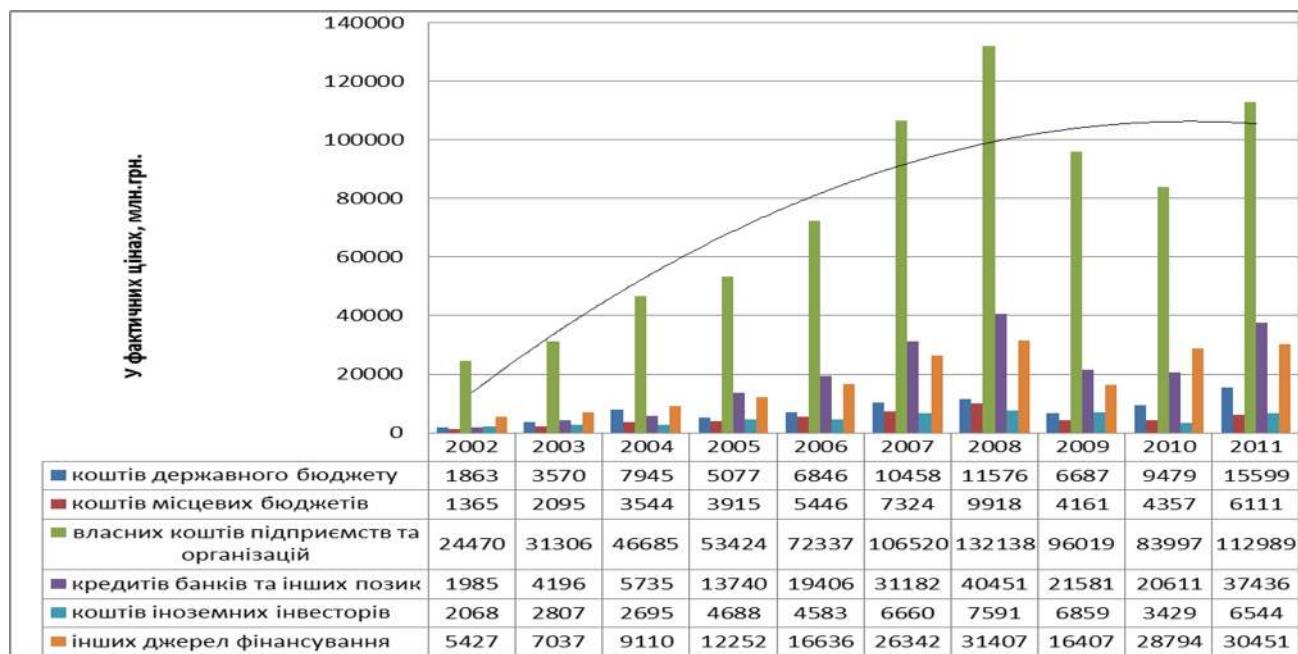


Рис. 2. Інвестиції в основний капітал підприємств України за джерелами фінансування у 2002–2011 pp. [1]

Інвестиції в основний капітал за фактичними цінами у ці роки зростали, проте у 2009 та 2010 році спостерігався спад. У 2011 році інвестиції в основний капітал зросли до 259932 млн. грн. Основне зростання відбулося за рахунок власних коштів підприємств. Така тенденція зберігається незмінною упродовж останніх десяти років.

Проаналізуємо інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування у відсотках до загального обсягу на прикладі 2011 року (рис. 3).

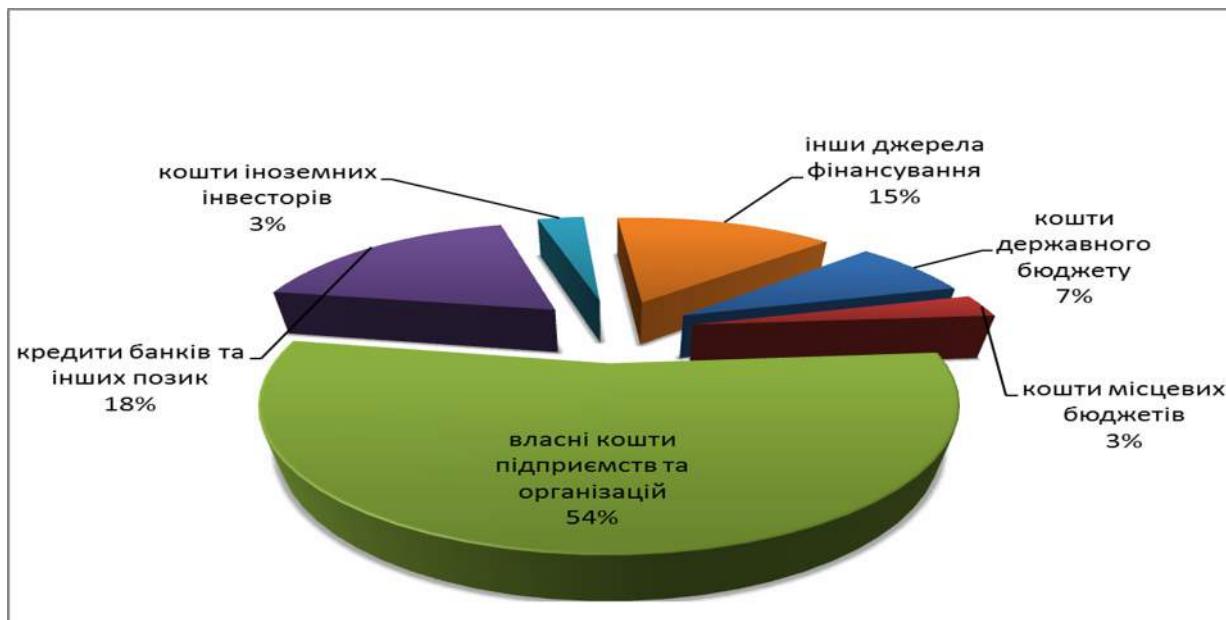


Рис. 3. Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування у відсотках до загального обсягу в 2011 році [1]

Згідно з даними рис. 3 більше половини всіх інвестицій, а саме 54% припадає на власні кошти підприємств і організацій. Власні кошти підприємств є основним джерелом інвестування. Такі кошти виступають у формі: залучення частини нерозподіленого прибутку, амортизаційних відрахувань, іммобілізованої в інвестиції частини надлишкових обігових активів, реінвестованої внаслідок продажу частини основних фондів тощо [2, с.228]. Власний капітал підприємств характеризується такими позитивними особливостями, як простота залучення, відсутність сплати відсотка за залучення капіталу, забезпечення фінансової стійкості розвитку підприємства, його платоспроможності у довгостроковому періоді, зниження ризику банкрутства. Сформований власний капітал є фінансовою основою підприємства. Самофінансування за критерієм фінансової стійкості завжди краще, проте, воно важко прогнозоване у довгостроковому періоді і обмежене в обсягах. Самофінансування як процес інвестування здійснюється за нарastaючою ніби непомітно, оскільки кошти знаходяться переважно в обігових коштах, вони практично не відчутні як джерело фінансування великих інвестиційних проектів [3, с.7].

Домінування частки власних коштів підприємств у фінансуванні їх інвестицій в основний капітал фактично означає автаркічний (закритий) характер економічного відтворення. Фактично економіка України продовжує інвестуватися переважно за рахунок реінвестування доходів підприємств [4, с.8]. Проте збільшення частки власного капіталу свідчить про зростання рівня фінансової незалежності підприємств і підвищення здатності підприємств залучати позикові кошти.

Великий потенціал економічного відтворення економіки країни полягає у зменшенні її залежності від імпорту. В Україні є передумови для реалізації програми імпортозаміщення практично у всіх галузях. Ця комплексна програма покликана замінити товари, які завозять

із-за кордону, продукцією вітчизняного виробництва. У рамках програми імпортозаміщення важливо зацікавити вітчизняних виробників у нарощуванні виробництва і продажу своєї продукції всередині країни. А це і програми розвитку оптової торгівлі продукцією, і проекти залучення інвестицій до конкретного сектора, й інші заходи, спрямовані на підтримку вітчизняного виробника. Така стратегія дозволить українській промисловості засвоїти нові світові технології.

Важливим джерелом фінансування інвестицій в основний капітал є кредити банків. Питома вага інвестицій в основний капітал, освоєних за рахунок кредитів банків та інших позик, збільшилась за 2 останні роки на 4,2% – з 13,7% до 17,9% (рис. 2), що, безперечно, є позитивною тенденцією і свідчить про підвищення ролі банківської системи в кредитуванні підприємств реального сектору економіки.

Зважаючи на вищезазначене, можна констатувати факт динамічного зростання кредитування банківськими установами останніми роками при стабільно низькій активності їх інвестиційної діяльності. Останній факт, безумовно, є негативним в умовах необхідності нагромадження фінансового потенціалу для сприяння активізації інвестиційних процесів в Україні.

У сучасних умовах одним із ключових фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів є кошти іноземних інвесторів. Інвестиції, здійснені за рахунок їх використання, протягом 2007–2011 рр. стабільно складають близько 2,3–4,5% від загального обсягу капіталовкладень, що відображає відсутність за кордоном істотної зацікавленості в інвестуванні вітчизняної економіки.

Обсяг прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу), спрямованих від початку інвестування в економіку України, на 31.12.2011 р. склав 49 362,3 млн. дол., що на 10,2 % більше обсягів інвестицій на початок 2011 року та у розрахунку на одну особу складає 1084,3 дол.

З країн ЄС отримано 39 411,2 млн. дол. інвестицій (79,9% загального обсягу акціонерного капіталу), з країн СНД – 4 011,3 млн. дол. (8,1%), з інших країн світу – 5 939,8 млн. дол. (12,0%). Інвестиції надішли з 128 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які доводиться більше 83% загального обсягу прямих інвестицій, входять (рис. 4): Кіпр – 12645,5 млн. дол., Німеччина – 7386,4 млн. дол., Нідерланди – 4822,8 млн. дол., Російська Федерація – 3594,5 млн. дол., Австрія – 3423,1 млн. дол., Велика Британія – 2508,2 млн. дол., Франція – 2 230,7 млн. дол., Швеція – 1744,0 млн. дол., Віргінські острови (Големий) – 1 607,0 млн. дол. та США – 1043,1 млн. дол.

Найбільшим інвестором в економіку України є Кіпр. Розглянемо динаміку притоку прямих іноземних інвестицій у розрізі та без урахування інвестицій із Кіпру (рис. 4).



Рис. 4. Приток прямих іноземних інвестицій в Україну в 2007–2012 рр., млрд. дол.

Відбулося суттєве зменшення обсягу іноземних інвестицій з 2,92 до 0,21 млрд. дол. США. Відтік інвестицій пояснюють погіршенням ділового та інвестиційного клімату в Україні. Сприйняття України і існуюча реальність не є позитивними для інвесторів. Найчастіше європейські інвестори скаржаться на корупцію, тиск податківців і неефективну судову систему.

Отже, в цілому, статистичні дані та міжнародна інвестиційна позиція країни свідчать про те, що Україна залишається привабливою для інвестицій, водночас вона не знаходиться остронь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство і порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в країні. Прямі інвестиції підсилюють міжнародну інвестиційну позицію України та запобігають нарощуванню державного боргу, але у зв'язку зі зменшенням потоку прямих іноземних інвестицій міжнародна інвестиційна позиція України погіршилась. Так, за даними Національного банку, вартість зовнішніх фінансових пасивів України станом на початок 2008 р. перевищувала вартість активів на 31,4 млрд. дол., а станом на початок 2010 р. цей показник складав 39,8 млрд. дол.

На сьогодні важливим є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки. Необхідною є активізація діяльності органів влади щодо додаткового залучення інвестиційних ресурсів:

- проведення структурних перетворень у галузевому та територіальному розміщенні промисловості з метою збалансування і вирівнювання обсягів валового випуску продукції по областях, підвищення експортного потенціалу та зменшення імпортозалежності країни;
- формування передумов для переорієнтації приватних інвестицій у види економічної діяльності, що визначатимуть спеціалізацію області в міжрегіональному поділі праці (машинобудування, сільське господарство та високотехнологічне агропромислове виробництво, спрямоване на більш глибоку переробку місцевої сировини, харчова промисловість, транспорт, туристично-рекреаційний комплекс), у галузі інноваційної спрямованості (високотехнологічне, наукове виробництво та створення науково-виробничих центрів);
- інформаційна підтримка та впровадження додаткових механізмів залучення інвестиційного капіталу шляхом: оптимізації системи зовнішніх запозичень; поширення у практиці господарювання лізингових операцій, формування системи інвестиційних гарантій і страхування; впровадження систем управління якістю ISO 9000 на підприємствах країни; розширення практики пільгового кредитування суб'єктів господарської діяльності;
- формування позитивного іміджу країни серед зарубіжних партнерів, розширення географії країн – партнерів зовнішньоекономічної діяльності, встановлення нових довгострокових міжрегіональних контактів;
- формулювання економічно перспективних ідей, формування на їх основі стандартних, зрозумілих загальноприйнятих для інвестиційних інститутів ефективних пріоритетних проектів, забезпечення розгляду їх з інвесторами з доведенням до отримання інвестицій;
- розробка і запровадження дієвого механізму оцінки перспективних ідей, ініціювання на їх основі пріоритетних для країни проектів, створення стандартних проектів як продукту, що пропонується інвестору для фінансування і подальшого ефективного управління проектом;
- формування механізм інвестування, інформування, мотивації для залучення населення як інвестора;
- визначення економічної ефективності та соціального ефекту інвестиційних проектів;

- удосконалення нормативно-правової бази інвестиційної діяльності та забезпечення на цій основі надійного захисту прав інвесторів, створення рівних умов для вітчизняних та іноземних інвесторів;
- підтримка екологічно безпечних інвестиційних проектів, що використовують сучасні ресурсо- та енергозберігаючі технології;
- стимулювання залучення приватних інвестицій та поєднання їх у межах конкретних інвестиційних проектів з бюджетними коштами з метою збільшення інвестиційних ресурсів та підвищення рівня їх ефективності;
- рейтингування та першочергова реалізація високопродуктивних інвестиційних проектів з високим соціальним ефектом (створення додаткових робочих місць, підвищення середньої заробітної плати, розвиток соціальної сфери).

Висновки і перспективи подальших розробок. Результати аналізу засвідчили, що домінуючими джерелами фінансування підприємств та організацій є власні кошти.

На думку більшості вітчизняних і закордонних науковців, залучення іноземних інвестицій є одним із найсуттєвіших засобів активізації інвестиційної діяльності [5, с.13]. Прямі іноземні інвестиції дозволяють реалізовувати масштабні проекти, крім того в країну надходять нові технології, нові практики корпоративного управління та ін.

Розвиток іноземного інвестування в умовах дефіциту внутрішніх фінансових ресурсів можливий лише за умови створення сприятливого інвестиційного клімату і стабільного економічного розвитку. Сприятливий інвестиційний клімат формується під впливом політичних, економічних, соціальних та інших факторів, що визначають умови інвестиційної діяльності в країні і ступінь ризику інвестування. Аналіз ролі та місця іноземного інвестиційного капіталу на вітчизняному інвестиційному ринку дозволяє зробити висновок про його відносну закритість, існування суттєвих перешкод для залучення іноземних інвесторів. Це пов'язано з недосконалістю вітчизняного законодавства, обмеженістю доступу до інформації та іншими факторами.

На думку автора, зростання інвестицій можливе, якщо у інвесторів з'явиться впевненість у тому, що влада розуміє необхідність розробки цілеспрямованої інвестиційної політики, пов'язаної з адекватною правовою базою.

Формування та реалізація єдиної політики у сфері інвестиційної діяльності для створення сприятливого інвестиційного клімату та стимулювання інвестиційної діяльності в країні має стати одним із пріоритетних напрямків розвитку держави.

Список використаної літератури

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Бойчик І. М. Економіка підприємства: [навч. посіб.] / І. М. Бойчик [2-ге вид., перероб. та доп.]. – К.: Аттіка, 2007. – 528 с.
3. Волков А. С. Искусство финансирования бизнеса. Выбор оптимальных схем / А. С. Волков. – М.: Вершина, 2006. – 328 с.
4. Проблеми використання інвестиційних ресурсів підприємств та шляхи їх подолання в умовах кризи: науково-аналітична записка / [Л. Г. Федулова та ін.] // Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К.: Либідь, 2008. – 15 с.
5. Федоренко В. Г. Інвестиції та економіка України / В. Г. Федоренко // Економіка України. – 2007. – № 5. – С. 12–16.

ОПТИМІЗАЦІЯ ТАРИФІВ ЯК ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ МОРЕГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто проблеми формування тарифів на послуги вітчизняного морегосподарського комплексу. Виконано порівняльний аналіз тарифів у вітчизняних портах та портах-конкурентах інших країн. Запропоновано переорієнтацію при формуванні тарифів з обсягом перевезення на ціни конкурентів.

The problems of forming tariffs on services of domestic marine economy complex are considered in the article. The comparative analyzes of tariffs in domestic ports and ports-competitors in other countries is done. Suggestions in relation to orientated at forming of tariffs from the prime price of transportation raise the price of competitors are done.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасному світі морський транспорт є чи не найважливішою ланкою у сфері економічних відносин. Найбільш поширеним і прогресивним способом доставки вантажів в міжнародній торгівлі є перевезення у контейнерах, що дозволяє повністю реалізувати принципи транспортної діяльності «від дверей до дверей» і «точно в строк». З кожним роком конкуренція в сегменті перевезення вантажів між транспортними компаніями тільки загострюється чому сприяють загальна прибутковість галузі та динамічні зміни зовнішнього середовища. Конкурентна позиція вітчизняних підприємств на означеному ринку досить слабка, у першу чергу, за рахунок недостатньо обґрунтованих тарифів на перевезення. Крім того, за деякими тарифними показниками, наприклад, за вартістю обслуговування в портах, Україна залишається однією із найдорожчих держав світу.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми тарифікації послуг на морські перевезення розглядались у працях таких учених як: В. В. Баришнікова, І. М. Могалевкін, І. І. Чекаловець та інших. Майже кожен із означеніх учених запропонував власні підходи та тлумачення щодо формування тарифів, що привело, у свою чергу, до нетотожності оцінок окремих базових положень. Вирішенням питань формування та оптимізації тарифів у контексті розвитку вітчизняних морських портів займались також В. П. Гурнак, С. М. Боняр.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання визначення розміру тарифів на морські перевезення залишається досить гострим. Переважна більшість запропонованих цінових систем та стратегій базуються на оцінці попиту, витрат і конкуренції на ринку. Водночас, оцінці пропозицій приділяється недостатня увага в науковій літературі. На практиці також тільки невелика частина підприємств морегосподарського комплексу формує тарифи з огляду на рівень пропозицій в галузі.

Постановка завдання. Досвід таких країн як Румунія, Росія, Польща та Латвія довів, що кардинальне зменшення портових тарифів та зборів, призводить до посилення конкурентних позицій як, власне, портів, так і місцевих експортерів. Це призводить до втрати конкурентоспроможності українських портів, а, унаслідок цього, до значних економічних втрат в масштабах держави. Відтак оптимізація тарифів в межах України дозволить збільшити конкурентоспроможність вітчизняного морегосподарського комплексу у світовому масштабі. Проте практична задача тарифікації послуг судноплавних компаній з перевезення вантажів у своїй постановці відрізняється від класичної задачі тарифікації транспортних послуг. Це пояснюється тим, що тариф на перевезення має враховувати наступні чинники: надзвичайно широку номенклатуру вантажів, різні типи та техніко-експлуатаційні характеристики суден, різні відстані і судноплавні умови в районах плавання тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вартість транспортних послуг або вартість перевезення визначається сумою необхідних витрат транспортних підприємств або фірм на перевезення вантажів. Споживачі, купуючи транспортні послуги, відшкодовують ці витрати у формі тарифів і фрахтових ставок, що є одночасно грошовим вираженням вартості транспортної продукції (послуг). Система транспортних тарифів залежить від виду транспорту й способу перевезення.

Оплата за перевезення вантажів морським транспортом здійснюється або за тарифом, або за фрахтovoю ставкою. Якщо вантаж перевозиться у напрямку встановленого вантажного потоку, то перевезення здійснюється системою лінійного судноплавства. При цьому вантаж прямує за розкладом та оплачується за оголошеним тарифом. Якщо при виконанні перевезення, робота вантажних кораблів не пов'язана з постійними районами плавання, з постійними портами завантаження та розвантаження, не обмежена певним видом вантажу, то перевезення оплачується за фрахтovoю ставкою, яка встановлюється залежно від кон'юнктури фрахтового ринку, виду та транспортних характеристик вантажу, умов рейсу та пов'язаних з цими умовами витрат.

Головною особливістю тарифу є вплив перевізника на ціну перевезеного вантажу (а отже – на ринкове положення споживача своїх послуг) шляхом підвищення або зниження рівня тарифу на перевезення.

У контейнерних наземних перевезеннях найбільше застосування знаходить відрядні тарифи на перевезення, тому що цей вид тарифів найбільш повно включає всі витрати на транспортування вантажу. Такі тарифи, зазвичай, є загальними та акордними (тобто встановлюються у вигляді фіксованих ставок за перевезення вантажів у конкретних кореспонденціях або за певну відстань перевезення) або пропорційними (встановлюються у вигляді єдиних ставок за одиницю транспортної продукції на всіх відстанях перевезення). Проте, тарифи на морське лінійне перевезення найчастіше є формально регульованими, вони встановлюються за участю морських лінійних конференцій, задачею яких є утримання рівню тарифу на вигідному для учасників конференції рівні. При цьому встановлені тарифи набагато перевищують фактичні витрати з перевезення кожного виду вантажу [1, с.28].

В основі побудови більшості тарифів, пов'язаних з морськими перевезеннями, полягає принцип надання усіх можливих послуг із забезпеченням склонності й безпеки процесу навантаження, наступного перевезення та вивантаження вантажу. Перехід на контейнерні перевезення призвів до того, що ця вантажно-розвантажувальна операція стала виділятися як зі звичайного портового так і з лінійного тарифу у спеціальний збір за навантаження/розвантаження контейнера – container service charge (CSC), з віднесенням на неї покриття усього комплексу операцій з контейнером на терміналі відправлення від перетинання воріт терміналу до розміщення контейнера в контейнеровозі, і у зворотному порядку – в порту призначення. Цей збір, зазвичай, уже не диференціюється за видами вантажів. У деяких портах збір безпосередньо за навантаження/вивантаження контейнера з терміналу на судно/на термінал з судна виділяється з CSC – terminal handling charge (THC). Що стосується тарифних ставок на конвенційні вантажі, то вони стягуються за вагу вантажу або його обсяг залежно від того, яка калькуляція «по фрахтових тоннах» дозволяє отримати операторові більшу суму надходжень. За великовагові місця може мати місце калькуляція тільки за вагою (оцінка «W»), а за об'ємні – тільки за обсягом (оцінка «M») [2, с.65].

Вантажні тарифи як система ставок і цін, за якими стягуються платі за перевезення, зазвичай будувалися на основі принципу платоспроможності вантажу, тобто припущення, що чим вище ціна вантажу в пункті виробництва, тим більший тариф може «витримати» цей вантаж під час перевезення до пункту призначення. При цьому витрати на перевезення складуть лише малу частину його вартості. Малоцінні масові вантажі, навпроти, можуть перевозитися на значні відстані тільки при відносно низькому тарифі.

Іншим (не вартісним) підходом до встановлення ціни на транспортну продукцію можна вважати маржинальний підхід, заснований на принципі так званої «граничної корисності». Суть цього підходу, точніше однієї із концепцій економічної теорії, полягає в тому, що чим менше продукції даного виду надходить на ринок, тим більше за інших рівних умов її цінність і навпаки.

Марксистська концепція рівня тарифів на вантажні перевезення походить з трудової теорії вартості, яка розглядається як економічна якість продукції, а ціна – як грошове вираження вартості. Відповідно до цієї концепції ціна продукції визначається середніми суспільно необхідними витратами праці на її виробництво. Що стосується індивідуальних витрат виробництва того або іншого продукту, то вони можуть бути вище або нижче її середньої вартості. Практика розробки тарифів на вантажні перевезення в СРСР була орієнтована на обчислення суспільно необхідних витрат. При цьому тарифи, як і інші ціни, використовувалися як економічний важіль для проведення господарської політики соціалістичної держави. Основу тарифної політики складало регулювання їх рівня тарифів і порядку застосування. Вантажні тарифи виступали регуляторами темпів соціалістичного будівництва, сприяли раціональному розміщенню продуктивних сил у країні, оптимальному розподілу перевезень, більш ефективному використанню перевізних засобів.

Побудова тарифів на ринковій основі припускає, що інтереси учасників процесів доставки вантажів повинні бути максимально узгоджені (табл. 1). При цьому перевізник повинен орієнтувати свою діяльність не на підвищення норми прибутковості, а на максимальне розширення кола споживачів.

Таблиця 1
Узгодження інтересів учасників доставки контейнерних вантажів [3, с.98]

Учасник системи	Інтереси учасника системи	Мета узгодження інтересів
Вантажовідправник	Підвищення прибутку, зростання обсягів продажу, зниження витрат на перевезення (за певних умов постачання)	Зниження собівартості продукції за рахунок зниження витрат на її перевезення, підвищення конкурентоспроможності за рахунок встановлення більш низької ціни; можливість контролю за просуванням товару до споживача
Експедитор	Підвищення прибутку зростання обсягів перевезень і величини винагороди	Підвищення додаткових доходів від різниці тарифних ставок на окремі партії вантажу і знижених ставок перевізника на консолідований відправлення
Перевізники	Підвищення прибутку зростання обсягів перевезень	Встановлення оптимальних тарифів і знижок на доставку, які дозволяють підвищити обсяг перевезень, що в остаточному підсумку приведе до збільшення прибутку ефективне використання пропускної спроможності за рахунок створення оптимальних відправлень
Термінал (транспортний вузол)	Підвищення прибутку зростання обсягів перевалки	Збільшення обсягів перевалки за рахунок взаємодії з перевізниками та вантажовласником, які організують ефективне прямування великих вантажопотоків Можливість планування обсягів робіт за рахунок організації моніторингу вантажопотоків
Вантажоотримувач	Підвищення прибутку Зростання обсягів продажів Зниження витрат на перевезення (за певних умов постачання)	Підвищення надійності виконання строків постачання продукції кінцевим споживачам Зниження ціни реалізації продукції за рахунок зниження витрат на її перевезення

Важливим елементом у складі тарифу є знижки, які виступають елементом регулювання рівня ціни на перевезення, а також частиною маркетингової стратегії підприємства щодо залучення споживачів. Варто зазначити, що тарифна політика кожної морської лінії передбачає знижки або надбавки під час перевезення контейнерів, які належать відправнику вантажу, за розмір відправлення (партію відправлення), при укладанні довгострокових контрактів та за інших умов.

При цьому знижки, які застосовуються у транспортній сфері, можна розділити на такі типи:

- загальна, яка надається з преїскурантного тарифу для стимулювання обсягу перевезень або для залучення нових клієнтів;
- за оборот, що надається постійним клієнтам на підставі спеціальної домовленості залежно від кількості контейнерів, заявлених до перевезення;
- дилерська, яка надається морським лініям своїм постійним представникам або експедиторським компаніям, які залучають значний вантажопотік;
- прихована, що надається покупцям у вигляді зниження ціни на фрахт, пільгових або безпроцентних кредитів, шляхом надання безкоштовних послуг тощо.

Необхідно відзначити, що базисна тарифна ставка морської лінії враховує певний період використання контейнера вантажовласником у портах навантаження та вивантаження. За затримку понад пільговий період встановлені ставки демережу за кожну добу. За дострокове повернення порожнього контейнера або за забезпечення завантаження контейнера у зворотному напрямку морський перевізник також може застосовувати знижки.

Найбільший інтерес представляють знижки, які встановлюються залежно від обороту. Однак, не розроблено алгоритми, що дозволяють транспортній компанії знайти оптимальний коефіцієнт знижки, який дозволить залучити клієнтів і розширити обсяги вантажоперевезень [4, с.20].

Крім знижок, можуть також застосовуватися і надбавки до тарифу. У контейнерних перевезеннях всі вантажі мають стандартизовану форму, тому основною причиною надбавки може бути надзвичайна вага вантажу у контейнері (більша ніж стандартна) і перевезення на завантаженому напрямку «у сезон».

Отже наразі вітчизняні перевізники традиційно формують тарифи на перевезення вантажів у контейнерах за допомогою найбільш простого методу «витрати плюс», що заснований на розрахунку собівартості перевезення з додаванням до неї певної надбавки для забезпечення запланованого рівня рентабельності.

Найчастіше надбавка до собівартості встановлюється без належного економічного обґрунтування, не враховуючи вплив різних економічних аспектів транспортної системи. Аналогічно не мають наукової аргументації знижки, що застосовуються до тарифу.

Відтак, у країні вкрай необхідно розробити метод тарифоутворення, який передбачає можливість надання знижки і буде враховувати вищевикладені принципи (вартість перевезеного вантажу, витрати на виробництво, «цінність» продукції для кінцевого споживача тощо), а також інтереси інших учасників контейнерного перевезення, що дозволить збільшити їх прибуток.

Сучасний стан морських перевезень не відповідає потребам економіки України і не забезпечує використання її транзитного потенціалу. Зберігається тенденція втрати Україною ринку транспортних послуг. Про це свідчать випереджаючі темпи нарощування імпорту послуг на морські вантажні перевезення порівняно з експортом.

Переважно внаслідок тарифних проблем із 29 ліній, що заходили до портів України у 2010 році, сьогодні залишилось лише 25. Зокрема, пішли з українського ринку такі компанії як HJS та MISCMTS.

Процеси оптимізації тарифів також ускладнюються проблемами пов'язаними з державним втручанням. І ці проблеми не є суго українськими. Більшість країн перейшли до введення централізовано встановлюваних тарифів, які або використовуються у вигляді базисних ставок для заданих стандартних умов переробки, або стають максимальними

ставками. Країни, де встановлені централізовані тарифи забезпечують, як правило, найгірші умови перевалки контейнерів. Це логічно тому, що оплачені кінцевими користувачами вони не мають ніякого зв'язку з реальною вартістю обробки залежно від умов її здійснення. Цінова дискримінація при цьому проявляється не зважаючи на те, що в принципі, кожний користувач сплачує за однаковими ставками, попит на структуру термінальної послуги може у них дуже відрізнятися. Крім того, політика державного втручання обумовлює необхідність створення компетентного тарифного органа здатного розробляти мінімально обґрунтовані тарифні ставки [5].

Україна є єдиною державою СНД, де з радянських часів практично не відбулися реформи у «портовій» сфері. Кабінет Міністрів та його структури, як і раніше, встановлюватимуть «портові» тарифи на свій розсуд, які на сьогодні є найбільшими у світі після Японії [6].

На відміну від України, уряди сусідніх Румунії та Росії кілька років тому кардинально зменшили портові тарифи та збори, що посилило позиції і портів, і місцевих експортерів. Сьогодні обсяги румунських та російських тарифів у 2–3 рази нижчі за українські. Наприклад, захід стандартного контейнеровоза до Констанци (Румунія) коштує близько 19 тис. доларів, до Новоросійська (РФ) – 21 тис., у той час як до Одеси – майже 45 тис. (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльні тарифи на суднозахід контейнеровозів, тис. дол. США

Найменування	Суднозахід до порту	Суднозахід до країни
Україна	–	98,6
Румунія	–	49,5
Туреччина	–	49,7
Росія	–	52,6
Греція	–	24,2
Одеса	48,0	–
Южний	65,0	–
Новоросійськ	21,0	–
Констанца	18,8	–

Здешевлення конкурентів привело до стрімкої втрати вантажопотоків українськими портами. Так, найбільші вітчизняні морські порти – Одеса, Іллічівськ та Южний – за рік загалом перевозять лише 57 млн. тонн вантажів, в той час як їхні головні конкуренти – Новоросійськ та Констанца – перевантажують за рік відповідно 117 млн. та 48 млн. т. [7]. Крім того активізували свою діяльність польський Гданськ, російський Таганрог та порти країн Балтії. Через високі збори та тарифи в українських портах міжнародні перевізники уникають включення України в свої регулярні транзитні маршрути, оскільки це їм невигідно.

З огляду на вищезазначене, в Україні необхідно запроваджувати методи утворення тарифів, які б передбачали можливість надання знижки і враховували вартість перевезеного вантажу, витрати на виробництво, «цінність» продукції для кінцевого споживача, а також інтереси інших учасників контейнерного перевезення. Важливим кроком у напрямку підвищення ефективності тарифів є прийняття 17 травня 2012 року Закону України «Про морські порти України» [8]. Насамперед, Закон спрощує процедуру оформлення транзитного вантажу і надає можливість використання наскрізного тарифу разом з залізницею, що дозволить розширити можливості використання транзитного потенціалу країни).

Кабінет Міністрів має збалансувати тарифну політику, щоб повернути вітчизняним портам конкурентоспроможність, а Україні – втрачені вантажопотоки. Також необхідно встановити ставки зборів та оплат, які були б конкурентоспроможними порівняно з іноземними портами Чорного моря. Ці тарифи мають бути єдиними для всіх державних морських портів та розташованих у них терміналах та причалах усіх форм власності та галузевого підпорядкування.

У цьому напрямку вже зроблено перші кроки. Наприклад, з метою збільшення обслуговування універсальних контейнерних транзитних вантажів в українських портах Міністерством інфраструктури України було розроблено систему зменшення тарифних ставок на 2012 рік з урахуванням специфіки вантажообігу портів. Зокрема, знижка у розмірі 18% буде застосовуватися в Маріупольському порту за обробку зерна та насіння навалом; 20% – у Бердянському порту за обробку мінерально-будівельних вантажів навалом.

Висновки і перспективи подальших розробок. У результаті аналізу порядку та методик розрахунків тарифів на морські перевезення можна зробити наступні висновки. Сьогодні українські тарифи на морські перевезення є одними із найвищих у світі, що призводить до зниження конкурентоспроможності українських портів. Останніми роками помітна тенденція щодо зниження тарифів основними конкурентами – Росією та Румунією. Здешевлення конкурентів призвело до стрімкої втрати вантажопотоків українськими портами.

Основним методом розрахунку тарифів, який сьогодні використовується є затратний, де базою тарифу є собівартість, до якої, як з'ясувалося, відносять також витрати, які не пов'язані з виробничою діяльністю. Крім того, в умовах втрати конкурентоспроможності і зниження рівня переробки вантажів в морських портах, витратна частина доставки і переробки вантажів буде й надалі зростати, що призведе до подальшого збільшення тарифів. Аналіз альтернативних методик встановлення тарифів дозволив зробити висновок, що необхідно погоджувати та встановлювати збалансовані рівноважні тарифи та ціни усіх учасників контейнерних перевезень. Це призведе до розширення попиту на транспортні послуги й збільшення прибутку підприємств, що беруть участь у контейнерному перевезенні.

Список використаної літератури

1. Гурнак В. Реалізація Комплексної програми утвердження України як транзитної держави / В. Гурнак, О. Ананченко, М. Гурнак // Економіка України. – 2011. – № 7. – С. 26–37.
2. Чекаловец В. И. Морские торговые порты Украины в условиях европейской интеграции / В. И. Чекаловец, Г. П. Скворцов, С. В. Крыжановский // Транспорт. – 2007. – № 30 (458). – С. 63–68.
3. Могалевкин И. М. Морское судоходство в мировой экономике и международных отношениях: современные функциональные и пространственные проблемы / И. М. Могалевкин. – М: Наука, 2010. – 152 с.
4. Барышникова В. В. Современный порт в логистической цепочке доставки грузов / В. В. Барышникова // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2009. – № 4. – С. 15–26.
5. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про внесення змін до Стратегії розвитку морських портів України на період до 2015 року» № 1561-р від 07.10.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1561-2009-p>.
6. Аналітична записка: Щодо стратегічних пріоритетів реалізації потенціалу України як морської держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://od.niss.gov.ua/articles/490>.
7. Боняр С. М. Аналіз роботи морських торговельних портів України / С. М. Боняр, Я. Р. Корнійко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/Vodt/2012_3/narezka/Vnutr_3_15_2012_109.pdf.
8. Закон України «Про морські порти України» від 17.05.2012 р. № 4709-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4709-17>.

НАУКОВІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

У статті досліджено теоретико-методологічні та прикладні проблеми формування стратегій розвитку національної економіки. Автором запропоновано підходи, що базуються на запобіганні загроз економічному суверенітету держави. Надано рекомендації щодо побудови ендогенізованої моделі розвитку національної економіки.

The theoretical, methodological and applied problems of strategic development for the national economy are considered in the article. Approaches based on preventing threats to economic sovereignty of the state are proposed by the author. Recommendations concerning building the endogenic model of national economic development are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасному глобалізованому світі необхідно уважніше ставитися до розвитку національної економіки України, виходячи з її національних інтересів. Оскільки політика національної безпеки має бути постійним атрибутом національної економіки, окреслюючи стратегічні напрями її розвитку, необхідно виходити із економічних, екологічних та соціальних інтересів держави. Тому національна економіка має розглядатися як складна природо-соціо-господарська система держави.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Водночас, аналіз вітчизняних наукових досліджень і публікацій за зазначеною тематикою свідчить про те, що в процесі формування стратегій розвитку національної економіки в основному беруться до уваги лише проблеми розвитку національного ринку. При цьому проігноровано умови відтворення національної економіки як складової синергетичної системи. Це потребує звернути більшу увагу на розвиток її підсистем.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасному світі національна економіка України має розглядатися, з однієї сторони, як важлива підсистема глобальної економіки, а з іншої, як підсистема простору біосфери. Це вимагає додаткового дослідження проблем та резервів підвищення рівня її капіталізації, соціалізації та екологізації. З іншого боку, в процесі стратегічного розвитку національної економіки, мова повинна йти про забезпечення еквівалентної взаємодії економіки з зовнішнім світом. А це потребує системного аналізу передумов підвищення її конкурентоздатності та потенційних загроз економічному суверенітету України.

Постановка завдання. Глобалізація світової економіки і панування глобальних міждержавних корпорацій призводить до певної деформації її ринкових механізмів. Змінюється характер конкуренції, яка часто перетворюється на монополізацію. Разом з тим вільний ринок як атрибут економіки сьогодні зазнає істотного впливу з боку глобальних транснаціональних корпорацій (ТНК), що призводить до значної віртуалізації праці і виробництва та зниження рівня соціалізації та екологізації світової економіки в цілому. У зв'язку з цим мета статті полягає в обґрунтуванні якісно нових стратегічних пріоритетів розвитку національної економіки в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні виникають певні протиріччя між інровертивним і екстравертивним напрямком національної стратегії розвитку економіки України. Для усунення цих протиріч необхідно усвідомити, що макроекономічна політика держави, перш за все, має бути конкурентоспроможною та ефективною з точки зору протидії загрозам, що виникають у глобалізованому економічному просторі світу.

Основними критеріями ефективності цієї політики, на думку автора, є:

- рівень міжнародної конкурентоспроможності економіки України;
- рівень її соціалізації і людського розвитку;
- рівень екологічної стійкості національної економіки.

Визначимо потенційні загрози економічному суверенітету України, які сьогодні існують:

1. Україна має надзвичайно енергомісткий промисловий сектор. Впливає на структурні диспропорції також надзвичайно висока зовнішньоекономічна орієнтація та критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, нераціональна структура експорту з переважаючим сировинним характером та низькою питомою вагою продукції, обтяженої високою часткою доданої вартості.

Водночас в системі державного управління відсутні механізми оцінки і прогнозування міжгалузевих переливів доданої вартості та внутрішніх інвестицій для запровадження економічної мотивації структурних зрушень.

2. Існуючий рівень тінізації економіки дійшов тієї небезпечної межі, коли можна говорити про існування системи розширеного відтворення тіньових економічних відносин в Україні. Тінізація економіки є одним із основних чинників, які створюють реальну загрозу національній безпеці та демократичному розвитку держави. Вона негативно позначається на усіх сферах суспільного життя, гальмує та викривлює соціально-економічні реформи.

3. Залишається структурно незбалансованим фінансовий сектор економіки. Низький рівень капіталізації українських банків та недостатня частка державних банківських установ (18%) не відповідає вимогам політики зростання та структурно-інноваційної перебудови національної економіки. Низький рівень розвитку фондового ринку не дозволяє зробити його ефективним інструментом мобілізації інвестиційних ресурсів, а відтак і політики економічного зростання. Зберігається структурна розбалансованість державних фінансів, їх суто фіскальна спрямованість.

Україна поки що не посіла належного місця в міжнародному русі капіталів, який стає характерною ознакою сучасних міжнародних інтеграційних процесів і матеріальною основою економічного зростання та структурної перебудови.

4. Знижена (майже у декілька разів) вартість людського капіталу. Наслідком цього є низька платоспроможність населення, відсутність стимулів зростання його кваліфікаційного потенціалу, нагромадження капіталу, технічного прогресу. Глибока диференціація доходів населення унеможливлює утвердження середнього класу, критичної межі досягли бідність та безробіття, особливо приховане.

5. У загальній системі забезпечення екологічної безпеки населення України особливої уваги вимагає формування стратегії гарантування ресурсно-екологічної безпеки соціально-економічного розвитку держави, що має створювати базові засади її економічного суверенітету та природні умови життєдіяльності людей. Адже сьогодні в Україні спостерігається надто високий рівень зачленення до господарського обороту природно-ресурсної бази національного багатства, що може поглибити в недалекому майбутньому екологічну кризу в державі. Okрім цього, через значну поляризацію економічного добробуту в різних країнах світу спостерігається таке явище, як пошук ренти.

Як відомо, пошук ренти – це завжди додаткові втрати рідкісних ресурсів або можливостей через захоплення штучно створеного трансфера. Якщо зовнішній інвестор не передбачає підвищення продуктивності будь-якого чинника виробництва чи суб'єкта господарювання через створення нових робочих місць тощо, то це означає, що цей інвестор здійснює пошук ренти. Таким чином, пошук ренти зі сторони зовнішніх інвесторів завжди приносить чисті втрати суспільству [1, с.125].

6. Найбільші проблеми спостерігаються в інноваційно-інвестиційному секторі національної економіки. Через застосування старих технологій порушуються пропорції між

суміжними галузями виробництва. Так, у чорній металургії частина мартенівської сталі складає 45%, у той час коли в Росії вона складає 20%, в Китаї – 7%, а в розвинених країнах уже давно перейшли до інших технологій. Як наслідок – занепала машинобудівна галузь економіки, скоротився обсяг випуску продукції майже у 2,5 рази. Через не конкурентноздатні технології занепадає також аграрний сектор та інші галузі промисловості [1, с.128].

За таких умов головним завданням розвитку є переструктуризація господарства в напрямі реалізації інноваційної моделі та створення вітчизняних інститутів економіки знань. Для цього необхідно створити систему стимулювання інноваційно-пільгового оподаткування та всебічної державної підтримки інноваційного підприємництва.

Нажаль, в Україні домінує третій технологічний уклад (чорна металургія, електроенергетика, вугільна галузь, залізничний транспорт, універсальне машинобудування). Присутній також і 4-ий технологічний уклад (органічна хімія і полімерні матеріали, кольорова металургія, нафтопереробка тощо).

У цілому в Україні близько 95% обсягів виробленої продукції належать до 3-го (60%) і 4-го (35%) укладів. Частка продукції вищих технологічних укладів в економіці країни становить: 4% – для 5-го і 0,1% – для 6-го. Зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7%, в той час як у розвинених країнах цей показник досягає 60% і навіть 90%.

Інвестиційні вкладення, що визначають напрями розвитку на майбутні десятиліття, передусім стратегію економічного розвитку, також масово спрямовується в технології нижчого, 3-го укладу – 75% тоді як в галузі 6-го укладу надходить лише 0,5% інвестицій. Ще гірша ситуація з капіталовкладеннями на технологічне переозброєння і модернізацію.

Фінансування наукових розробок і витрати на інновації становлять відповідно: для 3-го укладу – 6 і 30%, для четвертого – 69,7% і 60%, для 5-го – 23 і 8,6% і для 6-го – 0,3 та 0,4% [2].

При формуванні нової стратегії розвитку, на думку автора, необхідно дотримуватись таких принципів:

- підвищення загальної капіталізації має здійснюватись поступово із врахуванням зовнішньої та внутрішньої кон'юнктури;
- уникнення швидких темпів лібералізації інвестицій з боку інституційних інвесторів з тим, щоб запобігти впливу екзогенних ризиків на національну економіку.

Водночас, сировинний вектор розвитку вітчизняної економіки обумовлює значні втрати національного багатства саме через пошук ренти. Якщо еластичність пропозиції будь-якого економічного ресурсу держави є низькою, то є велика імовірність того, що рентна складова у виручці буде значною. Тому необхідно прискорити темпи нагромадження офіційних валютних резервів держави, еквівалентно до приросту зовнішніх надходжень до національної економіки України.

Значний обсяг пошуку ренти сьогодні спостерігається у природо-експлуатуючих галузях економіки України, оскільки природні ресурси є рентоносними і дефіцитними. Природно-ресурсна компонента національного багатства складає 54%, водночас рентна складова в державному бюджеті України – лише 15%. Тому існує значний відтік природно-сировинних ресурсів через пошук ренти, оскільки в державі відсутня ефективна рентна політика.

Таким чином, на основі оцінки існуючих загроз у національній економіці, на думку автора, повинна формуватися державна політика національної безпеки в Україні. Водночас Стратегія збалансованого розвитку України повинна включати відповідні превентивні заходи.

Держава має забезпечувати фінансування відповідних витрат, у тому числі інвестиційних, спрямовуючи їх на покращення навколошнього середовища. Екологічні інвестиції повинні стати прямыми інвестиціями з поступовим підвищеннем їх питомої ваги до рівня 25% [1, с.133]. Має бути встановлений порядок, при якому

затвердження і реалізація державних та регіональних цільових програм розвитку та крупних господарських проектів може здійснюватися лише за умови забезпечення повного екологічного обґрунтування.

Послідовно має проводитися політика розвитку міжнародного співробітництва у вирішенні глобальних, регіональних і локальних екологічних проблем, особливо тих, що стосуються трансграничного переносу забруднювачів. Держава має забезпечувати розвиток екологічної освіти громадян і проведення необхідних екологічних досліджень [3, с.112].

В умовах перманентно існуючої фінансово-економічної кризи треба сконцентрувати основні зусилля над побудовою ендогенізованої моделі розвитку національної економіки.

У цьому контексті великого значення набуває стратегічне прогнозування розвитку всіх секторів економіки в просторово-часових координатах. Кожна стратегія, яку можна трактувати резервом зміцнення природосоціального співробітництва (ПСГС) держави є, одночасно і дієвим інструментом реалізації соціального та екологічного контролю щодо розвитку економіки у всіх площинах. Цей контроль може здійснювати активну регулюючу функцію в системі державної інституційного середовища. Водночас осмислення сутності стратегічного прогнозування дозволяє, з урахуванням необхідної поступовості виконання завдань прогнозування, сформувати такий ланцюг взаємопов'язаних процесів:

стратегічне прогнозування – індикативне макроекономічне (мезоекономічне) планування –
державне програмування.

Якщо державне програмування розвитку економіки регіону (держави) націлено на реалізацію коротко-середньострокової концепції розвитку, то стратегічне програмування зорієтовано на досягнення стратегічних цілей розвитку в довгостроковому періоді.

Таким чином, сьогодні державне програмування та стратегічне планування розвитку ПСГС держави належать до важливої гілки розвитку економічної науки, результати досліджень яких набувають все більшої теоретичної та практичної ваги при формуванні Національної стратегії розвитку України. Фокусуючи увагу на міждисциплінарних аспектах взаємодії об'єктів та суб'єктів економічної діяльності, програмування виходить із розуміння взаємозалежності та коеволюції між власне економічною системою господарювання, соціумом та навколоишньою природною екосистемою, вивчає вплив процесів техногенного економічного зростання на довкілля, формує розуміння прямих та зворотних соціально-економічних структурних та функціональних зв'язків, які існують між економічними та соціо-екологічними явищами в національній економіці.

Особливої гостроти набуває проблема зниження просторової природомісткості сучасної економіки. Ця проблема порушується у Європейській концепції розвитку простору (Постдам, 1999 р.), пошуку шляхів її розв'язання також присвячено 12-та «Європейська конференція міністрів відповідальних за політику територіального (просторового) розвитку» Ради Європи (Ганновер, 2000 р.) та 5-та Загальноєвропейська конференція міністрів навколоишнього середовища «Довкілля для Європи» (Київ, 2005 р.). Цю проблему можна вирішувати за допомогою формування регіональних цільових програм в Україні. З іншого боку, зростає попит на подібні розробки з боку практичних потреб: Україна все більше інтегрується у світову систему протидії негативним наслідкам глобальних природних змін і розбудовує відповідне інституційне середовище для реалізації Концепції сталого розвитку світу [3, с.122].

Вочевидь, що для вирішення цього особливого значення набуває проблема нагромадження основного капіталу. Так, згідно з Національною стратегією розвитку «Україна – 2015», в Україні передбачено збільшення норми нагромадження основного капіталу в структурі ВВП за категоріями кінцевого використання щонайменше до 25% [2].

Станом на 1.01.2011 р. в національній економіці України акумульовано прямих іноземних інвестицій на суму 44708 млн. дол., що в 92 рази більше, ніж станом на 1.01.1995 р. У середньому щорічно обсяг іноземних інвестицій в 1995–2010 рр. збільшувався на 2764 млн. дол. США, або на 32,7%. Ці дані відображені на рис. 1, який свідчить про наявність деяких коливань надходження інвестицій в окремі роки. Зокрема, в 1999 р. обсяг залучених прямих іноземних інвестицій знизився порівняно з 1998 р. на 276 млн. дол. США або на 36,9%. Такий спад пояснюється, з однієї сторони, економічною кризою 1998 р., що захопила фінансові та фондові ринки світу, а з другої – відміною пільгового курсу для вивозу отриманого прибутку за кордон (блія 2 грн. за дол. США) [4].

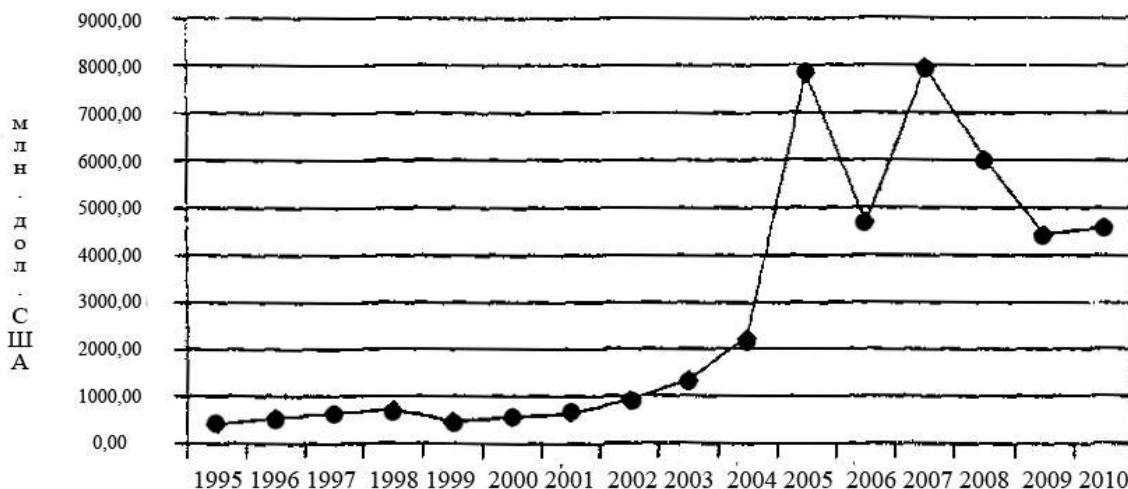


Рис. 1. Динаміка залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України в 1995–2010 рр.

Як показано на рис. 1 динаміка залучених інвестицій є нерівномірною. При значних стрибках в 2004 та 2007 рр., останніми роками спостерігається зниження обсягу надходжень цих інвестицій в Україну. Це пов’язано з економічною нестабільністю в державі та високим рівнем інституційної корупції.

Інвестиції, без сумніву, відіграють ключову роль в активізації економічних процесів. Водночас, вони можуть бути опосередковано причетними до виснаження природно-ресурсної складової бази національного багатства регіонів та цілої держави. Даючи імпульс для видобутку, наприклад енергоресурсів, суб’єкти інвестування зацікавлені лише в якнайшвидшому отриманню прибутків, ігноруючи при цьому природозберігаючі технології. Тому для покращення управління інвестиційною діяльністю необхідно розробити якісно нову систему екологічного моніторингу за цими процесами. Зрештою, при залученні інвестиційних ресурсів необхідно усвідомлювати, що не завжди економічне зростання супроводжується підвищеннем екологічного добробуту населення. Частіше буває навпаки. Економічна доцільність збільшення інвестицій у збереження природного довкілля, таким чином стає очевидною. З іншої сторони, економічні інвестиції не можуть здійснювати функції відновлення природного довкілля та його ресурсів. Для цього потрібні «енергетичні інвестиції», які доходять до Землі із Космосу з сонячним промінням. Саме вони є життєдайними «інвестиціями» для наземних екологічних систем національної економіки.

Тому інвестиційна діяльність, що здійснюється в нашій державі має базуватись на екологічних нормах та обмеженнях, що дозволить знизити просторову природомісткість національного господарства та запобігти природним змінам.

Сьогодні в Україні середня температура є значно вищою, ніж в попередні десять років (на 0,3–0,6°C), у той час, як за попереднє сторіччя вона збільшилася на 0,7 °C, а це призводить до збільшення випаровування вологості з поверхневого шару ґрунту, відтак на

піщаних дюнах Полісся спостерігається процеси подальшого опустелювання. На півдні України, підвищення температури може спричинити посилення процесів підтоплення. Глобальні зміни клімату призводять до розширення ареалів та розповсюдження добре адаптованих видів із широкою амплітудою з одного боку, і скорочення та зникнення слабко адаптованих видів із вузькою екологічною амплітудою.

Як можна попередити ці негативні явища? Якою має бути методологічна база для екологічно збалансованого стратегічного розвитку національної економіки?

У цьому контексті Україна має певні наукові традиції і здобутки. Починаючи від С. Подолинського, який представив світу теорію фізичної економії, М. Руденка, що запропонував нові метрологічні підходи на базі законів фізики і закінчуєчи сучасними українськими ученими, які розвинули ноосферну ідею В. Вернадського та запропонували теорію збалансованого розвитку екосоціосистем і моделі нових просторово-економічних функцій збереження природного капіталу [5]. Це дозволяє стверджувати, що в Україні сформована потужна наукова школа фізичної економії, яка може представляти нові концепції та парадигми у світовій науці. Саме з метою наближення досягнень українських вчених-теоретиків у цій галузі економіки та досліджень світової науки, було створено Всеукраїнське наукове товариство фізичної економії імені С. Подолинського, яку очолив відомий вчений-економіст, професор В. О. Шевчук.

Фізична економія є перспективною гілкою постнеокласичної наукової школи та повинна лежати в основі фундаментальних досліджень сучасної екологічно-економічної науки та формування Національної стратегії сталого розвитку України.

Наукові пошуки та висновки геніального С. Подолинського здійснювались на межі природничих та соціальних наук. Саме С. Подолинський вперше поєднав фізичні процеси з економічними, методологічно доказав необхідність синтезу природничих та вартісних параметрів збереження сонячної енергії у процесі господарської діяльності, що зараз особливо актуально для збереження наземних природних систем не лише України, але і світу. Тому, споживацький матеріалізм, що базується на антропоцентризмі, мусить бути відхиленій на користь природоцентризму, який лежить в основі фізичної економії, започаткованої українським вченим С. Подолинським.

Наукові парадигми, що сформовані в системі новітньої теорії збалансованого розвитку екологосоціогосподарських систем, обґрунтовані українськими вченими, можуть послужити для реалізації альтернативних моделей збалансованого розвитку світу в ХХІ столітті. Однією із таких моделей є ноосферна модель розвитку глобальної економіки, представлена українською делегацією на Всесвітньому Саміті в ПАР у 2002 р. У цьому контексті на особливу увагу заслуговує наукова спадщина В. Вернадського, 150 річний ювілей якого світова спільнота відзначає в цьому році.

Виходячи з обґрунтованих вченим нових наукових концепцій, сьогодні, перш за все, мають відбуватись докорінні зміни у загальнонаукових підходах до дослідження природогосподарських взаємозв'язків на різних ієрархічних рівнях здійснення економічної діяльності, оскільки змінюється картина сучасного світу. Економіка є дедалі більш «чутливою» до змін у природному довкіллі, що виникають у зв'язку з процесами його деградації в економіці. Так, зменшення біорозмаїття наземних екологічних систем через непомірний антропотехногенний вплив на них господарської діяльності людей, обумовлює зниження обсягу «виробництва» їх екологічних послуг, а, отже і поступове зниження обсягу сукупної пропозиції таких природних ресурсів, як життєво важливої води, наземної продукції фотосинтезу, нафти, газу тощо. Це, у свою чергу, викликає нові хвилі інфляційних процесів в економіці.

З іншої сторони, ці явища викликають необхідність обґрунтування якісно нової парадигми організації людської цивілізації, яка має базувати на дослідженні сил, що

забезпечують стійкість існування та руху господарських систем не лише в соціальному, але і природному просторі. У цьому контексті важливим є визначення оцінки екзогенних та ендогенних чинників впливу на цей рух в просторово-часових координатах. Таким чином, йдеться про якісно нові моделі розвитку економіки на основі оцінки використання обґрунтованих фізикою категорій енергії, сили руху, мінливості простору для пояснення природоґospодарських взаємозв'язків в сучасній науці.

Зрештою, сьогодні є всі підстави вважати, що первинна концепція збалансованого (сталого) розвитку світу була обґрунтована саме у працях В. Вернадського. Тому сучасний прояв ноосферних тенденцій – це результат попередніх наукових парадигм цих двох великих українців.

Введення нових моделей та функцій в систему розробки Стратегії збалансованого розвитку економіки України як цілісної природосоціо-господарської системи, що розвиваються теорією збалансованого розвитку екосоціосистем, яка виникла на базі цих наукових парадигм є, на думку автора статті, дуже важливим завданням, оскільки саме в системі цієї теорії є нагромаджений методологічний досвід щодо якісно нових критеріїв оцінки екосистемних послуг і адекватного до неї нормування природокористування [1, с.138].

Нові евристичні підходи до дослідження питань екологічно збалансованого природокористування в національній економіці дозволять вдосконалити механізми оцінювання функцій природного капіталу з позицій збереження цілісних екосистем в Україні.

У цьому контексті, обсяг потенційного ВНП уже не може вважатись економічним оптимумом, оскільки не відображає рівня ефективності використання тих економічних ресурсів, які є продуктом відкритого колообігу природосоціо-господарських систем в державі. До макроекономічного аналізу необхідно ввести нові функції відтворення природного капіталу, які досі не враховувалися і не відображалися рухом ринкових цін.

Впровадження в новітню економічну науку постулатів теорії релятивізму дасть можливість, зокрема, в геометрії, позбутись метрологічних змін факторів цінності елементів природного капіталу в національній економіці України.

Транснаціональна модель економіки країн-глобалізаторів містить нові соціальні та екологічні ризики для національної економіки України. Космополітичний глобалізм послаблює механізми захисту національних інтересів держави, у тому числі, і в площині екологічної безпеки. Імпорт екологічно брудних виробництв та тінізація експортних потоків природних ресурсів у них не сприяє покращенню соціально безпечному розвитку національних економік. Україна, яка має статус постчорнобильської держави, не повинна стати полігоном для реалізації економічних інтересів ТНК без врахування інтересів її національної безпеки. Що може запобігти цьому?

Це, перш за все, формування державних та регіональних програм розвитку національної економіки. Згідно з Законом України «Про державні цільові програми» метою економічного програмування (ЕП) в державі є накреслення та реалізація оптимального, з точки зору національних економічних інтересів, сценарію розвитку національної економіки.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, головними завданнями стратегічного планування та державного програмування мають бути:

- досягнення макроекономічної стабілізації і максимально ефективного використання всіх економічних ресурсів держави;
- досягнення якісних позитивних зрушень в НЕ та підвищення економічного, соціального та екологічного добробуту населення;
- підтримка вітчизняного товаровиробника і розвиток національного та регіональних ринків.

Застосування програмно-цільового методу в системі здійснення державного регулювання національною економікою набуло чинності після прийняття Бюджетного кодексу України. У 2002 р. в державі затверджено Концепцію застосування програмно-цільового методу в процесі державного регулювання економіки.

Згідно з цією Концепцією застосування цього методу дає такі ефекти:

- поліпшення макроекологічного та макроекономічного збалансування шляхом розроблення узгоджених і реалістичних прогнозів ресурсів;
- визначення загальних цілей бюджетної політики й відкритість у їхньому досягненні в територіально-галузевому контексті;
- запровадження чітких пріоритетів у сфері державних видатків і їх перерозподілу в регіонах;
- забезпечення можливостей ініціювання змін бюджетної політики і механізмів контролю за їхньою реалізацією в системі формування РЦП;
- удосконалення розподілу бюджетних коштів, спрямованих на досягнення стратегічних пріоритетів, як за функціями, так і між відповідними функціями;
- підвищення відповідальності головних розпорядників бюджетних коштів за ефективне й раціональне використання бюджетних коштів;
- посилення загального бюджетного контролю за використанням фінансових ресурсів.

Кафедра економіки України Львівського національного університету імені І. Франка, починаючи з 2011–2012 навчального року розпочала набір в магістратуру за спеціальністю «Прикладна економіка» з узагальненим об'єктом діяльності «Програмування та стратегічне планування національної економіки. Регіональні цільові програми». Актуальність цього напрямку викликана потребою в підготовці фахівців, які б володіли методами обґрунтування і розробки державних цільових програм, стратегій економічного і соціального розвитку національної економіки, екологічно збалансованого розвитку регіону, і могли б приймати високопрофесійні рішення у сфері стратегічного планування та управління національною економікою. Сьогодні це набуває особливого значення для національної економіки України.

Список використаної літератури

1. Економіка України: національна стратегія розвитку / [за ред. проф. Гринів Л. С.]. – Львів, ЛНУ ім. І. Франка, 2008. – 444 с.
2. Україна – 2015: Національна стратегія розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://semynozhenko.com.ua/content/files/Ukraine-2015%20big.pdfL>.
3. Гринів Л. С. Регіональні цільові програми / Л. С. Гринів. – Львів, ЛНУ ім. І. Франка, 2010. – 156 с.
4. Офіційний сайт Національного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Hryniiv L. Physical (Negentropy) Function of Sustainable Economy: Problems of Evaluation / L. Hryniiv // Environmental Accounting – Sustainable Development Indicators. – Prague: EMAN, 2009. – 115 p.
6. Закон України «Про основи національної безпеки України» від 19.06.2003 р. № 964-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua.
7. Майбутнє України: стратегія поступу. – Донецьк: Юго-Восток, 2008. – 304 с.
8. Holmes R. Index of Economic Freedom [Електронний ресурс] / R. Holmes, I. Edwin. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/research/features/index>.

ОСОБЛИВОСТІ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

У статті досліджено проблеми валютного регулювання в Україні. Надана характеристика заходів Національного банку України у сфері проведення валютних операцій. Розроблено й запропоновано рекомендації щодо переходу України від жорсткого валютного регулювання до поступової та збалансованої лібералізації валютних відносин.

The article examines the problems of currency regulation in Ukraine. There are described activities of the National Bank of Ukraine in the sphere of currency transactions. There are designed and proposed recommendations Ukraine's transition from hard currency regulation to gradual liberalization balanced exchange relations.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Валютно-фінансові відносини є складовою економіки окремих країн та світового співтовариства в цілому. Тісні економічні зв'язки між країнами мають як негативний, так і позитивний вплив на стан світової та національної валютних систем.

Саме механізми валютного регулювання забезпечують стабільність валютних відносин в окремій державі й у світі, захищають національні валютні системи від негативного впливу зовнішніх та внутрішніх чинників, стимулюють розвиток зовнішньоекономічних зв'язків, сприяють вирішенню економічних проблем держави.

В умовах подолання негативних наслідків фінансово-економічної кризи виникає необхідність вирішення проблем пошуку й впровадження таких механізмів валютного регулювання й валютного контролю, які були б найбільш адекватними сучасному етапу розвитку української економіки. Зазначене визначає актуальність дослідження, запропонованого у статті.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Критичний аналіз економічної літератури дозволяє дійти висновку, що в сучасних науковців відсутня єдина думка щодо визначення суті валютного регулювання.

Зазначимо, що дослідженю поняття «валютне регулювання» присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Так, В. Романишин та Ю. Уманців розглядають валютне регулювання як сукупність нормативних документів, установлені відповідними державними органами у законодавчому чи адміністративному порядку, які встановлюють порядок проведення валютних операцій, міжнародних розрахунків, операцій з готівкою іноземною валутою, що здійснюються в межах держави, з метою підтримання стабільності курсу національної грошової одиниці, достатнього рівня валютних резервів і збалансованості міжнародних платежів [1, с.53].

О. Дзюблюк вважає, що валютне регулювання – це діяльність держави, що передбачає проведення законодавчих та організаційних заходів в особі уповноважених нею органів, які визначають порядок здійснення операцій з валютними цінностями на території країни [2, с.40].

Російський учений Р. Гринберг визначає сутність валютного регулювання як державне регламентування порядку зовнішніх розрахунків, операцій з валутою, золотом [3, с.8].

Отже, основний підхід науковців до визначення цієї категорії полягає в розумінні валютного регулювання, перш за все, як напрямку регуляторної діяльності держави.

Доцільно зазначити, що в українському законодавстві немає чіткого тлумачення цієї економічної категорії, тому в Декреті Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валутного контролю» № 15-93 від 19 лютого 1993 року взагалі відсутнє визначення валутного регулювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз світового досвіду здійснення процесів валутного регулювання дозволяє автору виділити чотири моделі валутного регулювання, що реалізують країни на різних етапах економічного розвитку залежно від поточних цілей економічної політики: валутна монополія держави, тверде валутне регулювання, помірно-ліберальна модель, ліберальна модель.

Але в Україні не існує загальновизнаної моделі валутного регулювання, що забезпечувала б підтримку й посилення макроекономічної стабільності, зниження уразливості економіки до коливань на світових фінансових ринках, стабільність національної грошової системи та її захищеність від зовнішніх шоків.

Постановка завдання. У наукових напрацюваннях вітчизняних та зарубіжних вчених відображені проблеми валутної політики в умовах глобалізації світової економіки, проаналізовано вплив розвитку валутних відносин на економіку країни. Проте проблеми вивчення валутного регулювання і валутного контролю досить рідко розглядаються в економічній літературі. На думку автора, більш глибокого дослідження потребує роль центрального банку у забезпечені ефективності функціонування валутної системи, її стійкості в кризових умовах, а також необхідність створення та функціонування механізму валутного регулювання в умовах формування ринкової економіки.

Метою статті є визначення суті валутного регулювання та його інструментів, їх специфіки в сучасних умовах, виявлення особливостей побудови сучасної моделі валутного регулювання, оцінка можливостей переходу України до ліберальної моделі валутного регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Критичний аналіз теоретичних підходів щодо визначення поняття «валутне регулювання» дозволив сформулювати такі основні положення в розумінні валутного регулювання:

- по-перше, у широкому розумінні, – валутне регулювання розглядається як система, державна діяльність, що спрямована на забезпечення стабільності певних економічних процесів;
- по-друге, у вузькому розумінні, – валутне регулювання визначається як метод, інструмент, засіб забезпечення державного регулювання валутних відносин.

На думку автора, валутне регулювання – це комплекс заходів та інструментів регуляторного характеру, що використовуються державою для забезпечення контролю валутних операцій, міжнародних розрахунків, правил володіння, користування та розпорядження валютними цінностями, з метою дотримання стабільності національної грошової одиниці, збалансованості платіжного балансу країни, формування і розвитку валутних відносин.

Зазначимо, що розрізняють дві форми валутного регулювання: прямої і опосередкованої (непрямої) дії. До інструментів прямої дії варто віднести валютні інтервенції, валютні обмеження, регулювання рівня конвертованості валюти та режиму валутного курсу. Інструменти непрямої дії представлені диверсифікацією валутних резервів, регулюванням сальдо платіжного балансу.

Необхідно відмітити, що співвідношення цих інструментів формує ту чи іншу модель валутного регулювання (табл. 1).

Аналіз світового досвіду здійснення процесів регулювання валутних відносин і періодизація їх розвитку дозволяє виділити чотири моделі валутного регулювання, що реалізують країни на різних етапах економічного розвитку, залежно від поточних цілей економічної політики: валутна монополія держави, жорстке валутне регулювання, помірно-ліберальна й ліберальна моделі валутного регулювання.

Таблиця 1

Характеристика моделей валютного регулювання

Критерій формування моделі	Валютна монополія держави	Жорстке валютне регулювання	Помірно-ліберальна модель	Ліберальна модель
Передумови застосування моделі	Автократична економіка, державна монополія зовнішньої торгівлі	Серйозні валютно-фінансові проблеми в економіці, валютна криза	Стабілізація економіки після серйозних валютно-фінансових потрясінь	Стабільна макроекономічна ситуація, економічне зростання, розвинена фінансова система,
Мета валютного регулювання	1. Захист економіки від несприятливих впливів ззовні. 2. Концентрація валютних цінностей у держави. 3. Забезпечення розподілу іноземної валюти відповідно до пріоритетів економічної політики держави. 4. Планування й регулювання платіжного балансу.	1. Подолання валютної кризи й забезпечення стабілізації валютно-фінансового становища країни. 2. Відновлення платоспроможності й кредитоспроможності країни; 3. Протидія спекулятивному переміщенню капіталу; 4. Концентрація валютних цінностей у держави для рішення поточних проблем економіки.	1. Лібералізація порядку здійснення валютних операцій. 2. Забезпечення економічно обґрутованого й обмеження спекулятивного переміщення капіталу між галузями та країнами. 3. Досягнення повної конвертованості національної валюти. 4. Підтримка рівноваги платіжного балансу країни.	1. Підтримка стабільності національної валюти. 2. Підтримка рівноваги платіжного балансу країни. 3. Підвищення інвестиційної привабливості національної економіки. 4. Протидія легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом.
Принцип проведення операцій з валютою	Заборонний	Дозвільний	Повідомний	Повідомний
Інструменти валютного регулювання	Адміністративно-правові інструменти валютного регулювання	Домінування адміністративно-правових інструментів валютного регулювання	Пріоритет економічних інструментів при збереженні ряду адміністративно-правових	Домінування економічних інструментів валютного регулювання
Порядок здійснення поточних та капітальних операцій з валютою	Виключне право держави на здійснення всіх операцій з іноземною валютою	Наявність великої кількості валютних обмежень на здійснення поточних та капітальних операцій	Відсутність обмежень на поточні валютні операції; збереження низки валютних обмежень на операції з капіталом	Відсутність валютних обмежень на здійснення валютних операцій
Ступень конвертованості національної валюти	Замкнута, неконвертована валюта	Частково (обмежено) конвертована валюта	Частково (обмежено) конвертована, зовнішня або внутрішня конвертованість	Повністю конвертована

Аналіз світового досвіду здійснення процесів регулювання валютних відносин і періодизація їх розвитку дозволяє виділити чотири моделі валутного регулювання, що реалізують країни на різних етапах економічного розвитку, залежно від поточних цілей економічної політики: валутна монополія держави, жорстке валютне регулювання, помірно-ліберальна та ліберальна моделі валутного регулювання. Наприклад, валутна монополія держави, як модель валутного регулювання, використовувалася в плановій економіці СРСР. У цій моделі держава мала виключне право на здійснення всіх операцій з іноземною валутою, концентруючи в своїх руках всі валютні цінності.

Ліберальна модель валутного регулювання використовується більшістю розвинутими країнами Західної Європи та Північної Америки в період економічного зростання. У цих країнах перехід від переважного застосування адміністративно-правових інструментів регулювання до домінування ринкових заходів, властивих ліберальній моделі валутного регулювання, відбувався поступово, протягом другої половини ХХ сторіччя.

Варто зазначити, що проблеми пошуку нових та удосконалення існуючих методів та інструментів валутного регулювання вирішує і наша держава. В Україні помірно-ліберальна модель валутного регулювання використовувалася до вересня 2008 року – в період економічного піднесення, притоку іноземного капіталу, позитивного сальдо платіжного балансу, стабільного зростання золотовалютних резервів.

Зазначимо, що наприкінці 2008 р., у період розгортання світової фінансової кризи, відбулося стрімке знецінення української валюти, погіршення стану платіжного балансу, зростання валютних спекуляцій, активний відтік капіталу за межі держави. За таких умов, регулятор змушений був проводити політику жорстких валютних обмежень у вигляді заборон, ліцензування на здійснення поточних та капітальних операцій (табл. 2).

Таблиця 2
Характеристика заходів НБУ в сфері проведення валютних операцій за період 2008–2009 років

Період	Вид операції	Заходи НБУ	Мета заходів	Нормативні документи НБУ
2008–2009 рр.	Експортно-імпортні операції	Встановлення термінів розрахунків за зовнішньоторгівельними операціями протягом 90 днів	Запобігання відтоку валюти за межі країни	Закон України «Про внесення змін у деякі закони України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи» № 1533-VI від 23.06.2009 р.
	Операції, пов’язані з рухом капіталу	1. Заборона на дострокове погашення кредитів від нерезидентів. 2. Жорсткий режим заражування іноземних інвестицій на інвестиційні рахунки, обов’язкова реєстрація інвестицій, які надійшли до 01.11.2011 р.	Запобігання відтоку валюти за межі країни	Постанова НБУ № 319 від 11.10.2008 р., Закон України «Про внесення змін у деякі закони України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи» № 1533-VI від 23.06.2009 р.
	Валютні операції на МВРУ	1. Заборона на здійснення операцій «форвард» і «спот» на МВРУ. 2. Дозвіл на здійснення операцій купівлі однієї іноземної валюти за іншу винятково за умови, що обидві валюти є іноземними валютами однієї групи Класифікатора	Запобігання проведенню спекулятивних валютних операцій	Постанова НБУ № 319 від 11.10.2008 р. «Про додаткові заходи щодо діяльності банків» (втратила чинність на підставі Постанови № 413 від 04.12.2008 р.)

Таке посилення адміністративних заходів в Україні свідчить про перехід від помірно-ліберальної моделі до жорсткого валутного регулювання. Необхідно відмітити, що посилення валютних обмежень покращило ситуацію на міжбанківському валютному ринку України й стабілізувало курс гривні.

За таких умов, уже в 2010–2011 рр. НБУ надавав пріоритет економічним інструментам при збереженні низки адміністративно-правових заходів, що свідчить про спроби центрального банку повернутися до помірно-ліберальної моделі валутного регулювання (табл. 3).

Таблиця 3

Характеристика заходів НБУ в сфері проведення валютних операцій за період 2010–2011 рр.

Період	Вид операції	Заходи НБУ	Мета заходів	Нормативні документи НБУ
2010–2011 рр.	Експортно-імпортні операції	Подовження термінів розрахунків за зовнішньоторговельними операціями з 90 днів до 180 днів	Стимулювання зовнішньоторгівельної діяльності	Закон України «Про внесення змін до деяких законів України щодо державної підтримки літакобудівної промисловості в Україні» № 1814-VI від 20.01.2010 р.
	Операції, пов’язані з рухом капіталу	1. Дозвіл на дострокове погашення кредитів від нерезидентів 2. Пом’якшення режиму зарахування іноземних інвестицій на рахунки суб’єктів господарювання	Покращення інвестиційного клімату	Закон України «Про внесення змін у деякі закони України з метою подолання негативних наслідків фінансової кризи» № 1533-VI від 23.06.2009 р.
	Валютні операції на МВРУ	Дозвіл на здійснення форвардних операцій зі своїми клієнтами, а також проведення операцій на умовах «своп»	Забезпечення гнучкості процесу курсоутворення	Постанова НБУ № 111 від 13.04.2011 р. Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України

Цей період характеризується послабленням валютних обмежень у сфері проведення експортно-імпортних операцій, операцій з купівлі-продажу валюти на міжбанківському валютному ринку України, ввозу-вивозу іноземного капіталу, що підтверджується даними табл. 3.

Реалізація заходів помірно-ліберальної моделі валутного регулювання в період 2010–2011 рр. сприяла активізації зовнішньої торгівлі, міжнародних розрахунків, іноземних інвестицій та кредитування нерезидентами вітчизняних суб’єктів господарювання.

Однак 2012 рік характеризується нестабільністю на світових товарних і валютно-фінансових ринках, погрішеннем макроекономічних показників всередині держави. Важке економічне положення обумовлене негативним сальдо платіжного балансу за рахунком поточних операцій, відсутністю фінансової підтримки з боку МВФ, високими цінами на газ, розрахунки за який здійснюються в дол. США. Наслідками такої ситуації стало різке скорочення обсягів золотовалютних резервів на суму 7249 млн. дол. США, що в найближчий перспективі може привести до стрімкого знецінення гривні.

За таких умов, НБУ був змушений повернутися до моделі жорсткого валутного регулювання з переважним використання адміністративно-правових методів: введення 50% обов’язкового продажу на міжбанківському валютному ринку України експортної виручки

юридичних осіб, а також 100% обов'язкового продажу надходжень із-за кордону в іноземній валюті на користь фізичних осіб у сумі, що дорівнює або перевищує в еквіваленті 150 тис. гривень на місяць, скорочення термінів розрахунків за експортно-імпортними операціями з 180 календарних днів до 90 днів. Зазначені заходи, з одного боку, сприятимуть зростанню золотовалютних резервів, а з іншого – призведуть до значної емісії гривні, унаслідок чого можуть посилитись інфляційні ризики та небезпека порушення фінансової стабільності.

Варто зазначити, що проведений аналіз свідчить про велику кількість непрозорих обмежень та заборон в сфері проведення операцій з валютними цінностями. Наприклад, в Декреті Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» № 15-93 від 19 лютого 1993 року не тільки відсутнє визначення валютного регулювання, але й міститься нечіткий перелік операцій з валютними цінностями, що потребують ліцензії Національного банку України. Така ситуація ще більше гальмує розвиток валютних відносин в державі, ускладнюючи зовнішньоекономічну діяльність суб'єктів господарювання, знижує привабливість українських об'єктів інвестування для іноземців.

Виходячи з цього, автор погоджується з думкою О. Береславської, яка запропонувала всі операції з капіталом та фінансові операції, а також операції на внутрішньому валютному ринку класифікувати за чотирма категоріями: 1) операції, які потребують отримання дозволу – ліцензії Національного банку України; 2) операції, які потребують реєстрації; 3) операції, які потребують повідомлення про проведену валютну трансакцію; 4) операції, які не потребують отримання ліцензії на їх здійснення, реєстрації або надання інформації у відповідні органи [5, с.57].

Висновки і перспективи подальших розробок. Проведений аналіз дозволяє дійти висновку, що лише за умови досягнення зваженої і стійкої макроекономічної ситуації можливий перехід до ліберальної моделі валютного регулювання України, а починати необхідно з реформування відповідного законодавства, а саме: прийняття нового закону про валютне регулювання і валютний контроль.

Новий закон повинен прийняти за основу лібералізацію механізму валютного регулювання в частині скорочення обмежень на проведення операцій з валютними цінностями, тому необхідно чітко розділити їх за такими критеріями:

- операції, що не потребують наявності індивідуальної ліцензії та реєстрації центрального банку;
- операції, що потребують індивідуальної ліцензії;
- операції, що потребують реєстрації.

Перелічені заходи сприятимуть покращенню інвестиційного клімату всередині держави, підвищенню прозорості проведення експортно-імпортних та капітальних операцій, зацікавленості суб'єктів господарювання в розширенні зовнішньоекономічної діяльності.

Список використаної літератури

1. Романишин В. Центральний банк і грошово-кредитна політика: [навч. посіб.] / В. Романишин, Ю. Уманців. – К.: Атіка, 2005. – 396 с.
2. Дзюблюк О. В. Валютна політика: [підруч.] / О. В. Дзюблюк. – К.: Знання, 2007. – 422 с.
3. Гринберг Р. С. Рациональное поведение государства / Р. С. Гринберг. – М.: ИСЭ Пресс, 2003. – 12 с.
4. Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» № 15-93 від 19.02.1993 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/15-93>.
5. Береславська О. І. Роль Національного банку України у підвищенні ефективності валютної політики / О. І. Береславська // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 1. – С. 48–58.

ЕКОНОМІЧНА КОНВЕРГЕНЦІЯ ЯК ПОКАЗНИК ІНТЕГРОВАНОСТІ КРАЇН

У статті розглянуто базову систему показників інтегрованості країн до світового економічного простору, досліджено еволюцію поняття «конвергенція» та її основні індикатори як показника. Автором надано рекомендації щодо побудови інтегральної матриці конкурентоспроможності.

The article gives full coverage to the questions of basic indicators system of integration countries into the global economy, the economic convergence as a key indicator and indicators as a measure of convergence are investigated. Recommendations concerning forming the integral matrix of competitiveness are made by the author.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Початок третього тисячоліття було ознаменовано посиленням розвитку світових продуктивних сил, що, у свою чергу, стало відповідним каталізатором інтеграційних процесів у національних економічних системах. Сьогодні основу інтеграції складає не лише стихійний процес взаємозалежності національних економік, але й об'єктивна необхідність у взаємоадаптації та спільному контролі і регулюванні економічних процесів у масштабах інтеграційного господарського комплексу. Відтак, ефективність вищезазначеного контролю та регулювання значно залежить від рівня розвитку та ефективної структури національних економічних, соціальних та правових систем. У свою чергу, формування ефективної структури національної економічної системи залежить від узгодженості інтересів на міжнародному рівні з іншими країнами, різними за ступенем розвитку та інтеграції до глобальної економічної системи. Отже, йдеться про багатовекторну інтеграцію, яка передбачає не лише появу нових форм організації ринкового, митного та валютного простору, але й зближення та взаємопристосування національних економічних систем.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Зазначеній проблематиці приділялася значна увага як зарубіжними, так і вітчизняними науковцями. Зокрема, значний внесок у розробку питання зробили А. А. Сищук [1], Т. Ковалік [2], Н. Ландрет, Д. С. Коландер [3], Дж. Гелбрейт [4], В. Бакінгем [5], М. Марини [6], О. В. Булатова [7], М. М. Корнєв [8], К. Г. Григорян [9], Е. Ю. Вінокуров Е. Ю. [10] та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Виходячи із вищезазначеного, сучасні умови господарювання висувають об'єктивну необхідність у дослідженні індикаторів вимірювання вищезазначених процесів. Одним із таких індикаторів можна вважати конвергенцію, яку сучасна наукова спільнота трактує як зближення рівнів економічних стандартів провідних індустріальних держав і тих, що їх економічно «наздоганяють».

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності поняття «конвергенція», її основних індикаторів, а також оцінка базової системи показників інтегрованості країн до світового економічного простору, що дозволить обґрунтувати та запропонувати найбільш універсальну методику розрахунку ефективності регіональної економічної інтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «конвергенція» запозичене із природознавства, де воно пояснює виникнення в процесі еволюції у відносно далеких груп організмів спільніх рис у будові та функціях унаслідок їхньої життєдіяльності за подібних умов навколошнього середовища. Зарубіжні економісти та соціологи (Я. Тінберген, Е. Гідденс, Дж. Сакс та ін.) застосували цей термін до аналізу явищ суспільного життя, стверджуючи, що різні економічні системи під впливом сучасного індустріального розвитку

набувають спільніх рис, зближаються, зливаються у «змішане суспільство», яке буде втілювати наявні у них переваги [1, с.168].

Необхідно відзначити, що аналіз економічної літератури показав відсутність единого підходу до теоретичного обґрунтування сутності поняття «конвергенція». В економічній теорії вперше це поняття з'явилося ще у 1940–50-х роках та було запозичене із теорії систем і конвергенції [11, с.50]. І хоча над трактуванням сутності зазначеного явища працювало не одне покоління видатних науковців, тогочасна дефініція терміну «конвергенція» майже не відрізняється від теперішньої. Відтак, найбільш пошиrenoю можна вважати дефініцію, в якій використовуються слова «наближення», «подібність» чи «уподібнення», які вживають під час аналізу соціально-економічного простору окремих країн [11, с.51].

Що ж стосується самої теорії конвергенції, то вона розвивалась досить неоднозначно. У повоєнні роки, що характеризувалися становленням блоку капіталістичних та блоку централізовано планових економік, дискусія про конвергенцію проводилася у руслі подібності цих двох систем [2, с.25]. У наступні кілька десятиліть, найрізноманітніші концепції, підходи та теорії характеризували конвергенцію у більш широкому розумінні, тобто у розрізі поточних змін тогочасної економіки. Така тенденція одночасно торкалася як питання порівняння капіталістичних економік з соціалістичними, так і порівняння лише економік капіталістичних країн в контексті концепції держави добробуту [3, с.25]. Як наслідок, поняття «конвергенція» описувало вже будь-які зміни, що відбувалися в суспільно-економічній сфері досліджуваних країн. До цього періоду можна віднести:

- 1) технологічний варіант «конвергенції» американця Дж. Гелбрейта, який майбутнє індустриальної системи пов'язував з конвергенцією двох систем. У своїй теорії до проблеми конвергенції двох систем він підходив з погляду розмірів виробництва, його техніко-організаційної сторони та ігнорував відмінності у сферах власності. Він зазначав, що ніщо не надасть кращої можливості зазирнути у майбутнє індустриальної системи, ніж встановлення факту конвергенції. Злиття двох систем він вбачав як результат розвитку однакової технологічної структури виробництва. Неминучість «конвергенції» Дж. Гелбрейт пояснював тим, що великі масштаби сучасного виробництва притаманні розвинутим капіталістичним і соціалістичним країнам, потребують «приблизно схожої системи планування і організації» [4];
- 2) голландський варіант трактування процесу «конвергенції» Я. Тінбергена, який був представлений як «сприйняття» певних принципів і «переборення» інших, що у результаті приведе до наближення систем «Сходу і Заходу» і, як наслідок, до виникнення «змішаної системи», яка уможливить досягнення суспільного оптимуму;
- 3) соціологічна аргументація «конвергенції» П. Сорокіна, яка полягає у визначені спільніх рис двох систем в галузі виховання, освіти, культури, мистецтва, науки тощо;
- 4) американське трактування конвергенції В. Бакінгема, який вбачав у ній «єдиний загальний економічний лад» на капіталістичній основі [5] та ін.

Незважаючи на різноманітність підходів та трактувань теорії «конвергенції» того часу, більшість теоретиків «конвергенції» пропагували ідею зближення соціалізму і капіталізму, під якою насправді мали на увазі поглинання соціалізму капіталізмом.

Близьче до 80-х років конвергенція в економічних дослідженнях набуває значно вужчого значення, що пояснюється виникненням неокласичної теорії Р. М. Салоу та її подальшим модифікуванням, яка звернула увагу економістів на проблематику зіставлення рівнів виробництва бідних та багатих країн.

Огляд спроб трактування конвергенції представниками різних напрямів економічної теорії дозволяє зазначити, що існуючі визначення цього поняття мають фрагментарний характер, який стосуються лише окремих аспектів змін сучасних економік, наприклад: конвергенції (подібності) зростання і/або економічного розвитку, конвергенції (уподібнення) систем і/або фінансових ринків, конвергенції (зближення) моделей капіталізму, конвергенції (уніфікації) стилів життя і моделей споживання, а також конвергенції (схожості) управління адміністративною державою між країнами світової економіки. Саме тому відсутні дефініції,

а також їх систематика, які б реагували на цілісні (холічні) зміни, що відбуваються в економіках порівнюваних груп країн [11, с.52].

Сучасна інтеграція національних економічних систем, спираючись на неекономічні галузі суспільних наук, відносить конвергенцію до взаємного наближення країн з урахуванням сфери існування індивіда та суспільства, що й репрезентує сучасний інтердисциплінарний підхід до конвергенції. Головною особливістю такого підходу є набуття подібної будови і функцій неспорідненими організмами, тобто які мають різне походження внаслідок пристосування до умов схожого середовища проживання [6, с.317]. У рамках сучасного підходу, поширення набули дві концепції конвергенції – так звані бета-та сигма-конвергенції.

Концепція бета-конвергенції визначає конвергенцію як процес «нарощування», при якому країни з нижчим рівнем розвитку мають більш високі темпи економічного зростання. Другий тип конвергенції, тобто сигма-конвергенція, визначається як зменшення в часі дисперсії розподілу ВВП на душу населення або іншого показника доходу по виборці країн або регіонів [12, с.1].

Незважаючи на те, що комплексний аналіз регіональних інтеграційних процесів між окремими країнами світу, який характеризуються різним ступенем глибини та швидкості, виступає пріоритетним явищем, яке потребує вивчення та опису, в науковій економічній літературі немає єдиного підходу до визначення основних індикаторів, показників та критеріїв вимірювання економічної конвергенції.

Конвергенція в економічних відносинах у міжнародному поділі праці означає синхронізацію основних макроекономічних параметрів, зумовлених структурою різних за рівнем розвитку економічних систем, що адаптуються до умов єдиної для всіх глобальної економічної системи, тобто відбувається диференціація структури світової економіки шляхом поділу цілого на різноманітні форми і щаблі розвитку. Критерії конвергенції у цьому розрізі представляють програмно-цільові орієнтири, максимальна відповідність яким дозволяє країнам реалізувати багатовекторну інтеграцію з безліччю країн одночасно в різних формах і на паритетних засадах [8, с.2]. Отже, сьогодні економічна конвергенція, яка оцінює ступінь наближення економіки окремої країни чи груп країн, виступає специфічним показником готовності їх до інтегрування у світовий економічний простір.

Оцінюючи ступінь наближення економік, використовують поняття реальної та номінальної конвергенції. Перша визначається за величиною реального ВВП на душу населення (повинні зникати відмінності в рівнях добробуту країн переходного типу та розвинених країн Європи) [1, с.168], друга – за сукупністю п'яти критеріїв, які були сформульовані в Маастрихтському договорі та Протоколі № 6 до нього, де було визначено, що:

- країна повинна мати рівень інфляції, який не перевищує більш ніж на 1,5% середній показник для трьох країн з найнижчими темпами інфляції;
- країна повинна мати дефіцит бюджету, що не перевищує 3% ВВП;
- державний борг не повинен перевищувати 60% ВВП;
- процентна ставка не повинна перевищувати рівень, середній для трьох країн з найнижчими темпами інфляції, більш, ніж на 2 процентні пункти;
- країна повинна брати участь у системі спільного регулювання коливання валютних курсів не менше 2 років без девальвації (на момент підписання угоди межа коливань становила 2,25%, для італійської ліри і англійського фунта – 6%) [13].

Проте, зазначені критерії не можуть вважатися універсальними, адже процеси економічної конвергенції, які було необхідно прискорити з метою валютного об'єднання Європи, мали відносно штучний і суттєво керований характер. Більш того, описані критерії конвергенції є номінальними показниками, які більшість економістів вважають ані необхідними (оскільки країни з різними темпами інфляції можуть мати подібні структури економік), ані достатніми (оскільки країни з подібними темпами інфляції

можуть мати різні структури економік) для створення справно функціонуючої інтеграційної структури [14, с.4].

Отже, сучасна наукова спільнота для оцінки інтеграційних процесів використовує комплексно певні статистичні елементи кількісного та якісного характеру, які й складають загальну систему показників економічної інтеграції та дозволяють оцінити ступінь конвергенції досліджуваної структури. Така система показників включає поряд з індикаторами глобальної інтеграції значну кількість абсолютних, відносних, структурних та інших показників вимірювання регіональної економічної інтеграції, що пояснюється зростанням важливості внутрішньорегіональної торгівлі. У загальному вигляді зазначену систему показників наведено в табл. 1.

Таблиця 1
Базова система індикаторів регіональної економічної інтеграції [9; 15]

Категорія	Показник	
	Абсолютні	Відносні
Загальна	<ul style="list-style-type: none"> • кількість країн-учасниць; • чисельність населення країн-учасниць; • розміри економік країн-учасниць (ВВП); • сукупний експорт / імпорт. 	<ul style="list-style-type: none"> • відносні розміри економік країн-учасниць (частка в ВВП); • частка населення угруповання у загальній чисельності населення світу; • рівень соціально-економічного розвитку (ВВП на душу населення); • темпи економічного розвитку (темпи приросту ВВП); • частка у світовому експорті/імпорти.
Статичні показники	<ul style="list-style-type: none"> • бюджетний дефіцит; • зовнішній борг. 	<ul style="list-style-type: none"> • відношення бюджетного дефіциту до ВВП; • відношення зовнішнього боргу до ВВП.
Факторів виробництва	<ul style="list-style-type: none"> • обсяг внутрішньорегіональних ПІІ; • чисельність внутрішньорегіональних мігрантів. 	<ul style="list-style-type: none"> • частка внутрішньорегіональних ПІІ; • частка внутрішньорегіональних мігрантів; • концентрація внутрішньорегіональних ПІІ;
Товарів та послуг	<ul style="list-style-type: none"> • обсяги внутрішньорегіональної торгівлі. 	<ul style="list-style-type: none"> • частка внутрішньорегіональної торгівлі в загальній торгівлі угруповання; • інтенсивність внутрішньорегіональної торгівлі; • концентрація внутрішньорегіональної торгівлі.
Динамічні показники	<ul style="list-style-type: none"> • синхронізація та кореляція економічних циклів (темпів приросту ВВП); • конвергенція темпів інфляції; • конвергенція процентних ставок; • динаміка валутного курсу. 	

Серед основних методологічних розробок зазначеного розрізу варто також відмітити такі статистичні дослідження міжнародних організацій:

- 1) проект ОЕСР «Вимірювання глобалізації» [16];
- 2) система індикаторів Євразійської інтеграції ЄАБР [10];
- 3) спеціальна програма Університету ООН «Порівняльні дослідження регіональної інтеграції» [17];
- 4) методологія статистичних довідників UNCTAD та WTO [18; 19; 20];
- 5) статистичні видання Світового банку «Індикатори світового розвитку» [21] та ін.

Більшість із них засновані на чотирьох групах індикаторів, які використовує Світовий банк у власних дослідженнях (табл. 2).

Таблиця 2

Основні індикатори конвергенції Світового банку [21]

Група індикаторів	Індикатори
Глобальних інтеграційних зв'язків	<ul style="list-style-type: none"> • зовнішньоторговельний оборот (по відношенню до ВВП); • експорт та імпорт послуг (по відношенню до ВВП); • різниця в темпах зростання реальної торгівлі та реального ВВП; • сукупний рух приватного капіталу (по відношенню до ВВП); • чистий відтік і приплів прямих іноземних інвестицій (по відношенню до ВВП); • міграційне сальдо; • міжнародні грошові перекази працівників (по відношенню до ВВП).
Регіональних інтеграційних зв'язків	<ul style="list-style-type: none"> • сукупний експорт; • внутрішній експорт; • відсоткова частка у світовому експорти; • відсоткова частка внутрішнього експорту торгових блоків у їх сукупному експорти.
Торгової інтеграції	<ul style="list-style-type: none"> • відношення сукупної торгівлі товарами та послугами до ВВП; • відсоткова частка внутрішнього експорту торгових блоків у їх сукупному експорти; • відсоткова зміна частки країни у світовій торгівлі; • сукупна частка країни на світових ринках товарів і послуг; • торговий баланс, зовнішньоторговельний баланс і баланс послуг по відношенню до ВВП; • баланс зовнішньої торгівлі товарами по відношенню до ВВП.
Світової торгівлі	<ul style="list-style-type: none"> • товарний експорт (імпорт); • сільськогосподарський експорт (імпорт); • несільськогосподарський експорт (імпорт); • експорт (імпорт) продукції добувної промисловості та мінерального палива; • експорт (імпорт) послуг; • експорт (імпорт) транспортних послуг; • експорт (імпорт) інших послуг.

І хоча такий підхід має всеохоплюючий характер, він більше характеризує стан зовнішньоекономічної діяльності ніж конвергенцію та готовність до поглиблення інтеграційних процесів. Тому, аналізуючи ступінь інтегрованості країн варто користуватися системою показників, яку розробив Євразійський банк розвитку для аналізу євразійської інтеграції (табл. 3).

З урахуванням сучасного підходу до конвергенції, який включає особливості сфери існування індивіду та суспільства, базовими макроекономічними показниками, що визначають ступінь конвергенції можна вважати:

- ВВП на душу населення;
- темпи зростання ВВП за рік;
- частка зовнішнього боргу у ВВП;
- середньорічний рівень інфляції;
- зовнішньоторговельний оборот (по відношенню до ВВП);
- відсоткова частка в світовому експорти;
- індекс споживчих цін, % до попереднього року;
- міграційне сальдо.

Таблиця 3
Основні індикатори конвергенції ЄАБР [9]

Група індикаторів	Індикатори
Інтеграції ринків	<ul style="list-style-type: none"> частка внутрішньорегіональної торгівлі у сукупному зовнішньоторговельному обороті; частка внутрішньорегіональної торгівлі в сукупному ВВП регіону; частка трудових мігрантів регіону, що працюють в інших країнах (в сукупному населенні регіону).
Конвергенції економічних систем	<ul style="list-style-type: none"> ВВП на душу населення; темпи зростання ВВП за рік; середня ставка по депозитах (середня ставка по кредитах); частка витрат консолідованим бюджету у ВВП; частка зовнішнього боргу у ВВП; темпи зростання курсу національної валюти до долара США за рік; середньорічний рівень інфляції.

Кожний із вищезазначених індикаторів лише фрагментарно оцінює рівень схожості країн, тому розрахунок та порівняння показників країни, що інтегрується, та інтегрованих країн повинен проводитися у динаміці. А для впевненості у правильності висновків можна за даними макроекономічними показниками скласти інтегральну матрицю конкурентоспроможності, інтегральний показник якої відобразить реальне місце країни щодо угруппування.

Отже, інтегральна матриця на основі вищезазначених показників буде мати такий вигляд (табл. 4 та 5):

Таблиця 4

Інтегральна матриця конкурентоспроможності

	ВВП на душу населення	Темпи зростання ВВП за рік	Частка зовнішнього боргу у ВВП	Середньорічний рівень інфляції	Зовнішньоторговельний оборот (по відношенню до ВВП)	Відсоткова частка в світовому експорті	Індекс споживчих цін, % до попереднього року	Міграційне сальдо
Найбільш розвинена країна інтеграційного угруппування	a_{11}	a_{12}	a_{13}	a_{14}	a_{15}	a_{16}	a_{17}	a_{18}
Найменш розвинена країна інтеграційного угруппування	a_{21}	a_{22}	a_{23}	a_{24}	a_{25}	a_{26}	a_{27}	a_{28}
Країна, що інтегрується	a_{31}	a_{32}	a_{33}	a_{34}	a_{35}	a_{36}	a_{37}	a_{38}
Вага параметру (k)	0,125	0,125	0,125	0,125	0,125	0,125	0,125	0,125

Після розрахунку/включення параметрів до матриці № 1, розрахуємо другу матрицю за принципом $b_{11}=a_{31}/a_{11}$ (табл. 5).

Таблиця 5

Інтегральна матриця конкурентоспроможності

	ВВП на душу населення	Темпи зростання ВВП за рік	Частка зовнішнього боргу у ВВП	Середньорічний рівень інфляції	Зовнішньоторговельний оборот (по відношенню до ВВП)	Відсоткова частка в світовому експорті	Індекс споживчих цін, % до попереднього року	Міграційне сальдо
Найбільш розвинена країна інтеграційного угрупування	b_{11}	b_{12}	b_{13}	b_{14}	b_{15}	b_{16}	b_{17}	b_{18}
Найменш розвинена країна інтеграційного угрупування	b_{21}	b_{22}	b_{23}	b_{24}	b_{25}	b_{26}	b_{27}	b_{28}
Країна, що інтегрується	-	-	-	-	-	-	-	-
Вага параметру (k)	0,125	0,125	0,125	0,125	0,125	0,125	0,125	0,125

Значення інтегрального показника розраховують за формулою:

$$K_{int} = \sum b_i * k \quad (1)$$

де $\sum b_i$ – сума розрахованих показників матриці № 2;

k – вага кожного параметру матриці № 2.

Розрахувавши значення показника для найменш та найбільш розвинених інтегрованих країн, отримаємо інтервал. Попередньо прийнявши значення інтегрального показника країни, що інтегрується, за 1, та на основі отриманого інтервалу можна зробити висновок про те, наскільки конверговані країни, що аналізуються.

Висновки і перспективи подальших розробок. На сучасному етапі економічного розвитку досконала методологічна база оцінки та вимірювання економічних процесів та явищ безперечно має приоритетну роль. Отже, економічна конвергенція, яка оцінює ступінь наближення економіки окремої країни чи груп країн, виступає специфічним показником готовності їх до інтегрування у світовий економічний простір, а відтак представляє науковий інтерес з огляду на глобалізацію та інтернаціоналізацію економічних відносин. Значна ступінь розробки проблематики та різноманітність підходів у визначенні основних індикаторів конвергенції як показника засвідчують не лише виправдану важливість досліджуваного питання, але й відсутність уніфікованого підходу до оцінки ступеня інтегрованості країн у світовий економічний простір. Незважаючи на це, більшість варіантів оцінки мають дещо спільне, а саме: по-перше, більшість методик містять найбільш ефективний механізм стиснення доступної інформації щодо будь-якого регіонального угрупування; по-друге, усі вони дозволяють розрахувати інтегральні показники ефективності інтеграційних процесів; по-третє, вони одночасно виконують комплексний аналіз та систематизацію статистичного матеріалу, що дозволяє обґрунтовано оцінити ефективність регіональної економічної інтеграції. Таким чином, не зважаючи на те, який із варіантів оцінки інтегрованості буде застосовано, за допомогою певного набору індикаторів можна досліджувати ступінь схожості двох чи декількох економічних систем, а отже і явище конвергенції, яка є виступає універсальним показником інтегрованості країни до економічного простору.

Список використаної літератури

- Сищук А. А. Економічна конвергенція: європейський контекст для України / А. А. Сищук, К. Ю. Деделюк, Л. І. Мотовильська // Науковий вісник Волинського національного університету ім. Лесі Українки. – 2008. – № 6. – С. 168–172.

2. Конвергенція економічних моделей Польщі та України: [монографія] / [за заг. ред. Д. Г. Лук'яненко, В. І. Чужиков, М. Г. Вожняк та ін.]. – К.: КНЕУ, 2010. – 719 с.
3. Kowalik T. Współczesne systemy ekonomiczne: powstawanie, ewolucja, kryzys / T. Kowalik. – Warszawa: Wyd. WSPiZ im. L. Koźmińskiego, 2000. – 355 p.
4. Landreth H. Historia myśli ekonomicznej / H. Landreth, D. C. Colander. – Warszawa: Wyd. Naukowe PWN, 2012 (copyright 2005). – 595 p.
5. Гэлбрейт Д. Новое индустриальное общество / Д. Гэлбрейт. – М., 1969. – 453 с.
6. Bakingham W. S. Theoretical Economic Systems. A Comparative Analysis / W. S. Bakingham. – N.Y., 1958. – 484 р.
7. Словарь иностранных слов / [под ред. И. В. Лехина, С. М. Локшиной, Ф. Н. Петрова, Л. С. Шаумяна]. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Советская энциклопедия, 1964. – 784 с.
8. Marini M. Convergence of candidate countries to European Union: an analysis on industrial production using dynamic factor model [Electronic source] / M. Marini. – Working papers and studies, European Commission, 2004. – 11 p. – Access: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-DT-04-006/EN/KS-DT-04-006-EN.PDF.
9. Булатова О. В. Методичні підходи дослідження торгово-економічної складової регіональних економічних процесів / О. В. Булатова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ: сб. науч. трудов. – Стамбул-Донецк: ДонНУ, РФ НИСИ, 2010. – С. 82–86.
10. Корнєв М. М. Методи дослідження конвергенції економічних систем [Електронний ресурс] / М. М. Корнєв. – Режим доступу: http://archive.nbuvgov.ua/portal/soc_gum/Dtr_ep/2012_1/files/EC112_03.pdf.
11. Article 109j, Treaty on European Union [Electronic source] // Official Journal of the European Communities. – № 191. – 29 July 1992. – Access: <http://eur-lex.europa.eu/en/treaties/dat/11992M/htm/11992M.html>.
12. Van de Coevering C. Structural convergence and monetary integration in Europe [Electronic source] / Van de Coevering C. – De Nederlandsche Bank // MEB Series. – № 20. – December, 2003. – Access: <http://econpapers.repec.org/paper/dnbmebsr/2003-20.htm>.
13. Measuring Globalisation: OECD Handbook on Economic Globalisation Indicators – 2005 [Electronic source]. – 235 p. – Access: <http://www.observatorioconstruccion.com/ficheros/cee13d7dabaa2832808af23bb2a815a6.pdf>.
14. Григорян К. Г. Система индикаторов региональной экономической интеграции [Электронный ресурс] / К. Г. Григорян // Российский экономический интернет-журнал АТиСО. – М.: АТиСО, 2012. – Режим доступа: <http://www.erej.ru/Articles/2012/Grigorian.pdf>.
15. OECD Economic, Environmental and Social Statistics [Электронный ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/document/0,3746,en_2649_201185_46462759_1_1_1_1,00.html.
16. Система индикаторов евразийской интеграции / [Е. Ю. Винокуров, А. М. Либман, Ф. Ломбарджи, Н. В. Максимчук]. – Алматы, 2009. – 160 с.
17. Comparative Regional Integration Studies (UNU-CRIS) [Electronic source] // Annual Report – 2008. – Brugge, Belgium: United Nations University-Comparative Regional Integration Studies, 2008. – 37 p. – Access: <http://www.cris.unu.edu/Annual-Reports.63.0.html>.
18. UNCTADSTAT: Methodology and Classification [Electronic source]. – Access: <http://unctadstat.unctad.org/UnctadStatMetadata/Classifications/Methodology&Classifications.html>.
19. WTO International Trade Statistics [Electronic source]. – Access: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its_e.htm.
20. Concepts and definitions [Electronic source] // Eurostat metadata. – Access: http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=LST_NOM&StrGroupCode.
21. World Development Indicators [Electronic source] // The World Bank. – Access: <http://data.worldbank.org/indicator/all>.

Прийнято до друку 23.09.2013

ТРАНСКОРДОННИЙ КЛАСТЕР ЯК ФОРМА ПРОСТОРОВОГО РОЗВИТКУ ЄВРОРЕГІОНІВ

У статті розглянуто проблеми створення транскордонних кластерів у контексті перспектив євроінтеграції України. Визначено роль і особливості кластерних утворень як нової форми просторового розвитку єврорегіонів у структурі транскордонного ринку. Досліджено механізм формування їх конкурентних переваг у процесі розширення ЄС.

The article is devoted to the problems of creation of cross-border clusters in the context of the prospects of Ukrainian European integration. The role and peculiarities of cluster formations as a new form of spatial development of euroregions in the structure of cross-border market are defined. The mechanism of formation of the competitive advantages in the process of EU enlargement is studied.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Наприкінці минулого століття регіональна політика ЄС перейшла до нової парадигми – від застосування механізмів ліквідації диспропорцій регіонального розвитку шляхом міжрегіонального перерозподілу ресурсів до мобілізації природно-ресурсного потенціалу територій і застосування принципу субсидіарності. Цей підхід було використано суміжними прикордонними регіонами Європи, які налагодили взаємні контакти між державними регіональними органами влади, органами місцевого самоврядування, громадськими організаціями, суб'єктами господарювання територій, об'єднуючи зусилля для вирішення спільних проблем, і від співробітництва за окремими транскордонними угодами перейшли до співробітництва в рамках єврорегіонів. В умовах глобалізації та регіоналізації світової економіки зростає роль регіонів держав у вирішенні проблем покращання якості життя населення [1, с.28]. Особлива увага приділяється транскордонним проблемам, вирішення яких пов'язано з розвитком теоретико-методологічних засад, систематизацією організаційних форм, розробкою регіональної політики в сфері транскордонного співробітництва, які повинні базуватися на рекомендаціях Ради Європи та Європейського Союзу.

З метою підвищення ефективності співпраці та усунення негативного впливу наявності кордонів і досягнення повномасштабного інтегрованого простору сучасна регіональна політика ЄС щодо розвитку транскордонних регіонів зумовила пошук нових форм транскордонного співробітництва. Переважна більшість країн-членів ЄС вже прийшли до єврорегіональної форми транскордонного співробітництва як уніфікованої структури, що координує співробітництво та у багатьох випадках виконує роль організаційно-фінансового центру реалізації транскордонних проектів. Проте цього виявилося недостатньо з огляду на розвиток міжнародної конкуренції і підвищення ролі регіонів у самостійному вирішенні власних проблем [2, с.491]. Крім того, в умовах глобалізації спостерігається відхід від ієрархічних структур управління, що наразі не можуть забезпечити високий рівень конкурентоспроможності будь-яких об'єктів. Науковці стверджують, що конкурентоспроможність і процес кластеризації нерозривно пов'язані й взаємно обумовлені. Широкомасштабне використання кластерного підходу довело його ефективність, зокрема, в транскордонних регіонах, що повною мірою включилися в процеси кластеризації, незважаючи на наявність кордонів і отримуючи синергетичні ефекти на транскордонних ринках [3, с.10].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Кластерний підхід до структурування економіки, обґрунтування стратегій регіональної промислової політики та

підвищення конкурентоспроможності економічних систем є загальнознаним у розвинутих країнах. Основоположником сучасної концепції кластерів та їх впливання на формування конкурентних переваг є М. Порттер. Суттєвий внесок у вирішення проблем конкурентоспроможності регіонів та функціонування галузевих кластерів зробили Й. Шумпетер, Ф. Перру, В. Прайс, І. Ансофф. Дослідженю концепції кластерів та обґрунтуванню організаційно-економічного механізму їх формування в Україні присвячено праці вітчизняних економістів: В. М. Гейця [1, с.285–423; 2, с.129–608; 3, с.10–11], С. І. Соколенка [4; 5, с.31–35], М. П. Войнаренка [6, с.27–30], А. І. Ковальова, В. І. Захарченка [7, с.180], В. М. Осипова, Ю. М. Бажала, Н. А. Мікули [9, с.30–42; 10, с.129–141; 11, с.129–141; 12, с.103–176] та ін. У наукових працях цих учених визначено теоретико-методологічні аспекти конкурентного кластерного розвитку. Так, на думку С. І. Соколенко, «кластери створюють унікальну підставу для розвитку інноваційної діяльності, підвищення продуктивності та рентабельності сектору малих і середніх підприємств. Кластери – істинне дитя глобалізації, підвищення ролі регіонів, створюють основу для притоки іноземних інвестицій, навчання широкого кола підприємців і міцного розвитку малого і середнього підприємництва, підвищення гнучкості та мобільності компаній, створення широкого спектру мережевих структур» [4, с.69].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Впровадження кластерного підходу вважається в Європі одним із ефективних засобів забезпечення конкурентоспроможності національної та регіональної економіки. Реалізація загальноєвропейських зasad просторового розвитку, розширення ЄС до кордонів України, активізація транскордонного співробітництва та реалізація Державної стратегії регіонального розвитку України на період до 2015 року зумовили необхідність розробки і впровадження нових механізмів підвищення конкурентоспроможності прикордонних регіонів, серед яких особлива увага приділяється кластерному підходу. Транскордонне співробітництво, що спрямоване на підвищення ефективності використання природно-ресурсного потенціалу прикордонних територій, на об'єднання зусиль для вирішення спільних та ідентичних проблем по обидва боки кордону дає можливість застосувати кластерний підхід до транскордонного регіону.

Невирішеними залишається багато питань щодо ролі кластерів у регіональному розвитку транскордонної економіки. Наявність невирішених наукових проблем, пов'язаних з необхідністю залучення кластерного потенціалу до процесів економічного зростання транскордонних регіонів, недостатній рівень дослідження тенденцій його розвитку зумовлюють актуальність даної теми.

Перед економічною наукою постає завдання розробки принципів і механізмів, необхідних для реалізації такої промислової політики, яка б забезпечувала стійкі темпи економічного зростання і підвищення конкурентоспроможності на всіх рівнях. Цим цілям відповідає методологія формування кластерів глобальної конкурентоспроможності, які за М. Порттером є «внутрішніми точками зростання» регіональної і національної економіки. Завдання підвищення конкурентоспроможності вітчизняної промисловості свідчать про те, що проблема розробки механізму впровадження транскордонних кластерних об'єднань підприємств галузі є своєчасною та актуальною.

Постановка завдання. Метою статті є визначення перспектив використання кластерного механізму та обґрунтування кластерною стратегії щодо інноваційного просторового розвитку транскордонних регіонів в умовах посилення інтеграційних процесів та розвитку транскордонної кооперації. В даному контексті автор вважає за необхідне розкриття передумов та ключових факторів формування транскордонних кластерів, а також з'ясування їх ролі в процесі нарощення інноваційної спроможності єврорегіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Незважаючи на доведену міжнародною практикою ефективність, розвиток кластерних систем в Україні відбувається надто повільно. Тим не менш, для української економіки є вигідним створення не тільки «внутрішніх», але й

транскордонних кластерів, що передбачає інтенсивний обмін ресурсами та технологіями в межах єврорегіонів. Такі кластери зумовлюють створення єдиного інноваційного та інформаційного простору, трансферту технологічних та управлінських рішень у сфері кластеризації промисловості, тобто забезпечують взаємне укріплення конкурентоспроможності транскордонного регіону.

Інтеграційні процеси у сфері формування транскордонного регіону відбуваються у всіх видах діяльності – економічній, культурній, політичній та у мережі розселення. Процеси економічної інтеграції охоплюють інтенсивний доповнюючий обмін благ та циркуляцію чинників виробництва (праці, капіталу та послуг) і створення спільних економічних ринків (праці, фінансового тощо). Ці процеси є суттєвим чинником формування як територіального, так і транскордонного регіону, а саме:

- 1) субдержавне виділення секторних систем економічної діяльності, що характеризуються певною замкненістю, у межах якої балансуються фактори виробництва, що визначають доходи і рівень життя населення, а також темпи розвитку економіки;
- 2) формують самоорганізацію цієї підсистеми через відповідні «імпульси» та створення умов, що діють в межах підсистеми;
- 3) визначають економічні інтереси людей, що отримують економічну користь від цієї замкненості;
- 4) зміцнюють співпрацю та кооперативну діяльність.

Транскордонні ринки – це об'єднані національні регіональні ринки товарів, послуг, капіталів, праці, якими неформально користуються громадяни сусідніх територій для задоволення власних потреб (домашнього господарства) в межах діючих національного та міжнародного законодавств. Транскордонний ринок товарів – це сфера руху товарних потоків між постачальниками і споживачами, які знаходяться по різні боки кордону, а також здійснення конкретної господарської діяльності, пов'язаної з реалізацією та переміщенням товарів через кордон в межах певного транскордонного регіону та в рамках діючих національного та міжнародного законодавств.

Створення кластерів на трансрегіональному рівні є однією із поширених форм інтеграції при формуванні партнерських зв'язків між підприємствами. Розвиток партнерства між фірмами у межах транскордонних кластерів може принести значні вигоди як бізнесу, так і економіці в цілому [5, с.31]. Вони передбачають: зростання рівня досвіду, що забезпечує компанії більш глибинні відносини у їхніх ланцюгах постачання і забезпечує потенціал міжфірмового навчання і співробітництва; здатність фірм реалізувати ефект масштабу завдяки більш широкій додатковій спеціалізації виробництва в межах кожної фірми, спільній закупівлі сировини для отримання оптових знижок, або спільному маркетингу; зміцнення суспільних й інших неформальних зв'язків, які призводять до створення нових ідей і нових підприємств; поліпшення інформаційних потоків у межах кластера, наприклад, використовуючи постачальників фінансових послуг [6, с.28].

Транскордонні кластери охоплюють суміжні території сусідніх держав, до їх складу входять інституції, розміщені по обидва боки кордону. Тому транскордонні кластери можна визначити як групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, що мають такі ознаки: географічно зосереджені у транскордонному регіоні; співпрацюють та конкурують; спеціалізуються у різних галузях; пов'язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну. Особливістю транскордонних кластерів є те, що учасники кластерів розміщені у різних податкових, митних, законодавчих середовищах сусідніх країн, однак можуть мати спільні підприємства та організації, користуватися спільною інфраструктурою і функціонують насамперед на транскордонних ринках. Доречно згадати, що конкурентне середовище прикордонного регіону визначається й конкурентним середовищем сусідньої території.

Транскордонні кластери створювалися в Європі паралельно з формуванням єврорегіонів. Більшість із них працюють без координуючих структур або користуються послугами агентств регіонального розвитку, що одночасно є учасниками єврорегіонів.

Єврорегіони можна використовувати як координуючі структури тих транскордонних кластерів, учасниками яких є суб'єкти господарювання прикордонних територій України. Для обґрунтування цієї думки звернемося до аналізу процесів розвитку єврорегіонів країн-членів, зокрема, нових членів ЄС. Аналіз дозволяє виокремити такі стадії розвитку єврорегіонів:

- створення інформаційних центрів та правничих консультацій;
- розвиток співпраці у сфері культури;
- розвиток економічної співпраці на початкових стадіях, прикордонна торгівля.

Перші спільні проблеми, для розв'язання яких необхідна була координованість дій обох сторін, стосувалися розбудови прикордонної інфраструктури та проблеми довкілля, зокрема використання спільних природних ресурсів – річок, лісів, гір тощо. Тому подальше поширення єврорегіональної співпраці відбувалося в напрямах розбудови комунікаційної інфраструктури, охорони довкілля, просторового планування.

Одночасно, співробітництво в культурній сфері поширилося на освіту та науку, туристично-рекреаційну діяльність, що зумовило підвищення активності мешканців прикордонних територій щодо самозайнятості, участі в громадських організаціях тощо. Активізація співпраці та її стимулювання з боку ЄС сприяли створенню концепцій спільного розвитку єврорегіонів, що, у свою чергу, працювало на розроблення стратегій спільного розвитку транскордонних регіонів і механізмів їх реалізації. Детальний аналіз соціально-економічного розвитку транскордонного регіону дозволив розробити більш вагомі транскордонні проекти, наприклад, створення спільних промислових зон чи формування транскордонних кластерів. Так, необхідність створення конкурентоспроможної економічної системи в транскордонному регіоні зумовили пошук рішень з позицій можливостей спільного використання існуючих та створення нових потужностей, а також розвитку виробничо-технічної кооперації (сільськогосподарських, промислових підприємств, обслуговуючих (сервісних) організацій, інноваційна та інвестиційна діяльність) [7, с.166].

Формування промислових кластерів, які визначають структурну основу економічного зростання у транскордонних регіонах, місцеві партнерські відносини сприяють досить швидкій трансформації результатів наукових досліджень в регіональну промислову політику [8, с.30]. При цьому утворення нових промислових кластерів часто розглядається як база регіонального ендогенного економічного зростання. Вигоди для бізнесу від розвитку кластера залежать переважно від особливостей останнього, але узагальнено можуть проявлятися у зниженні витрат поточної діяльності, підвищенні гнучкості та конкурентоспроможності при створенні нових продуктів, технологій, з'являються можливості для більш успішного виходу на міжнародні ринки, формується основа, базис для одержання додаткових конкурентних переваг, обумовлених не властивостями товару, послуг, а наявністю розвинених систем просування товару; управлінських рішень на основі вивчення змін зовнішнього середовища. Для малих і середніх підприємств транскордонний кластер може істотно знижувати бар'єр виходу на ринки збуту продукції та поставок робочої сили, сировини та матеріалів.

У свою чергу, підвищення ефективності діяльності підприємств кластера повинне збільшити базу оподаткування (відрахування у бюджети різних рівнів), зайнятість, рівень доходів населення, підвищення стійкості та конкурентоспроможності транскордонних територій [9, с.59].

Головним завданням транскордонної кластеризації є підвищення конкурентоздатності економіки транскордонного регіону, що створить низку переваг не тільки учасникам бізнесу у вигляді зростання продуктивності діяльності, зниження трансакційних витрат, ширшого доступу до ринків збуту, технологій, економії від масштабів та досягненні синергетичного ефекту, але й сприяє зміцненню конкурентного статусу єврорегіону, активізації підприємницької активності, підвищенню інвестиційної привабливості, найбільш раціональному використанню ресурсів, удосконаленню

інноваційного середовища, зростанню експортного потенціалу та забезпеченням стійкого розвитку соціальних процесів.

За висловом М. Портера, географічна кластеризація – один із найбільш динамічних та швидко поширюваних процесів сучасного економічного розвитку. Експерти ОЕСР стверджують, що інноваційні кластери виступають «двигунами економічного зростання національних економік, а реалізація кластерних ініціатив – ключовим інструментом нарощення конкурентоспроможності країн». Ця теза підтверджується статистичними даними, які демонструють роль кластерів в економічному розвитку окремих країн. На початку 1980-х рр. кластерна концепція набула якісно нового практичного значення – перетворилась на ключовий елемент економічної та інноваційної політики провідних держав світу, а кластерні ініціативи отримали статус ефективних інструментів підвищення конкурентоспроможності як окремих регіонів, так і національних економік у цілому. Вперше кластерна стратегія розвитку була розроблена та імплементована в 1989 р. у штаті Флорида в США, а до 1992 р. ще два штати – Аризона й Орегон – сформували та застосували аналогічні стратегії. Починаючи з 1990-х рр., кластерна політика офіційно реалізується урядами США, Австралії та Нової Зеландії. У 2006 р. Європейська Комісія в комюніке «Впроваджуючи знання у практику: загальна інноваційна стратегія для Європейського Союзу» визнала, що «мобілізація потенційних та стимулювання діючих кластерів являються критично важливими заходами в контексті реалізації Лісабонської стратегії» [10, с.131].

Кластери неминуче асоціюються з мережами, що є формальними та неформальними організаціями, які спрощують обмін інформацією та технологіями, а також сприяють координації заходів та співробітництва між членами кластеру. Транскордонні кластери охоплюють суміжні прикордонні території сусідніх держав, до складу яких входять інституції та фірми, розміщені по обидва боки кордону. Тому транскордонні кластери можна визначити як групи незалежних компаній та асоційованих інституцій, які: географічно зосереджені у транскордонному регіоні; співпрацюють та конкурують; спеціалізуються у різних галузях, пов’язані спільними технологіями та навичками і взаємодоповнюють одна одну, що в кінцевому підсумку дає можливість отримання синергетичних та мережевих ефектів, дифузії знань та навиків [11, с.112].

Існують такі моделі формування транскордонних кластерів:

1. Монополярний (асиметричний) транскордонний кластер може сформуватися у випадку, коли суміжні регіони сусідніх країн суттєво відрізняються за рівнями економічного розвитку чи впровадження кластерних підходів, або інституційними системами. У цьому випадку кластер, що сформувався по один бік кордону, в процесі свого розвитку буде залучати окрім підприємства-субконтрактори, місцевих постачальників (наприклад для постачання сировини, комплектуючих) або організації збуту (для завоювання ринку) у свою мережу. Унаслідок обміну досвідом, передачі знань та технологій, створення нових підприємств, по інший бік кордону поступово також може сформуватися повноцінна кластерна мережа. Ще один різновид такого кластеру може бути у випадку розміщення філії ТНК на території регіону, навколо якої поступово сформується мережа постачальників та суміжних підприємств.

2. Біполлярний (поліполярний) транскордонний кластер. Інша модель транскордонного кластеру – біполлярна чи поліполярна у випадку, коли область межує більш ніж з однією країною (наприклад, Закарпатська обл.). Вона заснована на підході, що транскордонна мережа базується на існуванні региональних мереж (кластерів) як засновницьких елементів. У межах цього встановленого статусу будеться транскордонна мережа. Існуючі функції кожної із региональних мереж будуть гармонізовані і відкриті для підприємств регіонів-партнерів.

В умовах європейської інтеграції все більше кластерів у Європі спрямовують свої зусилля на пошук нових ринків та ресурсів поза національними кордонами. Проте, у цьому процесі, вони зустрічають численні труднощі навіть в тих умовах, коли міжнародні

зв'язки формуються між країнами, що належать єдиному ринку ЄС. На рівні ЄС та країн-учасників розробляються подальші дії, спрямовані на розвиток транскордонної та міжрегіональної економічної кооперації. Важливою складовою кластерної політики стає передача кращих практик через кордони і підтримка міжнародних зв'язків національних і регіональних кластерів, зокрема у рамках Сьомої рамкової програми та програм міжрегіонального та транскордонного співробітництва. Таким чином, транскордонні кластери у Європі вже є досить відомим явищем, їх підтримка забезпечується не лише на національному рівні, але й на загальноєвропейському, зокрема, шляхом реалізації регіональної політики ЄС, однією із умов якої є наявність стратегії спільного розвитку транскордонних регіонів.

Стратегія спільного розвитку транскордонного регіону – це план дій, що передбачає співробітництво, у якому задіяні органи державної влади та місцевого самоврядування, компанії та інші інституції з обох боків кордону. Загалом цей план дій повністю відповідає плану щодо формування та підтримки кластерів, зокрема, транскордонних. Застосовуючи концептуальний підхід до оцінки перспективності чи конкурентоспроможності кластерів, запропонований М. Порттером на початку 1990-х років, варто насамперед відмітити, що конкурентоспроможність кластера визначається як продуктивність, якої можуть досягнути його підприємства, розташовані на певній території. Причому, ключовим визначальним фактором продуктивності кластера є географічна близькість його підприємств. М. Порттер визначив дві ємні категорії факторів, які спричиняють вплив на конкурентоспроможність. До першої категорії факторів належать соціальні, політичні, макроекономічні та законодавчо-правові умови, до другої – мікроекономічні. Програма ІНТЕРРЕГ II, яка мала забезпечити умови, за яких національні кордони не ставали б перешкодою для європейської інтеграції, у тому числі, економічної, стала найбільшим джерелом фінансування кластерів. До соціальних умов можна аргументовано віднести сподівання підприємців розширити свої ринки збуту та підвищити рентабельність виробництва товарів та послуг внаслідок падіння державних кордонів, як перепон для ведення економічної діяльності через державні кордони [12, с.79].

Основними завданнями щодо формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів є:

- 1) підвищення конкурентоспроможності транскордонних регіонів, підвищення індексу людського життя;
- 2) сприяння утворенню нових та розвитку існуючих єврорегіонів як інституційної платформи для виявлення транскордонних кластерних ініціатив та розвитку транскордонних кластерів;
- 3) забезпечення інноваційно-інвестиційної моделі розвитку підприємств та інших суб'єктів господарювання, розташованих у транскордонних регіонах, впровадження нових технологій у виробництві товарів та послуг.

Переваги кластеру повною мірою реалізуються завдяки таким сучасним управським технологіям, як субконтрактация і аутсорсинг – «впадаючий ззовні», основаних на виділенні ключових коопераційних позицій та фокусуванні всіх господарських зв'язків саме на них. Процес субконтракції передбачає наявність головного підприємства – «контрактора» та безліч малих та середніх підприємств – «субконтрактациі». Контрактор та субконтрактор укладають між собою договір, відповідно до якого контрактор доручає одному або декільком підприємствам (субконтракторам) виробництво деталей, комплектуючих або вузлів, необхідних для виробництва кінцевого продукту. Аутсорсинг передбачає таку взаємодію, за якої «зовнішнє» підприємство, яке продає замовнику свої товари або послуги, включається в «управлінські контури» замовника як функціональний підрозділ, залишаючись при цьому юридично та організаційно незалежним.

До напрямків державної регіональної кластерної політики належать:

- виявлення та моніторинг ситуації розвитку економічних кластерів на територіальному

рівні, а також визначення структури кластерів;

- територіальна локалізація його окремих ланок, співфінансування аналітичних дослідів перспектив розвитку кластерів на зовнішньому ринку, оцінка виявлення кластеру на територію та соціальну сферу;
- формування комунікаційних ділянок для потенційних учасників територіальних кластерів, у тому числі, за рахунок їхньої інтеграції в процес розробки та обміркування стратегії регіонального розвитку;
- сприяння консолідації учасників кластеру (у тому числі, через асоціативні форми), реалізація програм сприяння виходу підприємств кластеру на зовнішні ринки, проведення спільних маркетингових досліджень та рекламних заходів, реалізація освітньої політики, узгодженої з основними представниками кластеру, забезпечення можливості комунікації та кооперації підприємств та освітніх закладів.

Транскордонному кластеру як новій формі просторової організації виробництва М. Порттер надає перевагу в забезпеченні конкурентоспроможності країни. Це пояснюється тим, що кластер дає можливість використовувати позитивні ефекти двох способів координації ринкової системи – внутрішньо-корпоративної взаємодії та ринкового механізму – з метою інтенсифікації та підвищення ефективності дифузії нових знань та технологій [13, с.67]. В межах кластеру інновації – продукт діяльності кількох фірм або науково-дослідних центрів – поширюється мережею технологічних взаємозв'язків у загальному регіональному економічному просторі. Крім того, диверсифікація джерел нових знань спрощує комбінацію факторів виробництва та активізує інноваційну діяльність. Таким чином, інноваційний кластер є не випадковою концентрацією різноманітних технологічних ідей, а впорядкованою системою дифузії нових знань і технологій. При цьому важливою передумовою трансформації винаходів у інновації (винаходи, що знайшли практичне застосування) є формування розгалуженої мережі сталих зв'язків між усіма учасниками кластера – так званих «технологічних мереж».

Можна виділити три позитивних ефекти розвитку кластерів:

- масштабу;
- спілloverного (поширення);
- синергетичного.

Ефект масштабу досягається при нарощенні обсягів виробництва та полягає в зниженні собівартості продукції за рахунок скорочення частки постійних витрат у її структурі. Спілloverний ефект відображає зниження питомих витрат підприємства у довгостроковій перспективі внаслідок диверсифікації діяльності та асортименту продукції та послуг відповідно до специфіки споживацьких уподобань. Ефект синергії відображає формування додаткових конкурентних переваг учасників кластеру в результаті їх системної взаємодії [14, с.468]. За умови взаємодії трьох ефектів (масштабу, поширення, синергії) навіть неприбуткові підприємства кластера мають можливість подолати нижній поріг рентабельності за рахунок підвищення продуктивності праці та зниження собівартості продукції.

Висновки і перспективи подальших розробок. Інтенсивний розвиток транскордонних кластерних систем в Україні передбачає прийняття концепції і розробку загальнонаціональної програми розвитку кластерних об'єднань на основі реалізації моделей кластерного розвитку транскордонних єврорегіонів, що складаються з низки послідовних організаційно-економічних взаємозгоджених заходів, об'єднаних в системний механізм.

У результаті використання кластерних технологій прискорюється створення внутрішніх і зовнішніх конкурентних переваг економічних суб'єктів, посилюється підтримка конкурентного середовища, що позитивно впливає на підвищення конкурентоспроможності національної економіки в умовах інтеграційних процесів. Підтримка кластерних ініціатив є дієвим інструментом стимулювання економічного розвитку депресивних транскордонних регіонів, а також прискорення інноваційного зростання як у високотехнологічних, так і

традиційних секторах економічної діяльності. Позитивними ефектами формування транскордонних кластерів є розвиток кооперації та встановлення партнерських стосунків між компаніями, що, у свою чергу, активізує генерування інновацій, сприяє зниженню трансакційних витрат та, відповідно, створює додаткові конкурентні переваги для єврорегіонів.

Список використаної літератури

1. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / [за ред. акад. НАН України В. М. Геєця]. – К.: Ін-т екон. прогнозув.; Фенікс, 2003. – 1008 с.
2. Геєць В. М. Суспільство, держава, економіка: феноменологія взаємодії та розвитку / В. М. Геєць. – К.: Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2009. – 864 с.
3. Геєць В. М. Кластери і мережеві структури в економіці – тема досить цікава, але на сьогодні ще до кінця не вивчена / В. М. Геєць // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 10–11.
4. Соколенко С. І. Сучасний економічний розвиток регіону на основі інноваційних промислових кластерів / С. І. Соколенко // Матеріали семінару-наради «Розвиток територіальної громади на основі кластерної моделі виробництва». – Сміла, 2009.
5. Соколенко С. І. Проблеми і перспективи посилення конкурентоспроможності економіки України на основі кластерів / С. І. Соколенко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 31–35.
6. Войнаренко М. П. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М. П. Войнаренко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 27–30.
7. Захарченко В. И. Кластерная форма территориально-производственной организации: [монография] / В. И. Захарченко, В. Н. Осипов. – Одесса: Фаворит, 2010. – Ч. 2. – 236 с.
8. Шрьодер Ж. Кластерний підхід у стратегії регіонального розвитку: зб. матер. міжн. конф. «Місцевий та регіональний розвиток в Україні: виклики та можливості» / Ж. Шрьодер. – Київ, 2005. – С. 30–42.
9. Мікула Н. А. Міжтериторіальне та транскордонне співробітництво: [монографія] / Н. А. Мікула. – Львів: ІРД НАН України, 2004. – 395 с.
10. Мікула Н. А. Стратегія формування та підтримки розвитку транскордонних кластерів: зб. наук. праць / Н. А. Мікула // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Кластери та конкурентоспроможність прикордонних регіонів. – 2008. – Вип. 3 (71). – С. 129–141.
11. Бєлєнський П. Ю. Конкурентність на транскордонних ринках / П. Ю. Бєлєнський, Н. А. Мікула, Є. Е. Матвеєв. – Львів: Інст. рег. досліджень НАН України, 2005. – 214 с.
12. Рекомендації щодо впровадження нових форм транскордонного співробітництва: [кол. авторів за ред. д.е.н., проф. Н. А. Мікули]. – Львів: Ін-т. рег. досл. НАН України, 2010. – 150 с.
13. Портер М. Конкуренція / М. Портер; [пер. с англ.]. – М.: Вильямс, 2002. – 496 с.
14. Брикова І. В. Конкурентоспроможні кластери як основа формування регіональних інноваційних систем країн світу / І. В. Брикова // Формування ринкової економіки. Регіональний розвиток України: проблеми та перспективи. – Ч. 2. – Київ: КНЕУ ім. В. Гетьмана. – 2011. – С. 465–474.

ПЕРСПЕКТИВИ КЛАСТЕРНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ТУРИЗМУ В КАРПАТСЬКОМУ РЕГІОНІ (НА ПРИКЛАДІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

У статті досліджено перспективи впровадження кластерної моделі розвитку туризму на регіональному рівні. Обґрунтовано теоретико-методологічні засади формування туристичних кластерів з метою активізації туризму, який визначає місце країни у високоінтегрованому світовому господарстві.

The question of the cluster model of tourism developing provided at the regional level are investigated in the article. Theoretical and methodological aspects of tourist clusters forming with the purpose of activation of tourism which determines the place of the country in the highly integrated world economy are considered.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Глобалізація світової економіки, посилення міжнародної конкуренції в туристично-рекреаційній галузі привели до зростання популярності нової інноваційної моделі співпраці суб'єктів підприємництва в межах певного регіону, в рамках якої всі учасники прагнуть об'єднатися в кластери. Кластерний розвиток як фактор збільшення національної і регіональної конкурентоспроможності є характерною ознакою сучасної інноваційної економіки. Світова практика показала, що кластеризація економіки обумовлює та здійснює вирішальний вплив на процеси посилення конкурентоспроможності та прискорення інноваційної діяльності.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням дослідження особливостей розвитку рекреаційно-туристичного комплексу, проблемам територіальної організації діяльності, оцінки ефективності інтеграційних об'єднань присвячено праці таких провідних учених, як М. І. Долішній, В. І. Мацола, В. В. Готра, В. П. Мікловда, М. І. Пітюлич, О. М. Кальченко, В. В. Горлачук, О. М. Коваль, В. В. Гоблик та ін. Протягом останніх десятииріч у зарубіжній та вітчизняній науковій літературі все більше уваги приділяється вивченню кластерів як особливих територіальних об'єднань та нових форм організації виробництва. Суттєвий внесок у розвиток концепції кластеризації внесли праці М. Портера, М. Енрайта, М. Фельдмана, Дж. Хертога, М. Стейнера, В. Прайса, Е. Бергмана, Б. Гаррета, С. Девіса, Д. Джереффі, М. Кастельса, П. Кругмана, К. Моргана, Е. Менсфільда, Б. Харрісона.

Дослідженю проблем, які виникають при формуванні та функціонуванні кластерів, присвячено численні праці вітчизняних науковців, зокрема, Л. І. Гонтаржевської, Ю. М. Бажала, П. Ю. Буряка, М. П. Войнаренко, С. В. Мочерного, А. О. Прочан, С. І. Соколенка, Д. М. Стеченка, Л. М. Черчик та ін. Можливості діяльності кластерних утворень в рекреаційно-туристичній сфері розкрито в працях Ю. Г. Дробенка, О. В. Мельник, І. Ю. Швеця та інших, що свідчить про значний інтерес та перспективи кластерних утворень в рекреаційно-туристичній сфері України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах одним із недостатньо досліджених вітчизняною наукою напрямків вивчення і моделювання туристичної діяльності є кластерний підхід. Проблемам кластеризації в туристичній галузі приділяється недостатньо уваги, тому питання функціонування і розвитку туристичних кластерів взагалі, і в Україні зокрема, є досить актуальним і потребує більш детального вивчення.

Постановка завдання. Метою статі є дослідження особливостей функціонування туристичних кластерів, аналіз перспектив розвитку процесів кластеризації в туристичній

галузі Закарпаття на основі раціонального використання рекреаційного та історико-культурного потенціалів краю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підвищення конкурентоспроможності рекреаційно-туристичної сфери можна забезпечити за рахунок активізації руху туристичних потоків. Одним із способів отримати конкурентні переваги на ринку, а також покращити привабливість території для потенційних туристів є створення такого територіально-галузевого об'єднання, як туристичний кластер.

Туристичний кластер розглядають як систему інтенсивної виробничо-технологічної та інформаційної взаємодії туристичних підприємств, постачальників базових та додаткових послуг із приводу створення спільнотого туристичного продукту [1, с.28–29]. Кластер – продукт співпраці підприємств індустрії туризму з усіма іншими видами бізнесу, пов’язаними з їх обслуговуванням. В туризмі, це, наприклад, готелі, заклади громадського харчування, туристичні компанії, освітні заклади, розважальні комплекси, транспортне сполучення, система виробництва сувенірної продукції [2].

Світовий досвід використання кластерів в економіці підтверджує їх ефективність для розвитку регіонів в Україні. Так, в країнах Європи впроваджено низку заходів щодо створення і розвитку кластерів через різноманітні стратегії, у тому числі, підприємництва, регіональну та дослідно-інноваційну [3]. Впровадження кластерної стратегії в ЄС здійснюється на національному, регіональному та місцевому рівнях. Відповідно до теорії кластерів виробнича структура конкретного регіону повинна розвиватись за напрямом, який дозволяє використовувати продукт однієї галузі для потреб декількох інших. При цьому, між всіма галузями економіки даної місцевості, будуть створюватися стійкі економічні та управлінські зв’язки, які дозволятимуть підтримувати ці галузі й сприяти стабілізації економіки регіону. Це обумовлено тим, що основним завданням кластера є розвиток регіону за рахунок оптимізації використання доступного обмеженого ресурсу. Функціональний зв’язок між компонентами туристичного кластера, суб’єктами туризму та рекреації та потенційними споживачами туристичних послуг забезпечить оптимальність реалізації кластерної моделі розвитку в перспективі [4] (рис. 1).

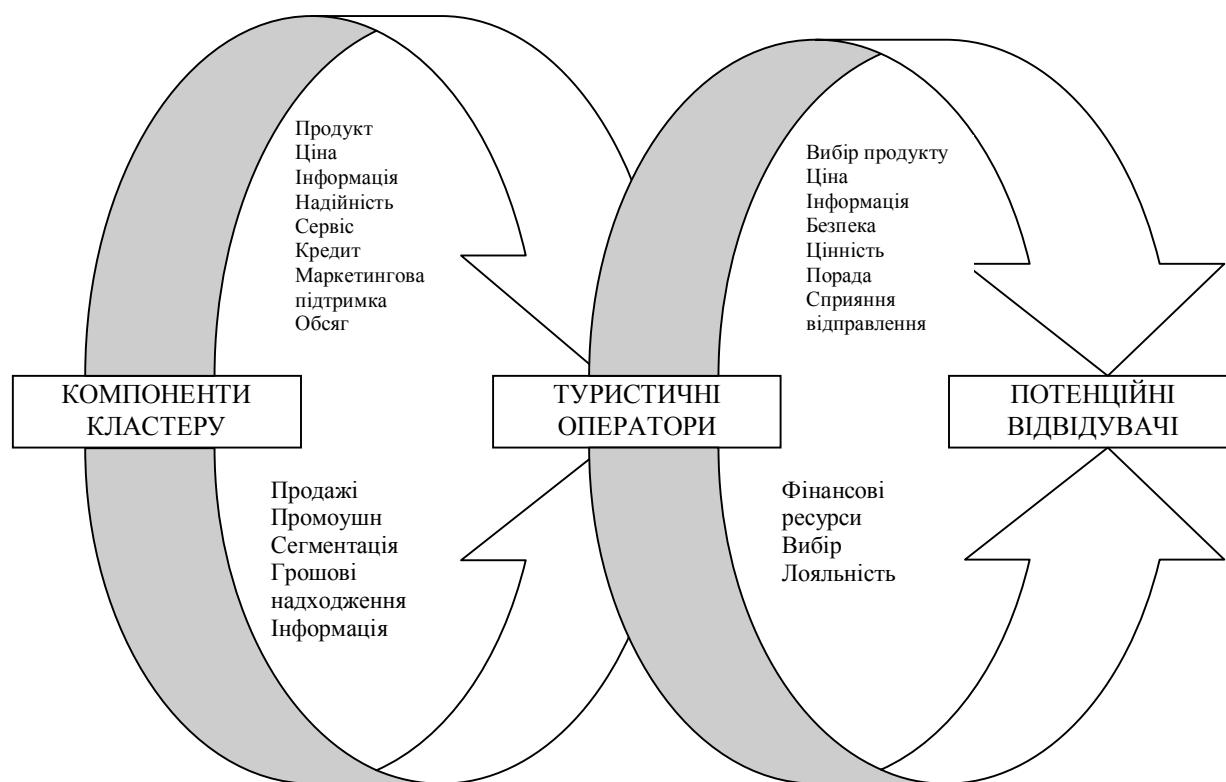


Рис. 1. Зв’язок між компонентами кластеру, туристичними операторами та потенційними відвідувачами

Створення туристичного кластера Закарпаття забезпечить нові можливості для розвитку існуючих та створення нових бізнес-проектів, проведення спільних виставок, акцій, розробки стратегії просування туристичної пропозиції.

Туристичний кластер може бути сформований як у межах окремих зон чи районів, так і Закарпаття загалом. На сьогодні Закарпаття як туристична дестинація має сформований імідж в уяві туриста. У 2012 році кількість туристів в області за офіційними даними збільшилася на 3% і складала 326,7 тис. осіб [5]. Про це 19 березня, під час прес-конференції повідомив в.о. начальника управління з питань європейської інтеграції, зовнішньоекономічних зв'язків та туризму в Закарпатській області О. Марченко. Однак, за словами посадовця, ця цифра є далеко не досконалою, адже вона не враховує сільський туризм, приватні садиби, які на сьогодні потужно розвиваються в області. О. Марченко переконаний, якщо близько 10 млн. осіб щорічно перетинають кордон із Закарпаттям, то принаймні 1 млн. хоча б на одну ніч залишиться в нашому краї. Натомість офіційна статистика враховує виключно показники відпочиваючих туристично-рекреаційний, санаторно-курортних, готельних закладів та гірськолижних центрів. Піковим роком у розвитку туризму краю О. Марченко відзначив 2008 рік. Офіційні показники у цей період складали 500 тис. туристів. Відтак криза згодом зменшила напливи, щоправда ситуацію намагаються врегульовувати [5].

Варто відзначити, що цей імідж стає менш привабливим, через низький рівень якості послуг, що переважно зумовлено не відсутністю знань у менеджерів та директорів підприємств туристичної індустрії, а відсутністю системного бачення перспектив розвитку тих чи інших туристичних проектів.

Туристична галузь Закарпаття на сьогодні володіє всіма ресурсами та умовами для ефективного її розвитку. Створення кластерів у туризмі навколо так званих «кореневих центрів», дестинацій, які продають туристичні фірми, створюючи туристичний продукт, допоможе підійти до стратегії системного розвитку регіональної індустрії туризму. На Закарпатті, наприклад, такими центрами, можуть стати архітектурні пам'ятки, природні та рекреаційні ресурси, події, палаци та замки, мінеральні та термальні джерела, гірські вершини, озера, фестивалі та інше.

Розвиток туристично-рекреаційної галузі Закарпаття за останні роки характеризується позитивною динамікою, внаслідок чого вона починає відігравати дедалі вагомішу роль в соціально-економічному розвитку області. Комплексний підхід до розвитку туризму та курортів на обласному рівні, підтримка розвитку малого та середнього бізнесу у туристичній сфері, зумовили значне зростання кількості туристів та обсягів наданих їм послуг і не тільки [2]. А зростання туристичних потоків, у свою чергу, зумовлює збільшення попиту та обсягів споживання туристами товарів та послуг різних галузей економіки області, стимулюючи їх розвиток та приріст виробництва [2]. На жаль, сучасна індустрія туризму Закарпаття характеризується такими проблемами:

1. Недостатньо розвинена інфраструктура галузі та сервісна інфраструктура місцевостей (наявність закладів харчування, придорожніх рекламно-інформаційних вказівників, стан вокзалів тощо), де розташовані об'єкти туристично-рекреаційної галузі.
2. Слабка комунікаційна доступність перспективних для освоєння в туристично-рекреаційних цілях територій (поганий стан доріг, відсутність електрифікації, телефонізації).
3. Нечітко продумане і сплановане освоєння інвестиційно привабливих територій. Продаж перспективних земельних ділянок на конкурсній основі, виключно для будівництва закладів розміщення.
4. Недостатнє використання родовищ мінеральних (у т.ч., термальних) вод у лікувально-оздоровчих цілях.
5. Недостатня кваліфікація кадрів і, як наслідок, низький рівень обслуговування в закладах розміщення.
6. Відсутність у багатьох суб'єктів підприємництва повного пакету документів, які забезпечують правомірність їх діяльності.

Перераховані вище риси туристично-рекреаційної галузі Закарпаття позначаються на низькій конкурентоспроможності підприємств регіону.

Трансформації соціально-економічних умов у країні, Карпатському регіоні та області, а також аналіз правової практики чинного законодавства у сфері туризму й рекреації підтверджують необхідність його змін та доповнень відповідно до сучасних вимог. Такими правовими проблемами на сьогодні є: невідповідність окремих положень Закону України «Про туризм» та інших нормативно-правових актів, які регулюють туристичну діяльність, сучасному міжнародному законодавству у сфері туризму; недостатній рівень державної підтримки і протекціонізму в сфері регулювання внутрішнього (соціального) та виїзного туризму (відсутність пільг на ПДВ, податку на прибуток, на майно тощо). Тому, на думку автора, необхідно розробити пакет актів нового покоління, які б регулювали взаємодію туризму з органами державного управління та місцевої влади, з системою підготовки кадрів для рекреаційно-туристичної сфери, з науковою та культурою, з системою страхування економічних ризиків для туроператорів та туристів.

Санаторно-курортні та оздоровчі заклади області становлять ядро рекреаційно-туристичного кластера, оскільки передусім у них реалізується унікальний регіональний рекреаційний продукт. Його динаміка за період 2008–2012 роки носить нарastaючий характер (рис. 2), що дозволяє зробити такі висновки: в цілому по області кількість ліжок в санаторно-курортних закладах у 2012 р. порівняно з 2008 р. зменшилась переважно за рахунок передгірної та гірської природноекономічних зон. Водночас, характерна нарastaюча тенденція щодо збільшення ліжко-місць у дитячих оздоровчих таборах [6].

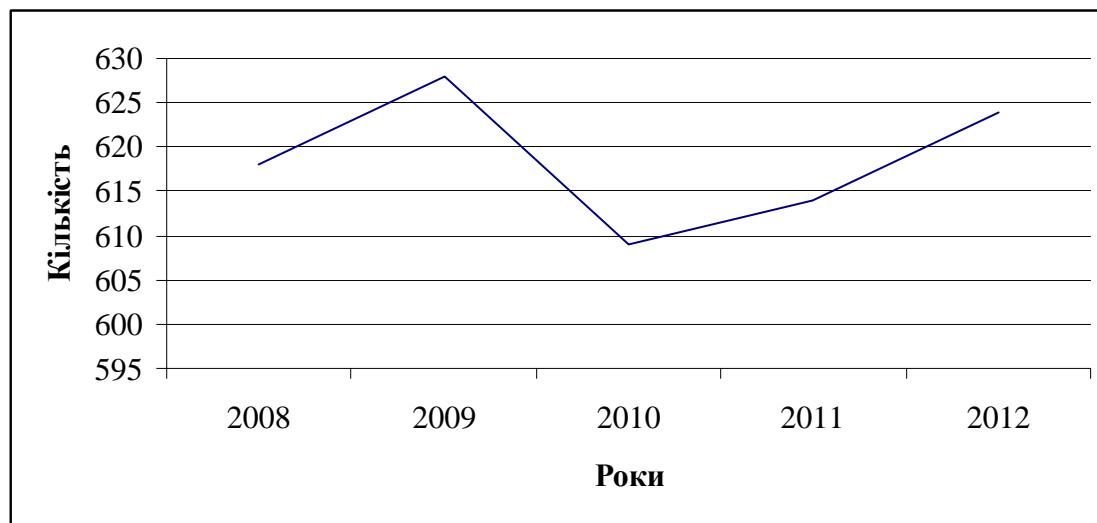


Рис. 2. Динаміка кількості санаторно-курортних та оздоровчих закладів Закарпаття у 2008–2012 роках

Вагомим аргументом, що сприятиме створенню туристичного кластера, може стати ідея співпраці на місцевому рівні, щоб конкурувати на глобальному ринку. Туристичні фірми, які є операторами ринку, продаючи свій продукт, перекуповують послуги інших видів бізнесу, що функціонують в індустрії туризму: готельного та ресторанного, перевезень, торгівлі, розважального та інших. Через це вони повинні між собою спілкуватись, не тільки укладаючи комерційні угоди, але й під час конференцій, семінарів, нарад, через створення професійних асоціацій, клубів. Адже представники всіх зазначених видів бізнесу й утворюють кластер туризму.

Прикладом такої співпраці та обміну досвідом для Закарпатської області може слугувати круглий стіл на тему: «Кластерні ініціативи в туристичній сфері: європейський досвід та перспективи розвитку на Тернопіллі», проведений 06.11.2011 року. Польські

та українські колеги поділилися результатами своїх досліджень та напрацюваннями у сфері кластерних моделей місцевого економічного розвитку Польщі з представниками туристичного бізнесу, місцевої влади та науковцями Тернопільщини – учасниками та партнерами проекту «Туристично-рекреаційний кластер «Дністровський каньйон» [7].

На рівні Закарпатської області кафедра туризму УжНУ, факультет туризму МДУ та Туристично-інформаційний центр Закарпаття організовує проведення семінарів з метою обговорення перспектив розвитку туризму як окремих зон в межах районів так і Закарпаття загалом, створення нових можливостей та розширення спектру послуг, а також обміну думками та бачення директорів, менеджерів підприємств щодо вирішення спільних проблем. Учасниками семінарів є фахівці та експерти індустрії туризму районів, представники органів влади та місцевого самоврядування, представники туристичних фірм, що працюють над розвитком внутрішнього туризму Закарпаття, директори та менеджери туристичних баз, готелів, ресторанів, виробники сувенірів та організацій, що надають посередницькі послуги. У результаті очікується вироблення перспективного, реалістичного плану розвитку туризму районів на основі існуючого потенціалу, з орієнтацією на цільові групи туристів, як результат втілення стратегії розвитку туризму Закарпаття.

Тому в сучасних умовах господарювання з метою забезпечення конкурентоспроможності туристично-рекреаційних закладів необхідно об'єднати зусилля. Ініціатива створення кластера може належати як представникам органів державної влади, місцевого самоврядування, так і бізнесу. Зусилля органів влади, зазвичай, спрямовуються не на підтримку окремих підприємств і галузей, яким би не був значним їх внесок в економіку регіону, а на створення умов для розвитку кластерів та розвитку взаємин усередині нього. Тут варто долучити і потужні інвестиційні проекти, що працюють на території Закарпаття. Адже, такі світові бренди, як «Ядзакі», «Джейбл», «Єврокар», «Фішер» та інші відомі у світі, географічно розташовані на території Закарпаття.

Висновки і перспективи подальших розробок. Кластеризація туристично-рекреаційної галузі Закарпаття сприятиме активізації підприємництва через концентрацію ділової активності, тим самим забезпечить створення робочих місць, надходження доходів до обласних та місцевих бюджетів, покращить якість туристичних послуг і, відповідно, рівень життя населення краю. Досягається це завдяки зростанню конкурентоспроможності, можливості інтеграції інтелектуальних, природно-рекреаційних, трудових, фінансових і матеріальних ресурсів у забезпеченні якості туристичних послуг, що надаються.

Об'єднання в кластери посилює роль дрібного і середнього підприємництва, дозволяє використовувати його виробничий потенціал. Діяльність туристичних кластерів також сприяє максимальному використанню інноваційних і комунікаційних технологій, підвищенню рівня кваліфікації та інтелектуального потенціалу працівників.

Підприємства туристичного бізнесу, які об'єдналися в туристичний кластер, зазвичай, ефективно взаємодіють з науковими закладами та органами місцевої влади для підвищення конкурентоздатності своїх туристичних послуг. Вони отримують можливість ефективніше захищати свої інтереси на рівні органів місцевої влади, а також брати участь у великих інвестиційних програмах.

Але, незважаючи на зростання інтересу до кластерів і ефективний досвід їх впровадження в зарубіжних країнах, кількість кластерів взагалі і туристичних зокрема, в Україні збільшується досить повільно. Це пояснюється такими факторами як:

- недосконалість нормативно-законодавчої бази зі створення і діяльності кластерів;
- відсутність досвіду і достатнього інформаційного забезпечення щодо створення і функціонування кластерів;

- низьке сприйняття підприємствами інновацій;
- недостатня зацікавленість в об'єднанні малих та середніх підприємств у великі виробничі системи;
- відсутність інвесторів у зв'язку з інвестиційною непривабливістю регіонів;
- відсутність державної фінансової підтримки кластерних утворень.

Для забезпечення формування сприятливих умов розвитку туристичних кластерів необхідним є здійснення в державі комплексу заходів, а саме:

- розробка і вдосконалення законодавчої бази організації туристичних кластерів в Україні;
- проведення інформаційної кампанії серед потенційних учасників і зацікавлених осіб з метою роз'яснення конкурентних переваг кластерів;
- державна підтримка процесів кооперування, приєднання та інтеграції серед туристичних підприємств;
- підвищення ефективності системи навчання і підготовки спеціалістів зі створення і впровадження кластерної моделі в сфері туризму;
- створення промислових парків і технопарків як інфраструктури для розвитку кластерів, заохочення використання технологічних інновацій в роботі підприємств туристичного бізнесу;
- реалізація заходів податкового регулювання для учасників кластерів;
- зниження адміністративних бар'єрів.

При цьому довготермінова стратегія розвитку туристичних кластерів повинна визначатись в тісному контакті органів державної влади і ключових підприємств туристичного бізнесу, оскільки всі передумови для її реалізації на Закарпатті є і в перспективі будуть запроваджені.

Список використаної літератури

1. Гонтаржевська Л. Г. Ринок туристичних послуг в Україні: [навч. посіб.] / Л. Г. Гонтаржевська. – Донецьк: Східний видавничий дім, 2008. – С. 28–29.
2. Коваль О. М. Перспективи створення туристичних кластерів на Закарпатті [Електронний ресурс] / О. М. Коваль. – Режим доступу: tisit.edu.ua/tisit_news/128.
3. Гоблик В. В. Формування кластерів у рекреаційно-туристичному комплексі (на прикладі Закарпатської області): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. геогр. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» [Електронний ресурс] / В. В. Гоблик. – Ужгород, 2009. – Режим доступу: tourlib.net/aref_tourism/goblyk.htm.
4. Соколенко С. И. Формирование инновационных кластеров в Украине: Роль Торгово-промышленных палат [Электронный ресурс] / С. И. Соколенко. – Режим доступа: <http://ucluster.org/sokolenko/2009/04/formirovanie...rol-torgovo-promyshlennyx-palat>.
5. Соколенко С. И. Світовий і національний досвід формування інноваційних кластерів [Електронний ресурс] / С. И. Соколенко. – Режим доступу: <http://ucluster.org/sokolenko/2008/11/svitovyj-i-nacionalnyj-dosvid...klasteriv>.
6. Санаторно-курортні та оздоровчі заклади [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/statinfo/turism/sanatorij.pdf>.
7. Польські та українські експерти поділилися досвідом щодо розвитку туристичних кластерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.obl-rada.te.ua/diyalnist/novyny/polski-ta-ukrayinski-eksperty...klasteriv.html>.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ – СКЛАДОВА РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРА

У статті проведено оцінку потенційних можливостей розширення інвестиційної бази розвитку корпоративного сектора країни за рахунок коштів населення. Показано, що заощадження населення є одним із найвагоміших потенційних джерел внутрішніх інвестиційних ресурсів, залучення яких можливо тільки при створенні нових механізмів їх залучення в корпоративний сектор економіки

The assessment of the potential of expanding the investment base for the development of real sector of the country due to the savings of the population is done in the article. It is shown that the savings are one of the most important potential sources of domestic investment resources, the involvement of which is possible only with the creation of new mechanisms to be used by enterprises for their involvement.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток інвестиційної активності населення України і раціональне використання його фінансового потенціалу здатне зіграти важливу роль у розвитку економіки країни. Залучення фінансових накопичень населення в інвестиційний процес сприяє підвищенню динаміки економічного зростання і одночасно надає значний позитивний вплив на розвиток корпоративного сектора і ринку цінних паперів України.

У сучасних умовах державі вигідно залучати заощадження населення в економічний оборот шляхом використання різних фінансових інструментів ринку цінних паперів.

По-перше, це допоможе державі залучити в народне господарство значні фінансові заощадження населення країни.

По-друге, залучення заощаджень населення в економічний оборот за допомогою інструментів ринку цінних паперів дозволяє створити новий клас приватних інвесторів, що у свою чергу, дозволить перейти до моделі корпоративного управління, заснованої на «капіталізмі акціонерів», а ринку цінних паперів, заснованого на моделі «широкої участі» населення.

У будь-якій розвиненій економіці грошові кошти населення є головним джерелом довгострокових ресурсів. Кошти населення як джерело інвестицій відрізняються стабільністю та прогнозованістю ресурсної бази, яка менш залежна від спекулятивних коливань та різких змін кон'юнктури на міжнародних фінансових ринках. Світова практика показує, що заощадження населення є також найбільш стійкими інвестиційними ресурсами комерційних банків. Заощадження населення є важливим інвестиційним джерелом, тому вивчення процесів, пов'язаних з трансформацією грошових заощаджень в інвестиції має теоретичну і практичну цінність [1, с.161].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням проблеми заощаджень населення присвячені праці А. Маршала [2, с.303], Дж. Кейнса, який визначав заощадження як надлишок доходу над тим, що витрачено на споживання [3, с.71]; М. Д. Алексеєнко, який визначив заощадження як частину доходів суб'єктів економіки, не використану на споживання, сплату податків і неподаткових платежів та призначенну для забезпечення потреб у майбутньому [4, с.8].

Згідно з іншим підходом [5, с.575], заощадження – це дохід, який не використаний на виплату податків, на купівлю товарів та послуг. Так, у книзі «Економікс» К. Р. Макконела і С. Л. Брю, заощадження тлумачиться як «...дохід після сплати податків, не використаний на придбання споживчих товарів» [6, с.396].

Згідно з підходом усіх цих вчених заощадження – це використання грошових ресурсів з метою отримання доходу у майбутньому або забезпечення майбутнього споживання.

Однак, на думку інших економістів [7; 8, с.4], грошові заощадження – це індивідуальне нагромадження грошових сум, які є частиною трудових доходів. Водночас заощадження населення у замкнутій економіці – це фактично єдине джерело надходжень коштів на грошовий ринок. За його рахунок інші інституціональні одиниці можуть збільшити свої інвестиції або профінансувати бюджетний дефіцит.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сьогодні практично всі існуючі дослідження, які присвячені проблемі заощаджень населення, обмежуються тільки аналізом їх економічної сутності, тобто утворенням певної кількості вільних грошових коштів та їх накопиченням. Однак, їх економічна сутність не зводиться тільки до цього. Грошові прибутки населення як заощадження не припиняють свій рух, а навпаки – продовжують пошук нових найбільш вигідних форм збереження і приросту. У зв'язку з цим, важливим є розгляд існуючого інвестиційного потенціалу населення нашої країни та його можливий вплив на розвиток як вітчизняного корпоративного сектору та країни в цілому.

Постановка завдання. Оскільки саме заощадження населення стають одним із найвагоміших потенційних джерел внутрішніх інвестиційних ресурсів, метою статті є визначення інвестиційного потенціалу населення України та можливість його впливу на розвиток підприємств корпоративного сектора економіки країни. Для досягнення цієї мети одним із головних завдань є визначення фінансового потенціалу населення та сучасний стан застосування фінансових накопичень населення в інвестиційний процес країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Заощадження населення можна вважати інвестиційними ресурсами у тому випадку, якщо домогосподарство приймає рішення вкладти свої заощадження в об'єкти підприємницької діяльності або інші види діяльності з метою збільшення їх вартості. Так населення, яке зберігає кошти в національній та іноземній валютах поза фінансово-кредитною системою і не вкладає їх в економіку, не бере участі в інвестиційному процесі [9, с.28].

В економічно розвинених країнах домогосподарства є важливими постачальниками необхідних фінансових ресурсів для економіки, де значна частина всіх існуючих національних заощаджень створюється саме завдяки заощадженням громадян. Останні є важливим ресурсом для здійснення інвестиційних процесів в економічній діяльності країни. Незначна участь населення в інвестиційних процесах в Україні обумовлена значною недовірою до інститутів заощадження і обмеженим вибором існуючих інструментів капіталізації наявних грошових заощаджень через недостатньо розвинені фінансові ринки.

Ступінь інвестиційної активності населення значною мірою визначається рівнем його доходів і розвитком в країні ринкових відносин.

Згідно з даними Державної служби статистики України, починаючи з 2008 року, серед населення України з'явилася група працездатного населення, середньодушові доходи яких перевищують 1920,0 грн. на місяць (табл. 1) [10]. При цьому, за розглянутий період їх частка в загальному обсязі працездатного населення зросла більш ніж у два рази. Цю групу, в основному, представляють молоді сім'ї, які або не мають дітей, або мають одну дитину. Розрахунок даних показує, що сукупні щомісячні доходи домогосподарств цієї групи населення, збільшилися з 259,4 млн. дол. США у 2008 році до 616,3 млн. дол. США у 2011 році. Наведені розрахунки ілюструють мінімальний інвестиційний потенціал населення України тільки за чотири роки, в той час, як кожне домогосподарство формує свої заощадження протягом багатьох років. Особливо необхідно підкреслити, що це інвестиційний потенціал, розрахований на основі офіційних доходів громадян.

Виходячи з аналізу даних табл. 2, можна зробити декілька проміжних висновків.

По-перше, обсяги грошових ресурсів, які розміщаються населенням у комерційних банках за депозитними договорами, мають стійку тенденцію зростання. При цьому обсяги розміщуваних грошових ресурсів істотно перевищують доходи населення, які відображаються офіційною статистикою.

Таблиця 1

Розподіл населення (%) за рівнем середньодушових еквівалентних загальних доходів у місяць, грн.

Доходи	2008	2009	2010	2011
до 300,0	0,2	0,2	0,1	0,0
300,1–480,0	2,3	1,7	0,6	0,2
480,1–660,0	6,9	5,0	2,4	1,3
660,1–840,0	14,3	12,1	5,6	3,7
840,1–1020,0	16,5	15,9	11,1	7,4
1020,1–1200,0	15,6	16,1	14,9	11,3
1200,1–1380,0	11,9	12,3	14,2	13,8
1380,1–1560,0	9,2	9,8	12,8	12,9
1560,1–1740,0	6,8	7,4	8,7	11,2
1740,1–1920,0	4,4	5,1	7,7	8,8
понад 1920,0	11,9	14,4	21,9	29,4

Таблиця 2

Характеристика депозитних вкладів населення України [11]

Рік	2008	2009	2010	2011
Депозити всього на кінець року, млн. дол. США	27232,5	26762,3	34386,6	44509,9
Обсяг депозитного вкладу одного працюючого на кінець року, дол. США	1414,55	1457,24	1865,14	2403,83
Частка депозитних договорів терміном до одного року, %	44,3	64,8	60,4	52,1

По-друге, більше 50% населення при розміщенні грошових заощаджень в комерційних банках віддають перевагу короткостроковим депозитним договорам.

Перший висновок дозволяє зробити підсумок про наявність значних неофіційних доходів у громадян України. За результатами опитування, проведеноого порталом rabota.ua, офіційно оформленої заробітною платою можуть похвалитися лише 37% працюючих українців, в інших випадках їх зарплата є комбінацією офіційних і неофіційних виплат. Цікаво відзначити, що 33% українців отримують «комбіновану» зарплату: меншу частину – офіційно, а більшу частину – неофіційно [12].

На думку різних експертів [13; 14], розміри тіньової економіки в Україні коливаються на 30–70% від офіційних показників. Оцінку тіньової економіки почали здійснювати давно, і зокрема, публікувати з 2002 року (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка тіньової економіки за оцінками експертів

Рік	2002	2003	2004	2005	2007	2009	2010–2011
Тіньова економіка, %	30–70	35–40	50–60	32–40	30–45	40–65	50–60

Відсоткове співвідношення офіційного і неврахованого державою секторів економіки України дійсно має значні варіації і змінюється залежно від конкретної галузі або виду діяльності. На думку експертів в Україні у всіх галузях є тіньовий оборот, але більш всього він переважає в таких як: торгівля (80%); будівництво (67%), гральний бізнес (55%), нерухомість (60%), громадське харчування (55%), промисловість (50%), ЗМІ (47%), транспорт і вантажоперевезення (47%), сільське господарство (46%), банки (26%) [15].

Другий висновок свідчить про те, що після кризи 2008 року населення України ставиться з великою недовірою до комерційних банків.

Дослідження, яке проводилося в 2009 році аналітичною групою «Центр», свідчить про великий рівень недовіри населення до української банківської системи. За даними цього дослідження для близько 40,9% населення нашої країни головною була проблема збереження саме готівкових коштів, а стійкість банківської системи оцінювалася населенням як нульова. Також доказом було і те, що на кінець 2009 року, індекс депозитної активності дорівнював лише 50 пунктам (при його максимальному значенні 200). Такий рівень недовіри до банківської системи пояснюється дослідниками певним комплексом факторів: погіршенням фінансового становища, що відмічають 43% опитаних, а також ще і відсутністю очікувань відносно поліпшення їх фінансового стану в найближчі 12 місяців (96,5%), невірою в те, що найближчим часом економічна ситуація помітно зміниться (73,8%). Рівень довіри до банків у 2009 році досяг однієї із найгірших позначок за весь час існування української держави (банкам не довіряло 74,8% громадян) [16].

У тих умовах, коли Національний банк України підтримував курс національної валюти на стабільному рівні, 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, безсумнівно, росла. За рахунок зростання реальних доходів громадян банківська система достатньо активно залучала внески населення, які стали тим основним джерелом необхідних фінансових ресурсів, коли ліквідність світових ринків була обмеженою.

Однак перманентна політична нестабільність в нашій країні, посилає світовою фінансовою кризою, а також необережні заяви політичних осіб знову спричинили миттєве посилення недовіри населення до вітчизняної банківської системи, тим самим підштовхнувши її до загрози розвалу. Громадяни України почали миттєво обмінювати свої заощадження з національної валюти в наявну іноземну валюту (табл. 4) [17].

Таблиця 4

Обіг готівкової валюти на ринку України, млн. дол. США

Обсяг готівкової валюти	Рік							
	2008		2009		2010		2011	
	січень	грудень	січень	грудень	січень	грудень	січень	грудень
купленої у населення	2402,9	1646,6	767,5	1114,8	716,6	1616,6	1283,1	1375,2
проданої населеню	2730,2	1695,6	1342,3	2036,1	1553,0	3537,9	2146,6	2115,5
банківські вклади населення	447,7	-410,7	-623,3	43,2	-57,7	329,1	354,6	56,1
залишки у населення	-120,4	459,7	1198,1	878,1	894,1	1592,2	508,9	684,2

У цілому, можна відмітити поступове збільшення кількості грошових заощаджень населення в комерційних банках. Україна належить до країн з досить розвиненою схильністю до заощаджень, про що свідчать дані табл. 5 [10]. У 2004–2011 роках українці вкладали у фінансові активи в середньому 12% від наявного доходу. Це далеко від показників Китаю, де частка заощаджень в структурі прибутків населення досягала приблизно 50%, але це близько до рівня розвинених європейських та азіатських країн, та значно відрізняється від США, країни-лідера зі споживанням серед найбільших економік світу. Частка заощаджень в структурі прибутків американських домогосподарств протягом останнього десятиліття була дуже низькою – від 0,4% до 2,4% [18].

В Україні частка заощаджень в структурі прибутків за період 2004–2011 мала тенденцію, вказану в табл. 5.

Особливістю процесів заощаджень в нашій країні, як і в інших країнах, які розвиваються, є те, що у довгостроковому періоді, за умов збільшення доходу, заощадження зростають тільки в абсолютному значенні, а норма заощаджень залишається постійною.

Таблиця 5

Динаміка заощаджень населення України за 2004–2011 pp., млн. грн.

Показник	Рік							
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Наявний дохід	212033	298275	363586	470953	634493	672662	841591	971231
Заощадження	31077	45651	44203	47 779	52011	82466	161867	113925
Частка у наявних прибутках, %	14,66	15,31	12,16	10,15	8,20	12,26	19,23	11,7
Темп приросту наявних доходів (до попереднього року)	30,42	40,67	21,9	29,53	34,73	6,02	27,1	14,5
Темп приросту заощаджень (до попереднього року)	90,93	46,89	-3,17	8,09	8,85	58,55	96,28	- 29,62

Проте така залежність притаманна тільки країнам, які орієнтовані на банківський сектор, у тому числі, і для України, а в країнах, які орієнтовані на фондовий ринок, норма заощаджень постійно знижується.

Що стосується неорганізованих грошових заощаджень населення, то це ті заощадження, які зберігаються населенням безпосередньо готівкою в національній та іноземній валютах. За оцінками експертів на 01.01.2012 р. на руках у населення знаходилося від 40 до 50 млрд. дол. США [19].

Масове зберігання населенням грошових коштів у вигляді готівкової валюти пояснюється відчуттям ризику та ймовірністю можливих збитків. Воно посилюється тим негативним досвідом, який був отриманий за часів сертифікатної приватизації, гіперінфляції та створенням фінансових пірамід, фінансової кризи.

У зв'язку з цим, необхідним як ніколи є створення відповідної інфраструктури фінансових ринків, що сприяла б забезпечення прозорості процесів прийняття важливих рішень (фінансово-інвестиційних рішень) та служила б певним стимулом збільшення обсягів організованих форм заощаджень населення.

Надзвичайно актуальним є стимулювання всіх організованих форм заощаджень громадян, включаючи забезпечення сприятливих умов щодо розвитку небанківських фінансово-кредитних установ. Ці умови можна забезпечити тільки шляхом використання інструментів ринку цінних паперів і тільки за наявності сувороого державного контролю над використанням мобілізованих на ринку засобів.

На цей час населення України володіє трьома можливими способами інвестування на вітчизняному ринку цінних паперів: покупка у існуючих компаніях з управління активами (КУА) цінних паперів пайових інвестиційних фондів; інвестування через брокерське обслуговування та Інтернет-трейдинг.

Вибираючи інструмент інвестування із трьох можливих сьогодні, кожен індивідуальний інвестор повинен оцінити свої можливості та потреби. Так, пайові інвестиційні фонди орієнтовані на той сегмент населення, який хоче вкласти кошти в фіксований портфель цінних паперів на тривалий термін. При цьому він віддає їх в управління фахівців КУА. Брокерське обслуговування орієнтовано на індивідуальних інвесторів, які час від часу хочуть самостійно брати участь в купівлі цінних паперів і формувати індивідуальний портфель. А Інтернет-трейдинг для тих, хто хоче щодня стежити за змінами на ринку і проводити численні угоди з купівлі-продажу, гнучко і швидко реагуючи на зміни.

Перший із розглянутих авторами способів індивідуального інвестування на ринку цінних паперів України пов'язаний з діяльністю інститутів спільного інвестування (ICI). В табл. 6 наведено дані Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України (НКЦПФР) [20], в якій відображені обсяги грошових коштів інвестовані населенням в такі фінансові установи.

Таблиця 6

Номінальна вартість цінних паперів ICI, які обертаються на ринку
(наростаючим підсумком), млн. дол. США

Станом на:	Юридичні особи		Фізичні особи	
	Резиденти	Нерезиденти	Резиденти	Нерезиденти
31.12.2007	1610,0	581,25	66,25	1,25
31.12.2008	3636,25	661,25	78,75	2,5
31.12.2009	3813,75	778,75	98,75	2,5
31.12.2010	4988,75	1080,0	148,75	5,0
31.12.2011	6127,5	1238,75	203,75	5,0

Дані табл. 6 свідчать про те, що можливості, надані ICI, є досить привабливими для певної верстви населення. Спостерігається стійке зростання обсягів придбання цінних паперів, які випускаються ICI. Однак самі обсяги говорять про те, що цінні папери ICI не мають масового попиту. Порівнюючи дані табл. 2 і табл. 6 видно, що найбільш переважними для населення України залишаються короткострокові депозитні договори. Це пов'язано з тим, що середньорічна доходність ICI (Топ 15) за розглянутий період коливалася від мінус 30,6% у 2008 році до плюс 11,49% в 2011 році. При цьому середня прибутковість по короткострокових депозитних договорах комерційних банків України за розглянутий період склала плюс 11,51%. До цього варто додати історичну пам'ять населення щодо різного роду фінансових пірамід, виникаючих труднощів при поверненні коштів, відсутності гарантій держави на діяльність таких організацій і неагресивну політику самих ICI щодо залучення вільних грошових коштів населення.

Другий спосіб індивідуального інвестування – через брокерське обслуговування на українському ринку цінних паперів на цей час зорієнтований на VIP-клієнтів. Кількість відкритих рахунків на брокерське обслуговування дуже незначна. За ним навіть немає офіційної статистики. За даними експертів в даний час обслуговується від 3 до 5 тисяч рахунків на брокерське обслуговування [21; 22].

Третій спосіб індивідуального інвестування на ринку цінних паперів України характеризується такими даними. На 01.01.12 року зареєстровано 11265 торгових рахунків фізичних осіб. Кількість рахунків стійко зростає, але це відбувається за рахунок студентів і людей з невеликою кількістю грошей. Отже, формально все говорить про приріст клієнтської бази. Однак, якщо говорити про грошову складову, то тут все не так добре. Аналіз показує, що обсяг грошових коштів для проведення торгів на біржі значно скоротився (за період з 01.01.2011 по 01.07.2012 рік), обсяг торгів на біржі теж падає. Загальна нестабільність, у тому числі, і політична, не сприяє активності.

Таким чином, в українській дійсності склався своєрідний парадокс. З одного боку, в державі Україна відсутні фінансові ресурси для здійснення різного роду інвестиційних проектів. З іншого боку, населення цієї країни у вигляді готівкових грошових коштів зберігає понад 40% ВВП. При цьому, комерційні банки та ринок цінних паперів не мають ані механізмів, ані інструментів залучення заощаджень населення в інвестиційний оборот, направлення їх у найбільш ефективні галузі реальної економіки.

У зв'язку з цим, завданням держави має бути посилення ролі внутрішніх роздрібних інвесторів, доведення їх частки на ринку до 20–30% обсягу ринку, залучення на фондовий ринок не менше 15–20% заощаджень, які знаходяться всередині країни в готівковій іноземній валюті. Відповідно, у рамках політики стимулування внутрішніх роздрібних інвесторів необхідні певні заходи. До заходів прямої дії належать: створення можливостей для менеджерів і працівників підприємства викупу акцій на пільгових (включаючи податкові стимули) умовах; встановлення максимальної частки акціонерних капіталів, які можуть придбати інституційні інвестори; створення системи державного страхування і гарантування роздрібних інвестицій в цінні папери, введення податкових пільг для роздрібних інвесторів за доходами від цінних паперів та ін.

До заходів непрямої дії можна віднести: захист прав інвесторів від нечесних торгових практик та поновлення їх довіри до цінних паперів; створення роздрібних торговельних систем і стимулювання роботи брокерів з приватним інвестором; розвиток створеної НКЦПФР загальнодоступної і безкоштовної системи розкриття інформації про підприємства в Інтернеті; організація спільно з професійними учасниками ринку цінних паперів роздрібних мереж центрів інтернет-інвестування для операцій населення в регіонах.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, створення нових форм і способів застосування заощаджень населення в якості інвестицій для корпоративного сектору країни, за допомогою яких можна було б знижувати ризики, забезпечувати постійний приплів фінансових ресурсів в реальний сектор економіки, сприятиме підвищенню ефективності інвестиційних процесів в країні. Для використання інвестиційного потенціалу населення України необхідним є створення механізму застосування інвестицій в корпоративний сектор економіки.

Список використаної літератури

1. Лапаев А. С. Стимулирование сбережений населения и их трансформации в инвестиции / А. С. Лапаев // Вестник ОГУ. – 2010. – № 8 (114). – С. 161–165.
2. Маршалл А. Принципы политической экономии / А. Маршалл. – М.: Прогресс, 1983. – 415 с.
3. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.
4. Алексеенко М. Д. Капітал банку: питання теорії і практики: [монографія] / М. Д. Алексеенко. – К.: КНЕУ, 2002. – 276 с.
5. Sloman J. Economics / J. Sloman. – London: Harvester Wheatsheaf, 1995. – р. 575.
6. Макконел К. Р. Экономикс: Принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконел, С. Л. Брю; [пер. з англ.]. – Таллин, 1993. – Т. 2. – 400 с.
7. Поліщук О. А. Особливості формування заощаджень населення та їх значення для економічного зростання держави [Електронний ресурс] / О. А. Поліщук, А. С. Шевцова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/33_DWS_2010/33_DWS_2010/Economics/74382.doc.htm.
8. Белугин Ю. М. Сбережения и безналичные расчеты вкладчиков Сберегательного банка СССР / Ю. М. Белугин. – М.: Финансы и статистика, 1988. – 80 с.
9. Кульчицька Р. Б. Мотиви і фактори формування заощаджень домашніми господарствами / Р. Б. Кульчицька // Фінанси України. – 1998. – № 11. – С. 28.
10. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. Офіційний сайт Національного Банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
12. Портал rabota.ua [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.rabota.ua.
13. Кухта П. Тень в Украине: влияние на экономику [Электронный ресурс] / П. Кухта. – Режим доступа: <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2012/08/31/286682>.
14. Швецов С. Экономика эпохи «ПокрашеннЯ» [Электронный ресурс] / С. Швецов. – Режим доступа: <http://hvlyya.org/analytics/ekonomika-epohi-pokrashhennya.html>.
15. Теневая экономика в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.iamik.ru/?op=full&what=content&ident=34636>.
16. Українці стали пессимістами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gk-press.if.ua/node/952>.
17. Вдовиченко А. Реалізація фінансового потенціалу населення: міжнародні зіставлення в контексті інноваційного розвитку / А. Вдовиченко // Наука молода. – 2009. – № 11. – С. 147.
18. Эксперт: на руках населения скопилось около 40 миллиардов долларов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rss.vipadvert.net/news-203382.html>.
19. Офіційний сайт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ssmsc.gov.ua.
20. Prostobank.ua [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.prostobank.ua>.
21. Финсектор [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finsector.com>.

Прийнято до друку 29.03.2013

МОНІТОРИНГ ЯК СКЛАДОВА ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті доведено, що моніторинг є головною складовою інформаційного забезпечення прийняття рішень у зовнішньоекономічній діяльності підприємства. Обґрутовано склад операцій моніторингу. Розроблено информограму моніторингу. Наведено результати апробації технологій моніторингу.

It is proved that the monitoring is the main component of the decision making formation support in the foreign economic activity of the enterprise. Components of the monitoring activities are grounded. The information recording carrier of monitoring is developed. The results of monitoring technologies approbation are given.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Відмінною рисою сьогодення є процес глобалізації, який поступово усуває регіональні та національні межі. Прихід на вітчизняний ринок могутніх глобальних компаній докорінно змінив умови й способи ведення бізнесу та поставив проблему формування стійких конкурентних переваг вітчизняних підприємств. Передумовою їх адаптивної дифузії в конкурентне середовище за умов швидкоплинних змін стає конкуренція не тільки товарів і послуг, але й інноваційних способів управління зовнішньоекономічною діяльністю.

За обставин, коли темпи змін зовнішнього середовища набагато більший за можливості реагування підприємства на них з'являється необхідність готувати управлінські рішення превентивно – при надходженні так званих слабких сигналів. Автором доведено, що слабкі сигнали доцільно розпізнавати на стадії процесу управління моніторингом [1].

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У перекладі з латинської (monitor) означає «той, що застерігає». Поняття «моніторинг» вперше увійшло в практику природничих наук (екологія, біологія, метеорологія, космологія) в межах досліджень стану навколишнього природного середовища, погодних явищ, циклу життя рослин і тварин, сезонних кліматичних змін, стану організму людини тощо. Останніми роками моніторинг набув поширення в економічній науці. Питання щодо суті моніторингу та його функцій розглядаються в наукових працях за аспектами, які можна систематизувати наступним чином: на державному рівні [2; 3, с.239–243]; на рівні окремих функцій діяльності підприємства (моніторинг прибутку підприємства; інвестиційної діяльності; фінансової діяльності; маркетингової діяльності [4; 5]); на рівні системи стратегічного управління підприємством [6, с.340–344].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Поза увагою науковців залишилися питання щодо використання моніторингу як інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у зовнішньоекономічній діяльності підприємства, і в першу чергу, рішень стосовно формування стійких конкурентних переваг. Вирішення такого завдання потребує формування технологій моніторингу.

Постановка завдання. Метою статті є розробка технології моніторингу як складової інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у зовнішньоекономічній діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У попередніх дослідженнях автором було доведено, що під технологією управління розуміють сукупність формалізованих знань щодо виконання процесу управління, яка вміщує: склад та послідовність виконання елементів (стадій та операцій), перелік вхідної та вихідної інформації за операціями, опис

методів отримання й перетворення вхідної інформації, визначення технічних засобів та професійно-кваліфікаційних вимог щодо управлінського персоналу [1, с.114]. У такий спосіб управлінська технологія дозволяє менеджерам виконувати чітко скоординовані дії без додаткових вказівок та розпоряджень завдяки їх формалізації. Якщо оволодіння управлінськими навичками розвивається за принципом «навчання під час роботи», то знання, що є в основі їх виконання, залишаються у неявній формі, відтак вони складно відтворюється.

На думку автора, технологія виконує своє основне призначення – встановлення раціональних прийомів виконання операцій, як завдяки з'ясуванню певних методів, так і встановленню адресності методів: тобто виявленню які методи та для яких операцій необхідно застосовувати. З цією метою автор пропонує запровадити особливу форму інформаційної моделі – інформограму процесу управління, яка за кожною його стадією та операцією вміщує інформацію щодо їхнього змісту та складу методів їх виконання. Водночас адресний перелік методів в інформограмах дозволить визначити кваліфікаційно-професійні вимоги до персоналу, що є однією із формалізованих базових складових технології управління.

Розробка технології моніторингу, перш за все, потребує вирішення проблеми щодо складу необхідної для його виконання інформації. Вона пов'язана з тим, що виникає питання: інформацію якого типу необхідно зібрати, якщо не відомий характер рішень про внесення змін у діяльність підприємства за умови впливу факторів зовнішнього середовища. Ця проблема ілюструє відмінну рису моніторингу. Інформаційне забезпечення прийняття будь-якого рішення потребує чіткого визначення характеру й обсягу інформації, що дозволить окреслити граници її пошуку. Тобто рішення проблеми інформаційного забезпечення моніторингу вимагає формування основних критеріїв відбору необхідної інформації.

Найбільш простим її рішенням є одержання будь-якої інформації про стан зовнішнього середовища. Однак просте рішення у цьому випадку не є ефективним. Його реалізація може привести до того, що підприємство «потоне» в інформаційному шумі, в якому з одного боку певний обсяг інформації виявиться зайвим для реагування підприємства на впливи зовнішнього середовища, а з іншого – деякі корисні дані можуть загубитися в масиві непотрібної інформації. Отже, можна зробити очевидний висновок: моніторинг необхідно розпочинати з окреслення меж збору інформації.

Вирішення такого завдання відповідно до методології системного аналізу повинно базуватися на цілях моніторингу, які у свою чергу, відповідають його виду: стратегічному або поточному.

Виходячи з концептуальної моделі формування ключових конкурентних переваг [7] можна стверджувати, що ціллю стратегічного моніторингу є визначення галузевих факторів успіху (ГФУ) та рушійних сил, що впливають на їх зміну. З цього випливає, що структуру силових полів доцільно розглядати як один із об'єктів стратегічного моніторингу.

Після того, як визначено характеристики силових полів, стає можливим встановити інтенсивність їхнього впливу і на цій підставі сформувати ГФУ як протидію перехресному силовому полю. Оскільки функціональне призначення моніторингу саме й полягає в спроможності передбачати зміни ГФУ, то його об'єктом крім галузевих силових полів повинно бути середовище непрямого впливу.

Варто зазначити, що в процесі розгляду середовища непрямого впливу хоча й існує неістотна розбіжність у переліку його сегментів, всі автори дотримуються точки зору, що необхідно ретельно вивчати кожний із його сегментів, виявляти основні тенденції, взаємовплив і будувати тренди їхнього розвитку [8, с.320; 9, с.293]. На практиці такий підхід важко реалізувати через значну кількість інформації.

Автор пропонує на стадії стратегічного моніторингу спостерігати не в цілому за сегментами середовища непрямого впливу, а лише за рушійними силами, які воно формує. Останні розпізнають за слабкими сигналами, які представляють собою зміни у соціально-демографічній, економічній, державно-політичній та науково-технічній сферах, що можуть

істотно вплинути на інтенсивність галузевих силових полів та через них на склад галузевих факторів успіху.

Через те, що вплив непрямого середовища є однорідним для підприємств однієї галузі, бачиться слушним слабкі сигнали відстежувати виходячи із галузевих особливостей, тобто після того як досліджено характеристики галузевих силових полів та оцінено інтенсивність їхнього впливу.

Підводячи підсумок, завдання стратегічного моніторингу можна визначити таким чином:

- ідентифікація слабких сигналів;
- оцінювання впливу слабких сигналів на інтенсивність окремих галузевих силових полів;
- визначення можливих змін в інтенсивності галузевих силових полів.

Все вищезазначене дозволяє обґрунтовано запропонувати склад операцій стратегічного моніторингу та логіку їх виконання:

1. Сканування зовнішнього середовища прямого впливу. Операція полягає у нагромадженні та систематизації інформації стосовно середовища прямого впливу.

Збирання інформації із первинних та вторинних джерел здійснюють відомими методами: спеціальні та документальні спостереження, опитування, анкетування, контент-аналіз. Систематизацію накопичених даних доцільно проводити відповідно до запропонованої нами карти галузевих силових полів та їхніх характеристик.

2. Інтерпретація інформації стосовно зовнішнього середовища прямого впливу. У ході виконання операції необхідно оцінити інтенсивність впливу кожного галузевого силового поля.

Запропоновані автором характеристики галузевих силових полів дозволяють описати їх, що є підґрунтям такого оцінювання. Подальші дії повинні бути спрямовані на безпосереднє вимірювання силових полів. На цьому етапі виникає проблема, пов'язана з відсутністю шкали вимірювання полів подібної природи. Інтенсивність їх впливу можна лише виразити в термінах: сильне, слабке, середнє, що представляє труднощі для ідентифікації.

У цьому зв'язку для вирішення питання вимірювання галузевих силових полів автор пропонує використати теорію нечітких множин та нечіткої логіки. Нижче з використанням згаданого апарату автором розроблено метод виміру силових полів, який дозволяє у повному обсязі виконувати дану операцію.

3. Сканування зовнішнього середовища непрямого впливу. Через те, що середовище непрямого впливу є дуже широким та його дія на підприємство проявляється опосередковано через галузеві силові поля, то в процесі його сканування на відміну від аналогічної операції щодо середовища прямого впливу, в якій збирається інформація стосовно характеристики кожного поля, автор пропонує виявляти лише так звані слабкі сигнали. Їх розпізнають як зміни у відповідних сегментах зовнішнього середовища, що можуть зрушити інтенсивність впливу галузевих силових полів.

Операцію здійснюють з використанням тих же методів, що й операцію «сканування зовнішнього середовища прямого впливу».

4. Ідентифікація значущих слабких сигналів.

Не всі виявлені слабкі сигнали можуть бути значимими для галузі, що досліджується. Отже, виникає потреба у вирішенні питання: чи можуть виявлені сигнали виступати рушійними силами по відношенню до системи галузевих силових полів.

Вирішити таке завдання автор пропонує через ітеративний запуск процедури оцінювання інтенсивності галузевих силових полів з використанням запропонованого нами методу. Процедура передбачає перегляд характеристик силових полів, які можуть змінитися під впливом окремого слабкого сигналу й повторне оцінювання інтенсивності впливу галузевих силових полів. Отриману оцінку галузевих полів з урахуванням дії слабкого сигналу необхідно порівняти з результатами операції «інтерпретація інформації стосовно зовнішнього середовища прямого впливу». Якщо результати не відрізняються, то виявлений

сигнал не є значимим для галузі. І навпаки, при виявленні зрушень у силових полях слабкий сигнал потрібно розглядати як значимий.

Процедура повторюється для всіх виявлених слабких сигналів.

5. Розробка сценаріїв. Слабкі сигнали є лише індикаторами потенційних змін у середовищі непрямого впливу, які можуть розвиватися за кількома ймовірними варіантами. Тому виникає необхідність у їхньому прогнозуванні. Ефективним методом у даному разі є розробка сценаріїв – «опис майбутніх ситуацій та шляхів, що ведуть до неї» [10, с.28].

У процесі розробки сценаріїв експерти визначають чинники, що можуть посилювати або послабляти виявлені сигнал, на підставі чого й формують варіанти майбутнього. У кінцевому разі зміст сценарію завжди будеться на підставі відповідей на питання «що буде, якщо». У такий спосіб вносяться допущення, що описують умови виникнення майбутніх подій.

Можна припустити, що розроблені сценарії потрібно використовувати для наступного багатоваріантного планування. Проте практика планування доводить, що такий шлях є досить трудомістким й витратним, та у кінцевому разі суперечить принципу планування економічності. Тому буде доцільним оцінити ймовірність сценаріїв та у подальшому використовувати найбільш ймовірний, тобто базовий.

Інші сценарії є альтернативними. Вони описують можливий розвиток зовнішнього середовища за умов суттєвих відхилень окремих впливових факторів від закладених у базовому сценарії.

При розробці сценаріїв використовують методи: причинно-наслідкові діаграми, морфологічний аналіз, ситуаційне моделювання, а також спеціальні – перехресного впливу подій, калібрування й сортuvання, посилення, логіки можливого розвитку (Сааті), метод Байеса.

6. Формування складу галузевих факторів успіху. Результатом виконання операції повинен бути перелік галузевих факторів успіху, який є однією із складових формування ключових конкурентних переваг і в кінцевому разі конкурентної стратегії підприємства.

Виходячи з карти галузевих силових полів [1, с.121] ГФУ доречно формувати як протидію сумарному впливу останніх.

Вхідною інформацією на даній операції є характеристики силових полів, що отримані з урахуванням слабких сигналів та закладені у базовий сценарій.

Безпосередньо склад ГФУ можна встановити в процесі проведення «мозкового штурму» з використанням методів формалізації його результатів:

- діаграми спорідненості (метод «Кей Джи») – дозволяє систематизувати велику кількість асоціативно зв'язаної інформації (думки членів групи, що були висловлені);
- діаграми зв'язків – дозволяє виявити логічні зв'язки між основною ідеєю та різноманітними даними та систематизувати велику кількість логічно зв'язаної інформації;
- матричної діаграми – дозволяє виявити важливість різноманітних взаємозв'язків.

Також використовують методи загального наукового пізнання: аналізу, синтезу, індукції, логічний.

Розроблений, вибраний за найбільш можливою ймовірністю та узгоджений зі стратегічними цілями базовий сценарій, а також сформований склад галузевих факторів успіху, є вихідною інформацією стадії моніторингу, що передається на вхід стадії формування плану діяльності підприємства. На цьому закінчується перший цикл моніторингу, що передує стадії формування стратегічного плану та відповідно здійснюється на початку циклу стратегічного управління.

Проте моніторинг необхідно здійснювати безперервно з метою збирання та оброблювання інформації щодо можливостей та загроз зовнішнього середовища. Тому з заданою періодичністю, яка відповідає ступеню рухливості зовнішнього середовища потрібно виконувати повторні цикли моніторингу в яких здійснюють спостереження двох типів:

- за середовищем непрямого впливу для виявлення нових слабких сигналів;

- за розвитком допущень, що були закладені в основу базового сценарію і можуть посилювати або послабляти виявленій слабий сигнал.

В останньому випадку для розуміння тенденцій розвитку слабкого сигналу події необхідно систематизувати в хронологічному порядку.

Якщо в ході операцій «сканування» та «інтерпретація інформації» виявиться, що події у зовнішньому середовищі істотно відрізняються від базового сценарію, то виникає необхідність переходу на альтернативний сценарій і відповідно коригування плану діяльності.

Вищезазначене дозволяє запропонувати інформограму стратегічного моніторингу (табл. 1).

Запропонована автором технологія моніторингу в цілому є, по суті, формалізованим знанням його здійснення або організаційною рутиною, яка описує послідовність стандартних операцій, котрі надають можливість координувати діяльність управлінського персоналу без додаткових вказівок та розпоряджень. Її використання надає можливість приймати ефективні управлінські рішення стратегічного характеру та в підсумку дозволяє формувати й підтримувати стійкі конкурентні переваги.

Таблиця 1

Інформограма стадій моніторингу в стратегічному циклі управління

Операції	Вхідна інформація	Перетворення	Вихідна інформація	Методи перетворення
1. Сканування зовнішнього середовища прямого впливу	Джерела первинних та вторинних даних	Накопичення та систематизація інформації щодо характеристик галузевих силових полів	Карта галузевих силових полів (характеристика полів: галузеві конкуренти, постачальники, покупці, субститори, компліментори)	Спеціальні та документальні спостереження, опитування, анкетування, контент-аналіз
2. Інтерпретація інформації стосовно зовнішнього середовища прямого впливу	Карта галузевих силових полів	Вимірювання інтенсивності впливу кожного галузевого силового поля	Оцінювання інтенсивності впливу кожного галузевого силового поля: сильний, середній або слабкий	Рекомендації з оцінювання інтенсивності впливу галузевих силових полів з використанням апарату нечіткої логіки
3. Сканування зовнішнього середовища непрямого впливу	Джерела первинних та вторинних даних	Накопичення та систематизація інформації щодо слабких сигналів за сегментами: державна політика. Науково-технічний прогрес, соціально-демографічні фактори, стан економіки	Перелік слабких сигналів та їх характеристика	Спеціальні та документальні спостереження, опитування, анкетування, контент-аналіз
4. Ідентифікація значимих слабких сигналів	Перелік слабких сигналів та їх характеристика. Оцінки з інтенсивності впливу кожного галузевого силового поля (сильний, середній або слабкий)	Ітеративна перевірка зміни інтенсивності впливу галузевих силових полів для кожного слабкого сигналу та порівняння з попередньою оцінкою	Перелік значимих слабких сигналів	Рекомендації щодо оцінювання інтенсивності впливу галузевих силових полів з використанням апарату нечіткої логіки

Продовження табл. 1

5. Розробка сценаріїв	Перелік значимих слабких сигналів; характеристика значимих слабких сигналів	Розробка сценаріїв та оцінювання їх ймовірності	Базовий та альтернативні сценарії розвитку слабких сигналів	Причинно-наслідкові діаграми, морфологічний аналіз, ситуаційне моделювання, а також спеціальні методи: перехресного впливу подій, калібрування, сортування, посилені логіки можливого розвитку (Сааті), метод Байеса
6. Формування складу ГФУ	Карта галузевих силових полів; оцінки інтенсивності впливу кожного галузевого силового поля	Формування складу галузевих факторів успіху	Склад галузевих факторів успіху	Мозковий штурм з використанням методів формалізації його результатів: діаграма спорідненості (метод «Кей Джі»); діаграма зв'язків; матрична діаграма. Методи загального наукового пізнання

Підтвердити це положення дозволяють приклади з практичного впровадження запропонованої автором технології моніторингу.

На етапі будування Іллічівського зернового терміналу в 2006 р. з використанням згаданої технології моніторингу було розпізнато зрушення в сегменті середовища непрямого впливу «науково-технічний прогрес»: розвиток біопаливної промисловості та зростання виробництва ріпаку.

Поштовхом такого руху стало засідання Європейського парламенту у березні 2003 р. на якому було розглянуто питання про розвиток ринку альтернативних видів палива з метою скорочення залежності від імпорту нафти. Після чого відбулося нарощування випуску біопалива, сировиною котрого є переважно олія ріпаку. Оскільки власного ріпаку для задоволення зростаючих потреб біопаливної галузі не вистачає, то європейські країни стали його активно імпортувати.

Підвищений попит на ріпак на європейському ринку спричинив зростання його виробництва на національному зерновому ринку: вже у 2004/05 МР його було зібрано у 3 рази більше ніж у попередньому році: валовий збір збільшився з 50,9 тис. т. до 148,9 тис. т., а в 2006/07 МР до 605,7 тис. т. Таке зростання обумовлено високою рентабельністю цієї культури, котра в середньому становить 40–70%, для порівняння рентабельність зернових в останні роки коливається в межах 3–20%. До того ж озимий ріпак збирають у липні, у цьому зв'язку його можна швидко й вигідно продати, що дозволяє сільгоспвиробникам отримати обігові кошти для проведення подальших робіт.

Разом зі збільшенням валових зборів ріпаку з'явилася тенденція переважного його експортування – більше 60%. Отже, можна було припустити, що і в подальшому буде відбуватися нарощування експортування ріпаку, що спричиняло необхідність встановлення спеціального обладнання.

Водночас у 2006 р. було розроблено та затверджено «Програму розвитку виробництва дизельного біопалива на період до 2010 року», котра передбачала як збільшення площин посівів ріпаку до 10% від загальної площи ріллі в Україні і у такий спосіб вирощування його до 7,5 млн. т., так і переробку 75% вирощеного врожаю на біодизель, за рахунок чого планується вирішити проблему забезпечення АПК дизельним паливом: до 2010 р. споживання біопалива агропромисловим комплексом заплановано на рівні 33%. Тобто за програмою повинен відбуватися процес нарощування внутрішнього споживання ріпаку. У цьому випадку встановлення додаткового обладнання на зерновому терміналі було б недоцільним.

Крім переліченого з'явилися дослідження, котрі доводили недоцільність переробки зернових на біопаливо в умовах браку продовольчих ресурсів. А також існувала загроза можливого втручання уряду з приводу обмеження експортування ріпаку.

Усе зазначене дозволило запропонувати чотири сценарії розвитку зовнішнього середовища на найближчі п'ять років (2007/08–2011/12 МР), які можуть вплинути на діяльність підприємства:

- 1) збільшення щорічного валового збору насіння ріпаку до 7,5 млн. т. та переважне його експортування через нерозвиненість власної біопаливної промисловості;
- 2) збільшення щорічного валового збору насіння ріпаку до 7,5 млн. т. та переважна його переробка власною біопаливною промисловістю;
- 3) нарощування негативного ставлення до біопалива через продовольчу кризу в світі та зниження цін на нафту, що спричинить недоцільність виробництва біопалива;
- 4) можливість втручання держави з приводу обмеження експортування ріпаку.

Групою експертів було оцінено кожний із сценаріїв розвитку подій. Найбільшу загрозу становив сценарій № 2, оскільки він задекларований програмою. Проте спеціалісти оцінюють вартість програми з розвитку біопалива у 8,9 млрд. грн., реально виділені кошти державного бюджету становлять лише 69,7 млн. грн., тобто менше 1% від потрібних обсягів фінансування.

До того ж у структурі витрат планується надання фінансової підтримки виробникам ріпаку у розмірі 60 млн. грн. (що становить близько 85% від загального бюджетного фінансування програми). Решту бюджетних коштів (9 млн. грн.) планується використати для проведення наукових досліджень, підготовку рекомендацій і нормативних документів, а також на розробку та випробування «нових» технологій виробництва біодизелю.

Саме ж будівництво біодизельних заводів передбачається здійснювати винятково за рахунок інноваційних коштів, грошей іноземних і вітчизняних інвесторів, а також за допомогою ресурсів підприємств агропромислового комплексу. Це дозволило розглядати вказаний сценарій як малоймовірний.

З використанням матриці «ймовірність/сила впливу» було обґрунтовано переважний розвиток подій за сценарієм № 1. Відповідним чином було розглянуто проект щодо можливості експортування ріпаку, який вимагав:

- для аналізу якісних показників ріпаку в лабораторії підприємства встановити спеціальне обладнання;
- для задоволення спеціальних умов зберігання – передбачити додаткове вентилювання силосів;
- для збереження якісних характеристик та їх покращення – придбання спеціальної сушарки.

Інвестиційний проект було прийнято. Події протягом 2007/08–2008/09 МР розвивалися майже відповідно до прийнятого сценарію. У 2008/09 МР вирощування ріпаку зросло порівняно з 2006/07 МР у 5 разів, а експортування всупереч очікуванням теж зросло з 60 до 80% (рис. 1), що дозволило повністю завантажити встановлене обладнання, отримати очікуваний прибуток та окупити проект у заплановані 1,2 роки.

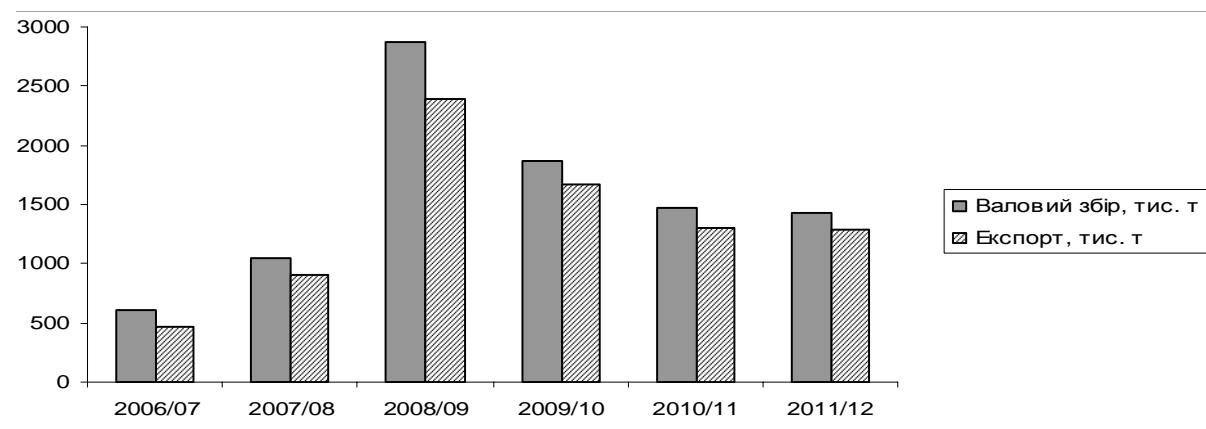


Рис. 1. Динаміка виробництва та експорту ріпаку після прийняття проекту

Висновки і перспективи подальших розробок. Вищезазначене дозволяє зробити такі висновки:

1. Обґрутований автором склад операцій моніторингу та розроблена на цій підставі інформограма формалізує інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень.
2. Запропонована автором технологія моніторингу є, по суті, формалізованим знанням його здійснення або організаційною рутиною, яка описує послідовність стандартних операцій, котрі надають можливість координувати діяльність управлінського персоналу без додаткових вказівок та розпоряджень.
3. Використання запропонованої технології дозволяє вдосконалити процес управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства та створити ключову конкурентну перевагу.

Список використаної літератури

1. Кузнецова І. О. Моніторинг як складова процесу управління підприємством: теорія та методологія: [монографія] / І. О. Кузнецова. – Одеса: Друкарський дім, 2009. – 228 с. – Бібліогр.: С. 197–223.
2. Левицька А. В. Механізм ціноутворення в секторі виробництва електроенергії: ринковий підхід: [монографія] / А. В. Левицька. – Одеса: Пальміра, 2009. – 84 с.
3. Яркова Н. І. Специфічні ознаки, особливості організації та основні завдання моніторингу як елемента управління / Н. І. Яркова, Л. В. Кузнецова // Торгівля і ринок України: темат. зб. наук. праць. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2007. – Вип. 24. – С. 239–244.
4. Зайнчковський А. О. Моніторинг на хлібокомбінаті / А. О. Зайнчковський, М. А. Нетяжук // Зерно і хліб. – 2002. – № 3. – С. 12–13.
5. Лысый И. Организация системы мониторинга инвестиционной деятельности / И. Лысый // Бизнес-информ, 2000. – № 1. – С. 26–29.
6. Ковалев А. И. Управление реструктуризацией предприятия: [монография] / А. И. Ковалев. – К.: АВРИО, 2006. – 368 с.
7. Кузнецова І. О. Формування стійких конкурентних переваг: концептуальна модель / І. О. Кузнецова // Вісник соціально-економічних досліджень: зб. наук. праць Одеського державного економічного університету. – Одеса, 2010. – № 40. – С. 68–71.
8. Дженстер П. Анализ сильных и слабых сторон компаний: определение стратегических возможностей / [П. Дженстер, Д. Хасси; пер. с англ. О. Л. Пелявского]. – М.: Вильямс, 2004. – 368 с.
9. Нарайанан В. Анализ макросреды: что происходит за пределами отрасли / В. Нарайанан, Л. Фаэй // Курс МВА по стратегическому менеджменту: [пер. с англ. В. Егоров]. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – С. 287–321.
10. Ригланд Д. Сценарное планирование для разработки бизнес-стратегии / Д. Ригланд [пер. с англ. О. Л. Пелявского]. – М.: Вильямс, 2008. – 560 с.

Прийнято до друку 26.09.2013

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНО-РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ ТА ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ «ЗЕЛЕНОЇ» ЕКОНОМІКИ

У статті обґрунтовано ефективність використання природно-ресурсного потенціалу України. Проаналізовано часткові результатуючі показники екологово-економічної ефективності: землемісткість, водомісткість, енергоємність та ін. Обґрунтовано пріоритетні сектори формування «зеленої» економіки: органічне землеробство, лісове господарство, рекреаційний комплекс, туристичний сектор.

It is analyzed the efficiency of natural and resource potential using in Ukraine in the paper. The resulting coefficients of economic and ecological efficiency are discussed. Much of the attention is paid to the coefficients of land-intensity, water-intensity, energy-intensity, ecological footprint and other. It's proposed that priority sectors of green economy forming should become organic agriculture, forestry, recreation, tourism, creative economy.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Відповідність економіки країни цілям і завданням сталого розвитку та формування «зеленої» економіки переважно визначається ефективністю використання її природно-ресурсного потенціалу. Методики оцінки ефективності дозволяють порівняти кількісні та якісні показники використання природних факторів із кількістю і якістю корисного ефекту, який отриманий на основі їх використання.

Зазвичай, використовують декілька видів показників екологово-економічної ефективності (екоефективності). Один із них показує сумарний обсяг економічних результатів, розрахований на одиницю сукупних екологічних витрат (умовно такі показники можуть бути названі оцінками екологічної продуктивності). Інша група характеризує обсяг екологічних витрат (кількість природних ресурсів, величину екологово-економічного збитку) в розрахунку на одиницю економічного результату (умовно такі показники називають показниками природоємності).

Варто зазначити, що значну роль у досягненні цілей сталого розвитку відіграє ефективність використання природних факторів. Зазвичай, дефіцит того чи іншого виду природних ресурсів, який відчувають економічні системи, має відносний характер і є наслідком неефективної роботи підприємств.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми ефективності використання природно-ресурсного потенціалу аналізувалися в працях провідних українських та іноземних учених: І. О. Александрова, О. Ф. Балацького, К. Бистрякова, Л. С. Гринів, О. О. Веклич, Т. П. Галушкіної, З. В. Герасимчук, В. С. Кравців, Є. В. Мішеніна, Р. Пермана, І. М. Потравного, І. М. Синякевича, Н. В. Фоменко, С. К. Харічкова, М. А. Хвесика та ін. Разом з тим, наукові дослідження формування «зеленої» економіки України повинні поглиблюватися виходячи із сучасних тенденцій збалансованості розвитку економічних систем в умовах обмеженості ресурсів та зростання антропогенного тиску на довкілля.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Підвищення ефективності використання природно-ресурсного потенціалу України є важливим науковим напрямом формування «зеленої» економіки і забезпечення сталого розвитку соціально-економічних систем.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз та оцінка ефективності використання природно-ресурсного потенціалу України, дослідження передумов формування «зеленої» економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо часткові показники використання природно-ресурсного потенціалу. У практиці господарювання найчастіше використовуються показники природоємності. Основними із них є показники водомісткості, землемісткості, матеріаломісткості, енергоємності та збиткоємності. Водомісткість (тобто витрати води на одиницю продукції) в Україні значно перевищує відповідні показники розвинених країн Європи, у тому числі: Франції – у 2,5 рази; Великої Британії та Швеції – у 4,2 рази; Німеччини – у 4,3 рази [1, с.378].

Землемісткість характеризує площі вилучених і/або порушених земель у розрахунку на одиницю виробленої продукції. Як один із показників землемісткості використовується оцінка так званого «екологічного сліду», тобто площі землі, необхідної для забезпечення потреб людей у розрахунку на одну особу.

Екологічний слід, за даними Всесвітнього фонду дикої природи за 2012 рік, в Україні становить 3,12 га на одну людину. Даний показник значно перевищує біологічну ємність території, яка реально може бути задіяна для підтримки життєдіяльності населення України (1,7 га / люд.). Інакше кажучи, Україні з її потребами у природних факторах необхідно в 1,9 рази більше території, ніж є в наявності. З подібним результатом Україна посідає 51-е місце у світі серед 149 країн. Для порівняння наведено дані по інших країнах: США – 9,7 га/особу (бюємність – 4,7 га/особу, перевищено в 2,1 раза); Канада – 7,6 (14,5, резерв – 1,9 раза); Франція – 5,6 (3,0, дефіцит – 1,9 раза); Росія – 4,4 (6,9, резерв – 1,6 раза) [2].

Енергоємність характеризує споживання енергоресурсів на одиницю виробленої продукції (як часткові показники енергоємності використовують: електроємність, теплоємність, нафтоємність, газоємність тощо – назва показників свідчить про їх зміст). При оцінці енергоємності на рівні країн, зазвичай, використовують стандартний показник – тонни нафтового еквівалента (т.н.е.) на одиницю ВВП, приведеного до порівнянної оцінки з купівельної спроможності використуваної грошової одиниці.

Необхідно зазначити, що показники енергоємності (і будь-які інші показники, що характеризують ресурсомісткість) прямо чи опосередковано характеризують навантаження певного економічного процесу як на економічну, так і на екологічну системи. Адже виробництво кожної одиниці вихідного ресурсу пов’язано, по-перше, з витратами праці і виробничих активів, а по-друге, з впливом на природне середовище, людину і об’єкти її діяльності.

Водомісткість сучасного виробництва продукції в Україні перевищує показники розвинених країн Європи в 2,5–4 рази. Зниження водомісткості в 2 рази дозволило б Україні ліквідувати дефіцит води в регіонах, малозабезпечених водою. Іншим прикладом є використання енергоресурсів у країні. Сьогодні Україна у великих кількостях імпортує енергоресурси для задоволення потреб виробничого комплексу та населення. Водночас, в Україні видобувається газ (на третину задовольняє її потреби) і нафта (майже наполовину покриває потреби країни). При цьому енергоємність національного продукту вища в 2 рази, ніж аналогічний середньосвітовий показник, і в 3–4 рази вища, ніж подібні показники у розвинених країнах. Досягнення Україною навіть середньосвітового рівня показників енергоємності продукції дозволило б країні повністю відмовитися від імпорту нафти і значною мірою покрити потреби за рахунок власного газу (не кажучи вже про колосальні можливості альтернативної енергетики).

Розглянемо передумови формування «зеленої» економіки. Особливістю природно-ресурсного потенціалу країни є те, що більшість її природних ресурсів через їх властивості та економічні умови або взагалі не можуть бути експортовані, або вимагають для цього хоча б попередньої переробки на вітчизняних підприємствах. Іншими словами, країна не має можливості заробляти на торгівлі первинною природною сировиною. Унаслідок цього більшість її природних багатств використовується або переробляється у самій Україні. У цьому є і свої плюси (необхідність розвивати вітчизняний переробний комплекс), і свої мінуси (значна частина еколого-економічного збитку від первинної переробки сировини «осідає» в країні). Сьогодні основу експортного потенціалу країни становить металургійний

комплекс, який працює на місцевій сировині (залізна руда, марганець), але з використанням імпортованих енергоресурсів.

На думку більшості експертів, вирішальним чинником у формуванні «зеленої» економіки та забезпеченні сталого розвитку має стати те, що в перспективі основу її природно-ресурсного потенціалу повинні скласти не природні копалини, а відновлювані види ресурсів з активізацією використання їх екологічних та соціальних функцій. Провідними секторами у цьому повинні стати органічне землеробство, лісове господарство, рекреаційний комплекс, туристичний сектор, креативна економіка – тобто все те, що формує основу «зеленої економіки».

Сам характер такого використання природно-ресурсного потенціалу обумовлює природну потребу ресурсокористувачів і власників природних факторів у їх розширеному відтворенні, тобто підвищенні кількісних і якісних характеристик компонентів базових екосистем. Зокрема, стійке сільськогосподарське виробництво можливе лише за умови нарощування родючості земель, а умовою стійкої рекреаційної діяльності є випереджаюче відтворення матеріальних та інформаційних властивостей природного капіталу, на основі якого надаються рекреаційні послуги.

Варто зазначити, що спроби додаткового інвестування у згадані сектори економіки зовсім не гарантують формування «зеленої» економіки. Розвиток даних секторів лише формує необхідні для цього передумови. У першу чергу, необхідно вирішити цілу низку найважливіших соціально-економічних завдань щодо зміцнення інституційної основи країни. Зокрема, повинні бути покращені: політичний клімат (необхідний прояв політичної волі верхівки влади у досягненні цілей сталого розвитку не на словах, а на ділі) і правова основа (необхідно, по-перше, удосконалювати саме законодавство, а по-друге, домогтися дотримання дисципліні виконання існуючих законів і правил). Необхідно також трансформувати організаційно-управлінські механізми, що забезпечують постановку цілей сталого розвитку і вибір адекватних засобів їх досягнення; сформувати сприятливий соціально-психологічний клімат, що виключає корупцію на всіх рівнях управління і забезпечує соціальну відповідальність виконавців за наслідки своїх рішень і дій.

Результати аналізу свідчать про те, що сектори національної економіки, основу яких складають відновлювані природні фактори, залежно від методів господарювання можуть виступати як джерело катастрофічного руйнування використовуваних ними екосистем, так і «локомотиви», здатні вивести національну економіку на рівень сталого розвитку. Обидві тенденції сьогодні простежуються у житті країни.

Екологічно несприятливі приклади господарювання можна простежити у сільському господарстві. Традиції господарювання радянських часів були пов’язані з орієнтацією на екстенсивні малоефективні методи природокористування. Переважало землеробство з мінімальними сівозмінами та невиправдано високою часткою просапних культур, був дуже високий ступінь (більше половини) розораності сільгоспугідь. Застосовувалося нерациональне водосміне зрошення. Значні проблеми виникали через безсистемні відходомісткі схеми планування, вирошування та переробки продукції. Усе це переважно призвело до надзвичайно високого рівня деградації земель і виснаження ґрунтів. На жаль, ознаки подібних методів господарювання значною мірою наявні і в житті сучасної України.

Сьогоднішні аграрії через значне зростання цін на ресурси не можуть настільки рясно поливати свої угіддя водою, посипати мінеральними добривами, кропити отрутотехнікатами, проте позначилася інша екологічна небезпека. Дуже часто в гонитві за максимізацією доходу в господарствах з мінімальними сівозмінами вирошують культури (соняшник, ріпак, кукурудзу), які надзвичайно виснажують ґрунти. Велика частка їх виробництва припадає на експорт (при нульовій ставці акцизу), де значною мірою використовується для отримання екологічно чистих видів палива. Отже, вирішення екологічних проблем в інших країнах досягається за рахунок їх виникнення в самій Україні. Стійкість унікальних екосистем приноситься в жертву досягненню короткострокових економічних вигод. Справедливо зазначити, що на подібні методи господарювання аграріїв штовхають тяжкі фінансові умови,

у яких їм доводиться працювати. У свою чергу, невигідні умови господарювання є наслідком безсистемної політики держави.

Особливої уваги заслуговує лісове господарство. За оцінками вчених, ліс в Україні може забезпечити понад 50 різних соціальних, екологічних та економічних функцій [3]. У разі вирубки лісів реалізуються лише 1–2 економічні функції, і загублюються всі інші. Більше того, дуже часто безсистемною вирубкою лісових масивів «включається» механізм саморуйнування екосистем. Сьогодні в Україні вирубка лісів, на жаль, наблизилася до небезпечної межі, за якою можуть розпочатися неконтрольовані процеси деградації екосистем. Утім, є й позитивні зміни. Прийнято два Закони України (2000 і 2004 рр.) «Про розвиток екологічних мереж». Вони передбачають створення своєрідних комунікаційних коридорів («зелених» – широтних для комунікації тварин на суші і «блакитних» – меридіальних – для комунікації тварин у річкових системах). Початок формування екомереж покладено створенням двох коридорів у передгір'ї Карпат Чернівецькій області [4, с.389].

Варто розглянути й рекреаційний потенціал України. За даними дослідників, сьогодні для рекреації і туризму в країні використовується близько 7% території, до того ж значною мірою під впливом наслідків промислового виробництва [5, с.232]. Оцінки експертів свідчать про те, що природно-ресурсний потенціал земель, рекреації та туризму (у тому числі, земель історико-культурного призначення) може бути істотно поліпшений якісно і збільшений кількісно. Зокрема, для цього може бути задіяно близько 15% території країни, що майже вдвічі перевищує ресурс, який використовується сьогодні. За прогнозними оцінками, на основі використання цього потенціалу щорічно може оздоровлюватися і відпочивати близько 50 млн. осіб (тобто усе населення країни). Це відкриває можливості для розвитку експортного потенціалу цієї сфери. Цілком віправдано зауважити про досягнення рівня європейських країн, де доходи тільки від туризму становлять від 5 до 8% рівня ВВП, не кажучи вже про країни, що мають туристичну спеціалізацію (таких, наприклад, як Кіпр, Мальта та ін.), де питома вага туризму становить від 20 до 40% ВВП. Навіть у Швеції частка доходів від туристичної сфери перевищує частку автомобілебудування з його відомим виробником «Вольво» [5; 6, с.36].

Розвиток рекреаційної сфери надзвичайно важливий через три основні причини. По-перше, на фоні погіршення рівня здоров'я населення (загальне зростання захворюваності на 15% за 20 років) має велике соціальне значення. Згідно з сучасними дослідженнями рівень здоров'я населення обумовлений на 50% способом життя, на 20% – впливом навколошнього середовища, на 20% – генетичними чинниками і на 10% – якістю медичного обслуговування [7, с.2–4]. Розвиток рекреації сприяє екологізації способу життя, знижує вплив екологічних наслідків і покращує медичне обслуговування. По-друге, розвиток рекреації є ефективним з економічної точки зору (за розрахунками авторів, ефект від рекреаційних заходів у 2–3 рази перевищує зазнані витрати, забезпечуючи зниження збитку від захворюваності, припуст продуктивності праці, прибуток від рекреаційної діяльності, експортні надходження). По-третє, розвиток рекреаційних об'єктів слугує природною перешкодою промислової експансії і руйнування базових екосистем, змушуючи охороняти, упорядковувати і відтворювати природний капітал, що є джерелом отримання соціальних ефектів і економічних вигод.

Альтернативна енергетика може відігравати вирішальну роль в екологізації економічної системи країни. До найважливіших видів альтернативного палива, які мають реальні перспективи і найближчим часом можуть спричинити помітний внесок у енергобаланс країни, варто віднести: біогаз (тобто метановмістний, рідше гідрогеновмістний газ, вироблений із твердих і рідких побутових відходів та відходів органіки в аграрному та лісовому комплексах); брикети і пелети (тобто тверді, стандартних форм гранули, сформовані із відходів деревини або соломи); біоетанол (спиртовмісне рідке паливо, вироблене із цукрових буряків, кукурудзи, сорго та ін., а також відходів сільгospвиробництва, використовується в суміші зі звичайними видами бензину); біодизель (масловмісний вид рідкого палива, вироблений із ріпаку, сої, соняшнику та ін. культур або із

жирів тваринного походження і використовується у суміші зі звичайними видами дизельних палив); шахтний метан (попутний газ вугільного виробництва).

З усіх перелічених видів палива в Україні вже є промислові потужності. Зокрема, функціонують п'ять установок з виробництва біогазу на полігонах твердих побутових відходів. Діють потужності з виробництва біоетанолу на п'яти спиртових заводах, причому у 2011 році обсяг виробництва на них зріс у 7 разів порівняно з попереднім роком. Відкрито кілька потужностей з виробництва біодизелю. Найбільш розвинене в країні виробництво твердого біопалива: сьогодні працюють понад 200 виробників гранул (пелет) і брикетів з різних видів сировини (деревна стружка, тирса, солома, лушпиння соняшнику, лушпиння зерен та ін.). У масовому порядку стали реалізовуватися проекти переходу на даний вид палива в сільських школах, лікарнях та інших установах. На одній із шахт Донбасу реалізується проект з утилізації шахтного метану, який дозволяє на добу заправляти близько ста автомобілів. У Запоріжжі почав реалізовуватися проект з утилізації тепла каналізаційних стоків і вторинного тепла Запорізької АЕС. До згаданих напрямів альтернативної енергетики необхідно додати реалізовані в Криму проекти вітрової та сонячної енергетики. За оцінками фахівців, внесок згаданих напрямків «зеленої» енергетики може становити від 20 до 50% енергобалансу країни [8; 9, с.14; 10].

Перелічені вище напрями діяльності формують найважливішу складову «зеленої» економіки. До цього поняття, зазвичай, включаються ті сектори народного господарства, виробничу основу яких складають відновлювані види природного капіталу, а також ті сфери господарювання, які виробляють товари (вироби та послуги) екологічного призначення. До останніх, залежно від виконуваних функцій, можуть бути віднесені вироби і послуги, що сприяють зниженню екодеструктивного впливу процесів життєдіяльності людини, а саме: наукова продукція (ноу-хау, бази даних, сорти рослин, породи тварин, конструкторська і технологічна документація тощо); промислові товари (очисне обладнання, моніторингові системи, установки з утилізації відходів, технології підвищення ефективності та ресурсозбереження та ін.); інформаційні послуги (екологічний консалтинг, послуги зі збору екологічної інформації, екоаудит, та ін.); освітні послуги (навчальні програми, тренінг, навчальні посібники, та ін.); управлінські послуги (технології управління соціальними та екологіко-економічними системами) та ін. Усі перелічені види продукції виробляються та реалізуються в Україні.

Починаючи з середини 90-х років ХХ ст. в Україні формуються науково-методичні та організаційні засади «зеленої» економіки. Зокрема, були обґрунтовані можливі стратегії її розвитку [8, с.252–260]. У 2003 році були розроблені концептуальні положення формування на території Сумської області ЕКОПОЛІСу – науково-виробничо-освітнього комплексу з виробництва і реалізації товарів екологічного призначення [11, с.246; 12, с.12]. Концепція поступово стала втілюватися в життя. З кінця 2000 р. в країні стали розроблятися організаційні та економічні механізми для активізації «зеленої» економіки [13, с.19]. З 90-х років ХХ ст. в Україні розвивається мережа екологічно орієнтованих підприємств. Передбачена система міжнародної сертифікації на основі серії стандартів ISO 14024. До цього часу уже сертифіковано понад 60 товарів, серед них: конструкційні матеріали, напої, продукти харчування, засоби побутової хімії, предмети інтер’єру, текстильні матеріали, тепло- та звукоізоляційні матеріали, персональні комп’ютери, обладнання, прокатна продукція, регулятори росту рослин, рідкі добрива, очисні установки, чорнила для картриджів [14; 15]. Сертифікат має термін дії, після закінчення якого його потрібно підтверджувати знову.

Висновки і перспективи подальших розробок. Для формування «зеленої» економіки в Україні повинна бути кардинально змінена концепція використання її природно-ресурсного потенціалу. Експлуатація невідновлювальних природних ресурсів країни повинна поступово заміщатися використанням та відтворенням відновлюваних природних факторів.

Лідерами переходу країни до «зеленої» економіки та сталого розвитку повинні стати сектори економіки, виробничу основу яких складають відновлювані види природних факторів, а саме: лісове господарство, органічне землеробство, біоенергетика, рекреація та туризм, інформаційна медицина, креативна економіка (мистецтво, спорт, архітектура та ін.).

Сучасні світові тенденції зміни соціально-економічної кон'юнктури (усвідомлення необхідності використання соціальних та екологічних послуг екосистем, зростання попиту та підвищення цін на агропродукцію, збільшення цін на енергоносії тощо) формують сприятливі передумови для випереджаючого розвитку секторів економіки, що базуються на використанні відновлюваних природних факторів. Проте успішне формування «зеленої» економіки можливе лише на основі цілеспрямованої державної політики підтримки напрямів сталого розвитку в поєднанні з ефективним мотиваційним механізмом постановки і досягнення адекватних цілей і завдань.

Список використаної літератури

1. Гринів Л. С. Економіка України: національна стратегія розвитку: [монографія] / [за ред. Л. С. Гринів]. – Львів: ЛНУ ім. Івана Франка, 2009. – 446 с.
2. «Екологічний слід» українця становить 3,1 га [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://thyzhden.ua.News/50167>.
3. Ecological economics and sustainable forest management: development and transdisciplinary approach for the Carpathian Mountains Edited by I. P. Soloviy, W. S. Keeton. – Lviv: Ukrainian National Forestry University, Liga Press, 2009. – 432 р.
4. Мовчан Я. И. Формирование экосети в Украине / [Я. И. Мовчан; под ред. Л. Г. Мельника и Л. Хенса] // Социально-экономический потенциал устойчивого развития. – Сумы: Университетская книга, 2007. – С. 388–391.
5. Фоменко Н. В. Рекреаційні ресурси та курортологія / Н. В. Фоменко. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 312 с.
6. Вуйчик О. Вплив рекреаційно-туристичного комплексу на розвиток економіки держави / О. Вуйчик // Вісник Львівського університету (Серія «Міжнародні відносини»). – Львів, 2008. – № 24. – С. 35–42.
7. Сердюк А. М. Здоров'я населення України: вплив навколошнього середовища на його формування // А. М. Сердюк, О. І. Тимченко. – Київ–Сімферополь, 2000. – 33 с.
8. Полевой М. Производство и рынок биоэтанола в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://minprom.ua/articles/43500.html>.
9. Семенов В. Г. Печальный опыт продвижения в Украине биодизельного топлива / В. Г. Семенов // Энергосбережение: Всеукраинский научно-технический журнал. – 2011. – № 4. – С. 14–15.
10. Хареба В. В. Наукові аспекти виробництва біоетанолу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sugar-journal.com.ua/17–19.pdf>.
11. Мельник Л. Г. Екологічна економіка: [підруч.] / Л. Г. Мельник. – Суми: Університетська книга, 2006. – 367 с.
12. Формування на території Сумської області ЕКОПЛІСУ (концептуальні положення) / [Л. Г. Мельник, О. Ф. Балацький та ін.]. – Суми: Університетська книга, 2003. – 36 с.
13. «Зеленая» экономика как парадигма устойчивого развития Украины. Информационно-аналитический буклет / [координатор проекта Т. П. Галушкина]. – Саки: ЧП Феникс, 2012. – 30 с.
14. Всеукраїнська екологічна ліга: задля краси довкілля [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecoleague.net>.
15. Лидеры качества 2011. Центральная и Восточная Европа. – Киев: Компания ВАЙТЭ, 2012. – 86 с.

Прийнято до друку 8.04.2013

ПРОЖИТКОВИЙ МІНІМУМ ЯК БАЗОВИЙ ДЕРЖАВНИЙ СОЦІАЛЬНИЙ СТАНДАРТ

У статті проаналізовано прожитковий мінімум як базовий державний соціальний стандарт, на основі якого визначаються державні соціальні гарантії. Оцінено його вплив на основні державні соціальні гарантії та формування доходів населення. Розглянуто проблеми щодо визначення, формування та застосування прожиткового мінімуму та запропоновано шляхи їх вирішення.

The article analyzes the cost of living as a basic state social standard upon which state social guarantees are determined. Its effect on the basic state social guarantees and the formation of income is estimated. The problems regarding the definition, development and application of minimum of subsistence and proposed solutions are concerned.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Відповідно до Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» від 5 жовтня 2000 року № 2017-III [1], прожитковий мінімум визначено базовим державним соціальним стандартом, на основі якого визначаються державні соціальні гарантії та стандарти у сфері доходів населення.

Основні державні соціальні стандарти та гарантії є тими засобами соціального захисту, за допомогою яких реалізується соціальна політика держави, а також оцінюється її соціальний розвиток. Зобов'язання держави полягають у створенні умов для забезпечення рівного доступу до задоволення основних потреб громадян, підвищення рівня та якості життя населення, розвитку соціальної сфери та стабільних відносин у суспільстві. Прожитковий мінімум виступає в якості інструмента регулювання соціального розвитку, соціальної підтримки та соціального захисту населення в умовах ринку.

Законодавчу базу, яка визначає правові засади формування та застосування державних соціальних стандартів та гарантій, в Україні було створено наприкінці минулого сторіччя. Тоді ж було сформовано їх систему. Проте сьогодні існує значна невідповідність між задекларованими нормами та реальним станом забезпечення основних соціальних стандартів та гарантій. Чинні державні соціальні стандарти та гарантії не відповідають сучасним економічним реаліям, фінансовим можливостям країни та не приведені у відповідність до європейських стандартів.

Особливо актуальним це питання є для України, яка прагне до євроінтеграції, оскільки її законодавство щодо соціальної політики теж має відповідати європейським соціальним цінностям. За таких обставин чинна система державних соціальних стандартів та гарантій потребує перегляду та адаптації до сучасних умов існування.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Соціальна політика завжди знаходиться в центрі уваги вітчизняних науковців. Дослідження окремих аспектів застосування соціальних стандартів та соціальних гарантій висвітлено у працях таких вітчизняних науковців як Н. Балтачєва, Н. Баранова, М. Деліні, О. Євсєєва, А. Жуковська, Т. Кір'ян, А. Колот, Е. Лібанова, О. Піщуліна, О. Ривак, В. Л. Черенько, М. Шаповал та інших. У працях цих вчених розглядаються положення щодо рівня та якості життя населення, соціальної політики, політики у сфері доходів населення, використання соціальних стандартів та гарантій в Україні.

Зокрема, М. Дєліні розглядає основні складові системи соціального захисту населення України, зокрема, соціальні стандарти, нормативи та соціальні гарантії, а також порядок їх встановлення та сферу використання, аналізує розмір соціальних гарантій в Україні.

М. Папієв, А. Жуковська розглядають проблему формування сучасних соціальних стандартів у сфері доходів населення в контексті адаптації до глобальних змін, аналізують вітчизняну систему соціальних стандартів, основою якої є прожитковий мінімум [2, с.4]. Вони виявляють основні недоліки вітчизняної системи соціальних стандартів та обґрунтують необхідність впровадження якісно нових підходів до її формування.

О. Піщуліна розглядає проблему показника прожиткового мінімуму як ключового нормативу, який характеризує рівень життя населення та визначає більшість показників соціального блоку бюджету, аналізує суперечливість розрахунків прожиткового мінімуму та відсутність у його складі низки сучасних життєво необхідних витрат. Вона наголошує на необхідності зміни методології визначення прожиткового мінімуму, впровадженні механізму прозорості розрахунків та необхідності їх оприлюднення [3].

Проте, незважаючи на наукові та практичні розробки у цій сфері, конкретні проблеми щодо встановлення, формування та використання соціальних стандартів та гарантій продовжують накопичуватись. Як і раніше низькими залишаються рівні соціальних стандартів та соціальних гарантій. Прожитковий мінімум не може забезпечити нормального відтворення робочої сили, який орієнтується виключно на мінімально допустимі розміри споживання найбільш важливих для людини матеріальних благ та послуг, бо не враховує повного набору товарів та послуг, які необхідні для задоволення першочергових матеріальних і культурних потреб.

При цьому існування на рівні прожиткового мінімуму неминуче приводить до незворотних процесів в організмі людини, підриву трудового потенціалу нації. Не вирішуються проблеми щодо встановлення, формування та застосування базового державного соціального стандарту – прожиткового мінімуму, запровадження більш сучасної та прогресивної методології його визначення, введення поряд із прожитковим мінімумом соціальних стандартів більш високої якості та порядку встановлення мінімальної заробітної плати, удосконалення механізму індексації доходів населення. Усе це свідчить про об'єктивну необхідність удосконалення базового державного соціального стандарту – прожиткового мінімуму, що дозволить запровадити якісно нові підходи до його формування, встановлення і застосування, а також активніше впливати на соціальний захист населення та регулювати і оцінювати рівень добробуту населення, привести українське законодавство у відповідність до міжнародних вимог.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Встановлення основних державних соціальних гарантій (мінімальної заробітної плати, мінімальної пенсії) на рівні прожиткового мінімуму відбувається в умовах штучного його заниження. Оскільки законодавчо затверджений його розмір значно менше фактичного через використання різних методологічних підходів щодо визначення прожиткового мінімуму. До того ж для розрахунку прожиткового мінімуму використовуються застарілі набори продуктів харчування, набори непродовольчих товарів та набори послуг, які не переглядались більш ніж 12 років і потребують оновлення та актуалізації відповідно до теперішніх умов. Для працездатних осіб прожитковий мінімум не збільшується на розмір ставки податку з доходів фізичних осіб, а значить занижується ця категорія прожиткового мінімуму та відповідно розмір мінімальної заробітної плати.

Встановлення мінімальної пенсії на рівні законодавчо затверджених розмірів прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність, що нижче від його фактичних розмірів призводить до її заниження. Пенсіонери в нашій країні без того є найменш захищеною категорією населення, серед яких значна чисельність є бідними.

Метод та механізм визначення прожиткового мінімуму, який використовує норми споживання та ціни для кожного продукту, товару, послуги, потребує спрощення. А в нинішніх умовах, враховуючи широкий асортимент товарів та послуг зі значним

діапазоном цін, практично неможливо встановити науково обґрунтовані норми та терміни споживання за кожним товаром непродовольчої групи.

Застосування для призначення державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям показника «рівень забезпечення прожиткового мінімуму» замість відповідного прожиткового мінімуму нівелює його саме значення та негативно впливає на доходи сім'ї.

Назріла нагальна потреба запровадження в практику якісної системи соціальних стандартів з позиції нормальної життєдіяльності людини, а не соціальних мінімумів. Для визначення мінімальної заробітної плати необхідно перейти до використання соціальних стандартів більш високої якості, які разом з прожитковим мінімумом будуть виконувати відновлювальну функцію і дадуть можливість працівнику та його сім'ї забезпечити відтворення протягом усього життєвого циклу. Саме використання соціальних стандартів високої якості є базовим принципом в Європейських країнах. Європейська практика відрізняється від вітчизняної саме методичними підходами до визначення норм і нормативів соціального захисту.

Формування державних бюджетів має здійснюватись з урахуванням соціальних стандартів більш високої якості. Тобто бюджетна політика має бути спрямована на всеобічне врахування інтересів пересічної людини, громадянина.

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати встановлення, формування та застосування базового державного соціального стандарту – прожиткового мінімуму, оцінити його роль у визначенні основних державних соціальних гарантій та вплив на доходи населення, визначити проблеми у цьому питанні та окреслити шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. У 1999 році було прийнято Закон України «Про прожитковий мінімум». Цей Закон відповідно до статті 46 Конституції України дав визначення прожиткового мінімуму, заклав правову основу для його встановлення, затвердження, та врахування при реалізації державою конституційної гарантії громадян на достатній життєвий рівень [4].

Прожитковий мінімум відповідно до цього Закону є вартісною величиною достатньою для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості. Він визначається нормативним методом у розрахунку на місяць на одну особу, а також окремо для тих, хто належить до основних соціальних і демографічних груп:

- дітей віком до 6 років;
- дітей віком від 6 до 18 років;
- працездатних осіб;
- осіб, які втратили працездатність.

Набори продуктів харчування для відповідних соціальних і демографічних груп сформовано з використанням нормативів фізіологічної потреби організму людини в продуктах харчування, виходячи з їх хімічного складу та енергетичної цінності з урахуванням рекомендацій Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ).

Набори непродовольчих товарів сформовані із непродовольчих товарів індивідуального та загально-сімейного користування в умовах минулого часу. Для набору непродовольчих товарів застосовано мінімальні нормативи забезпечення одягом, взуттям, засобами гігієни, медикаментами, засобами захисту організму людини від впливу навколошнього середовища, а також засоби для влаштування побуту окремо для чоловіків і жінок у працездатному віці, чоловіків і жінок, які втратили працездатність, дітей до 6 років, підлітків від 6 до 18 років. Ці набори враховують помірні природно-кліматичні умови проживання, а також національні особливості України. При розробці набору товарів довготривалого користування були враховані наукові підходи щодо терміну їх служби, фізичного та морального зносу з урахуванням реалій того періоду.

Набір послуг сформовано в колишніх умовах, виходячи з необхідності задоволення мінімальної потреби громадян різних соціальних та демографічних груп населення в організації житла та побуту, користуванні транспортом, закладами культури, освіти, охорони здоров'я, підтриманні зв'язку з навколошнім середовищем.

Крім того, до прожиткового мінімуму для працездатних осіб включено вартість транспортних послуг, витрати на загальнообов'язкове державне страхування та податок з доходів фізичних осіб.

Прожитковий мінімум в Україні як базовий державний соціальний стандарт застосовується для:

- загальної оцінки рівня життя та визначення рівня бідності, що є основою для реалізації соціальної політики та розроблення окремих державних соціальних програм;
- встановлення розмірів мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, визначення розмірів соціальної допомоги, допомоги сім'ям з дітьми, допомоги по безробіттю, стипендій та інших соціальних виплат;
- визначення права на призначення соціальної допомоги;
- визначення державних соціальних гарантій і стандартів обслуговування та забезпечення в галузях охорони здоров'я, освіти, соціального обслуговування та інших;
- формування Державного бюджету України і місцевих бюджетів.

Розрахунок прожиткового мінімуму здійснюється відповідно до Методики визначення прожиткового мінімуму на одну особу та для осіб, які належать до основних соціальних і демографічних груп населення, затвердженої наказом Мінпраці, Мінекономіки, Держкомстату від 17 травня 2000 року № 109/95/157 [5], виходячи із середніх цін, що склалися за відповідний місяць з урахуванням прогнозних індексів споживчих цін. Ця Методика встановлює єдиний порядок розрахунку прожиткового мінімуму на місяць на одну особу та для осіб, які відносяться до основних соціальних та демографічних груп.

Прожитковий мінімум є стандартом для обґрунтування встановлення основних державних соціальних гарантій, надання державної соціальної допомоги та регулювання оплати праці і інших доходів населення. Залежно від прожиткового мінімуму для працездатних осіб встановлюється мінімальний розмір заробітної плати, від прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність – мінімальний розмір пенсії, а розміри соціальної допомоги та інших соціальних виплат залежать від прожиткового мінімуму відповідної соціально-демографічної групи населення. Він також впливає на регулювання системи оплати праці і інших видів доходів. Разом з тим, прожитковий мінімум є абсолютним критерієм для визначення рівня бідності.

У зв'язку з цим щорічне збільшення прожиткового мінімуму вимагає підвищення розмірів основних та інших державних соціальних гарантій, а в результаті – доходів населення.

Доходи населення виступають найбільш узагальнюючим показником економічного та соціального розвитку країни. Особливість їх в тому, що вони одночасно відображають економічні і соціальні процеси і явища. Доходи населення та економічне зростання тісно пов'язані між собою у категоріях попиту та пропозиції. Ринкова економіка, орієнтуючи населення на підвищення добробуту, передусім за рахунок трудової активності, ініціативи і підприємництва, поряд з підтримкою соціально-незахищених верств населення потребує державних гарантій забезпечення споживання для всіх громадян.

Як свідчить аналіз статистичних даних [6, с.500; 7; 8], основну частку грошових доходів населення складає заробітна плата. Так, у 2011 році в структурі грошових доходів домогосподарств заробітна плата становила 54,8%, доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості – 5,2%, доходи від власності – 0,7%, пенсії – 24,8%, а допомоги, пільги, субсидії та компенсаційні виплати, надані готівкою – 2,8%.

Мінімальна заробітна плата виступає у якості основної державної соціальної гарантії для працюючого населення. Вона відображає мінімальну для даних економічних умов величину споживання і не може бути нижчої за прожитковий мінімум. Ця основна державна

соціальна гарантія є базою для визначення розміру заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може здійснюватись оплата за виконаний працівником обсяг робіт. Мінімальна заробітна плата за своїм розміром має бути найвищою серед усіх основних державних соціальних гарантій.

Протягом 2001–2011 років в Україні мінімальна заробітна плата постійно зростала досить високими темпами. Вона збільшилася з 118 гривень у 2001 році до 1004 гривні в грудні 2011 року або в середньому у 8,2 рази.

Однак законодавчо встановлений розмір мінімальної заробітної плати протягом 2001–2009 років значно відставав від прожиткового мінімум для працездатних осіб, хоча й відбулося більш ніж двократне скорочення між ними. Співвідношення мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму у 2001 році становило понад 35%, у 2004 році – майже 56%, у 2007 році – близько 80% і тільки у грудні 2009 року воно досягло 100%, у наступні роки воно також становило 100 відсотків.

Досягнення мінімальною заробітною платою розміру прожиткового мінімуму позитивно вплинуло на зростання розміру заробітної плати та зменшення ступеня диференціації доходів населення. Підтвердженням цьому стала стійка тенденція скорочення низькооплачуваних і зростання частки середньо та високооплачуваних працівників. Так, протягом 2005–2011 років частка працівників, яким нарахована заробітна плата в межах законодавчо встановленої мінімальної заробітної плати, знизилась з 10,7% до 5,6%, а на рівні прожиткового мінімуму – з 26,5% до 5,6%.

Зростання мінімальної заробітної плати певною мірою вплинуло на стабільно високі темпи зростання рівня заробітної плати в усіх видах економічної діяльності, але її частка в доходах населення упродовж останніх десяти років не перевищувала 45%. У 2011 році порівняно з 2001 роком середньомісячна заробітна плата зросла у 8,5 рази з 311 до 2633 грн., а співвідношення її до прожиткового мінімуму для працездатних осіб збільшилось з 0,94 до 2,7 рази.

Однак залишається низьким рівень мінімальної заробітної плати у її середньомісячному розмірі, що негативно впливає на формування основної заробітної плати, економічної поведінки працівника, його мотивації до праці, а також провокує інші негативні соціально-економічні тенденції.

У країнах ЄС при встановленні мінімальної заробітної плати орієнтується на рівень та динаміку середньої заробітної плати (індекс Кейтса). Чим вище питома вага мінімальної заробітної плати в її середньому розмірі, тим сильніше вона впливає на розподіл доходів працюючих. Проте це можливо тільки за умови, коли розмір мінімальної заробітної плати становить 60–70% середньої зарплати і складає 2,0–2,5 прожиткових мінімумів.

За даними Євростату розміри мінімальної заробітної плати в Україні значно нижчі порівняно з країнами ЄС. Так, в Україні у 2010 році мінімальна заробітна плата була меншою у 20 разів ніж в Люксембурзі, у 17 разів ніж в Ірландії, в 16 разів ніж в Голландії, Бельгії, Франції, у 4 рази ніж в Польщі, Чехії, Словаччині.

Стабільний соціальний розвиток неможливий без прогресу у сфері оплати праці. Тому нагальною потребою на даному етапі є необхідність підвищення мінімальної заробітної плати як основної державної соціальної гарантії до фактичного прожиткового мінімуму, а в подальшому – до рівня соціальних стандартів більш високої якості.

Аналіз темпів зростання прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати та середньомісячної заробітної плати за період 2001–2011 роки показує, що найбільше у 8,5 рази зросла середньомісячна заробітна плата, мінімальна заробітна плата – у 8,2 рази, а прожитковий мінімум тільки у 2,9 рази. Необхідно також відмітити про збільшення розриву між ними. Якщо у 2001 році прожитковий мінімум для працездатних осіб перевищував середньомісячну заробітну плату на 30 грн., то у 2004 році вже середня зарплата була більшою на 203 грн., у 2008 році – на 1157 грн., а у 2011 році – на 1670 гривень. Питома вага мінімальної заробітної плати в її середньомісячному розмірі коливається в діапазоні 29–40%.

Загалом така тенденція є позитивною і свідчить про зростання доходів населення, але з іншого боку показує, що прожитковий мінімум не повною мірою враховує вартість життя, а мінімальна заробітна плата є низькою.

Купівельна спроможність середньомісячної заробітної плати характеризується таким чином. У 2001 році на свою зарплату працююча людина не могла купити навіть одного набора продуктів, товарів та послуг, що входять до прожиткового мінімуму, у 2004 році вона могла вже купити 1,5 набора, у 2008 році – 2,8 набора, а у 2011 році – 2,7 набора.

Проте, незважаючи на підвищення купівельної спроможності, у більшості працюючих основні витрати спрямовані на споживання продуктів, непродовольчих товарів першої необхідності. А тому не залишається коштів на оплату послуг, заощадження, без яких важко розраховувати на поліпшення житлових умов, освіту, охорону здоров'я, поповнення майна та товарів довгострокового користування.

Основні тенденції формування вартісної величини прожиткового мінімуму показує характеристика його структури. Основну частку у вартісній величині фактичного прожиткового мінімуму для всіх соціальних і демографічних груп населення протягом 2001–2010 років складали продукти харчування (55–67%). Зокрема, для працездатних осіб питома вага набору продуктів складала 51–56%, непродовольчих товарів – 17–25%, набору послуг – 20–24,5%, витрати на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – понад 3%. При цьому, порушуючи законодавство, прожитковий мінімум не збільшується на суму податку з фізичних осіб. Хоча, на думку міжнародних та вітчизняних експертів, при оптимальній структурі прожиткового мінімуму витрати на продукти харчування не повинні перевищувати 30%, витрати на непродовольчі товари – 40–50%, а витрати на послуги – 20–30%.

Отже структура фактичного прожиткового мінімуму в нашій країні суттєво відрізняється від оптимальної.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, вищезазначене свідчить про необхідність удосконалення прожиткового мінімуму, насамперед, у зв'язку з визначенням мінімальної заробітної плати, що встановлюється на рівні прожиткового мінімуму. Невідповідність прожиткового мінімуму реальним потребам людини призводить до негативних наслідків не тільки в політиці доходів населення, але й в цілому в соціальній політиці. Для визначення мінімальної заробітної плати необхідно перейти до використання соціальних стандартів більш високої якості, які разом з прожитковим мінімумом будуть виконувати відновлювальну функцію та забезпечать працівнику та його сім'ї відтворення протягом усього життєвого циклу.

Удосконалення чинної системи державних соціальних стандартів та гарантій буде спрямовано на забезпечення конституційних прав громадян, впровадження якісно нових підходів до її формування, встановлення і застосування та відповідності міжнародним вимогам. Основними завданнями у цьому напрямі стануть:

- встановлення прожиткового мінімуму для усіх соціальних і демографічних груп на основі його фактичного розміру, тобто реальної мінімальної вартості життя;
- досягнення усіма основними державними соціальними гарантіями рівня відповідного прожиткового мінімуму;
- застосування відповідного прожиткового мінімуму при призначенні державної соціальної допомоги малозабезпеченим сім'ям замість рівня забезпечення прожиткового мінімуму;
- розгляд доцільності щодо врахування регіональних відмінностей при формуванні прожиткового мінімуму;
- створення умов для формування в країні нової ефективної системи соціальних стандартів та гарантій;
- запровадження більш прогресивної та сучасної методології визначення прожиткового мінімуму на основі поєднання статистичного та нормативного методів, що дозволить відслідковувати закономірності, які реально відбуваються у споживанні та дозволить скоригувати обсяги споживання товарів та предметів, які не відповідають сучасним вимогам;

- розробка та затвердження нової Методики визначення прожиткового мінімуму на одну особу та для осіб, які належать до основних соціальних і демографічних груп;
- удосконалення механізму індексації доходів населення з метою підвищення достатнього життєвого рівня громадян та купівельної спроможності їх грошових доходів в умовах зростання цін;
- забезпечення інформаційної прозорості моніторингу прожиткового мінімуму для всіх соціальних і демографічних груп шляхом його оприлюднення в офіційних виданнях загальнодержавної сфери розповсюдження;
- перехід до застосування соціальних стандартів більш високої якості, які разом з прожитковим мінімумом будуть виконувати відновлювальну функцію та дозволять працівнику та його сім'ї забезпечити нормальне відтворення робочої сили, а також на мінімально необхідному рівні задоволінити потреби людини у харчуванні та придбанні більш широкого набору непродовольчих товарів та платних послуг порівняно з прожитковим мінімумом з урахуванням реального сімейного навантаження на працюючих. Усе це дозволить відновити правильні орієнтири для встановлення основних державних соціальних гарантій. Цей стандарт має перевищувати прожитковий мінімум в 2–2,5 рази;
- розробка порядку встановлення мінімальної заробітної плати, який буде передбачити поступове досягнення мінімальною заробітною платою нового соціального стандарту;
- наближення розміру основних державних соціальних гарантій до європейського рівня.

Список використаної літератури

1. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії: Закон України № 2017-III від 05.10.2000 р. / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2000, № 48, ст. 409 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2017-14>.
2. Папієв М. Світовий досвід застосування соціальних стандартів: Про відповідність вітчизняних соціальних стандартів міжнародним / М. Папієв // Економіка України. – 2004. – № 1. – С. 4–8.
3. Пищуліна О. Щодо зміни підходів до формування соціальних стандартів в Україні [Електронний ресурс] / О. Пищуліна. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/Desember/13.htm>.
4. Про прожитковий мінімум: Закон України від 15.07.1999 р. № 966–XIV / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, № 38, ст. 348 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/966-14>.
5. Про затвердження Методики визначення прожиткового мінімуму та одну особу та для осіб, які відносяться до основних соціальних і демографічних груп населення: Наказ Міністерства праці та соціальної політики України, Міністерства економіки України, Державного комітету статистики України від 17.05.2000 р. № 109/95/157 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0347-00>.
6. Статистичний щорічник України за 2011 рік / [за ред. О. Г. Осауленка]. – К.: Август Трейд, 2012. – 559 с.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України / Статистичні матеріали [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики України / Статистичні матеріали [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mlsp.gov.ua>.

МІСЦЕВІ ОРГАНИ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ ЯК ЗОВНІШНІЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто питання, пов'язані з необхідністю більш глибокого осмислення зовнішніх факторів конкурентоспроможності підприємства. За результатами дослідження автором розроблено власну класифікацію зовнішніх факторів конкурентоздатності підприємства. Досліджено та проаналізовано вплив місцевих органів державної влади на конкурентоспроможність підприємства.

The questions connecting with the necessity of deeper understanding of the external competitiveness factors are researched in the article. There are developed its own classification of the external factors of competitiveness of enterprises on the basis of author's investigations. The influence of local authorities on the competitiveness of enterprises is examined and analyzed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Конкуренція є одним із найважливіших факторів розвитку ринкової економіки.

З вивченням історії соціалістичного та постсоціалістичного розвитку економіки стає зрозуміло, що ринкова конкуренція увійшла в наше життя порівняно недавно, разом з незалежністю України. У суспільстві сьогодні існує розуміння того, що необхідно розвивати і захищати конкуренцію, яка забезпечує ефективний розподіл і використання ресурсів, науково-технічний і економічний прогрес і в результаті, отримання прибутку, який і є основною метою діяльності промислових підприємств.

Після глибокої трансформаційної кризи 90-х років швидше виходили з кризового стану ті галузі, де склалися конкурентні відносини. У період подолання наслідків світової фінансово-економічної кризи саме конкуренція може стати одним із головних чинників сталого економічного розвитку [1].

Саме тому конкуренції як важливій складовій розвитку економічних комплексів та окремих суб'єктів економічної діяльності приділяється величезна увага з боку міжнародних організацій, державних органів, комерційних структур, представників науки.

Захист конкуренції, у тому числі, забезпечення справедливих та рівних умов ведення бізнесу, є передумовою трансформації економіки, зростання ефективності бізнесу, підвищення його конкурентоспроможності в умовах глобалізації економіки [2].

На конкурентоспроможність промислового підприємства впливають такі фактори: економічні, політичні та інші процеси, явища, закономірності. Саме ці фактори позитивно чи негативно впливають на конкурентоспроможність підприємства, а відповідно, на рентабельність його діяльності і прибуток. Для зручності роботи і швидкого визначення належності факторів необхідно розділити сукупність (масив) факторів на групи, класифікувати за окремими ознаками.

Доцільно зазначити, що сьогодні в науці відсутня єдина думка щодо визначення конкурентоспроможності підприємства, класифікації чинників, що впливають на неї.

Проте деякі вчені та дослідники вважають, що, у першу чергу, фактори конкурентоспроможності підприємства необхідно групувати на зовнішні та внутрішні.

У статті автор сконцентрував увагу саме на зовнішніх факторах конкурентоспроможності. Підприємства не можуть впливати на більшу частину зовнішніх факторів, проте вони безпосередньо беруть участь у формуванні конкурентоспроможності підприємства в цілому або на певному ринку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Зовнішнє середовище кожної виробничої одиниці можна розділити на окремі рівні. Фактори конкурентоспроможності

належать певним рівням зовнішнього середовища підприємства.

Високий ступінь впливу факторів зовнішнього середовища на діяльність підприємств обумовлює підвищений інтерес до дослідження його зовнішнього оточення [2, с.58].

Існує велика кількість класифікацій, рівнів, на які вчені поділяють зовнішнє середовище підприємства.

Вчений А. Т. Зуб запропонував класифікацію факторів зовнішнього середовища, що складається із чотирьох груп: політичні, правові, економічні, соціально-культурні [3, с.14].

Розширену класифікацію зовнішніх факторів конкурентоспроможності підприємства формує Д. В. Кокарєв:

- політико-адміністративні (відносини з владними структурами, можливість лобізму своїх інтересів та блокування інтересів конкурентів, рівень політичної стабільності, інші);
- законодавчо-регулятивні (ліцензування, квотування, субсидування, екологічні обмеження, інші);
- економічні (рівень розвитку економіки, темп зростання економіки, рівень інфляції, система оподаткування, стан торговельного балансу країни, загроза економічної кризи, співвідношення попиту та пропозиції, доступність кредитних ресурсів, динаміка валютних курсів, рівень безробіття, інші);
- інституціональні фактори (інститут права власності, інститути пов'язані з людиною, наявність сектора неформальних норм економічної поведінки, інституційна надмірність, інші);
- громадське середовище (діяльність екологічних організацій, організацій з захисту прав споживачів, засобів масової інформації, профспілок);
- конкуренція (кількість конкурентів на ринку, ринкова частка конкурентів, ступінь монополізації, ймовірність появи нових конкурентів, конкуренція в середовищі постачальників, споживачів, дистрибуторів);
- науково-технічні фактори (ймовірність появи нових технологій, патентно-ліцензійні відносини, інші);
- інфраструктурні (ринкова інфраструктура, зв'язок та інформація, транспорт, інші);
- соціально-демократичні та соціокультурні чинники (чисельність населення, темпи його зростання, міграція, статево-вікова структура, релігія, культурні особливості, етнічні цінності, традиції, соціальна напруженість, інші);
- міжнародні (геополітична політика держави, на території якого розташоване підприємство, близькість «гарячих точок», загальна економічна ситуація в світі, економічна політика країн, співтовариств, спілок, організацій, асоціацій та інше);
- фактори кримінального походження (корупція, тіньова економіка, криміналізація суспільства, економічна організована злочинність, терористична загроза, інші) [4, с.61].

При цьому Д. В. Кокарєв класифікує зовнішні фактори конкурентоспроможності на фактори мікро- та макросередовища. Під мікросередовищем автор має на увазі середовище прямого впливу, до якого включає фактори безпосереднього впливу на підприємство: клієнти, постачальники, конкуренти, державне регулювання, діяльність муніципальних влад, профспілки, торгові асоціації. Це «ближнє» оточення підприємства. Під макросередовищем він розуміє сферу непрямого впливу, що включає фактори, які не можуть безпосередньо впливати на операційну діяльність. Це «далнє» оточення підприємства. До факторів «далнього» оточення автор відносить макроекономічні чинники, вимоги законодавства, зміни у державній або регіональній політиці, соціальні та культурні особливості. Варто погодитися з думкою автора, що вплив цих факторів в жодному випадку не варто ігнорувати, його складніше виявити, але саме ці фактори визначають тенденції, які з часом будуть впливати на чинники мікросередовища, іншими словами «ближнє» оточення. Водночас, викликає сумнів дуже великий перелік зовнішніх факторів конкурентоспроможності підприємства (12 підгруп). Необхідно звернути увагу на те, що при розрахунку показника конкурентоспроможності підприємства фахівці будуть враховувати саме ті чинники, які спричиняють суттєвий вплив на прибуток або збитковість виробничої

діяльності. На думку автора статті, кількість таких факторів складе не більше трьох-п'яти. З теоретичної точки зору класифікація Д. В. Кокарєва має цінність, але з практичної точки зору – вона громіздка і значно ускладнює оцінку конкурентоспроможності підприємства.

Т. О. Фролова зовнішнє середовище підприємства також поділяє на макро- і мікросередовище. Під мікросередовищем вона розуміє «середовище прямого впливу на підприємство, яке створюють постачальники матеріально-технічних ресурсів, споживачі продукції (послуг), підприємства-конкуренти, державні органи, фінансово-кредитні установи, страхові компанії та інші» суб'єкти, з якими контактує підприємство. Під макросередовищем автор розуміє чинники, що побічно впливають на підприємство та його мікросередовище. Воно включає природну, демографічну, науково-технічну, економічну, екологічну, політичну та міжнародну сфери [5, с.40].

Необхідно повністю підтримати твердження про вплив факторів макросередовища не тільки на підприємство, але й на чинники мікросередовища. Але, водночас, не повністю можна погодитись з твердженням, що до факторів макросередовища належить міжнародне середовище. Варто врахувати, що воно є настільки багатогранним та широко представленим у факторах підприємств, які здійснюють діяльність на зовнішніх ринках, що виникає питання щодо виділення міжнародного середовища в окремий рівень факторів конкурентоспроможності на рівні з макро- та мікросередовищем.

Компанія «Бізнес клас» у своїх дослідженнях до зовнішнього середовища підприємства відносить макросередовище, інфраструктуру і мікросередовище.

До факторів макросередовища належать ті, які прямо впливають на конкурентоспроможність підприємства. Це міжнародні чинники: кількість «гарячих точок» у світі, зміна тривалості життя населення, політичні, економічні, соціально-демографічні, правові [6]. Варто зазначити, що також, як і в попередній розглянутій автором статті класифікації зовнішніх факторів макросередовища, міжнародні чинники не виділяються в окремий рівень.

До факторів інфраструктури дослідники компанії відносять інфраструктуру регіону: ринкову інфраструктуру, охорону здоров'я, науку і освіту, культуру, торгівлю, громадське харчування, транспорт і зв'язок, будівництво, житлово-комунальне господарство, побутове обслуговування. Усі перераховані фактори інфраструктури регіону впливають на задоволення фізичних, духовних, моральних потреб населення регіону, в якому здійснює діяльність підприємство [6]. Але, водночас, варто зауважити, що кількість перерахованих чинників занадто велика, і представити у кількісному вираженні ступінь впливу кожного із цих факторів буде надзвичайно складно. Тому, на думку автора, кількість факторів інфраструктури регіону варто зменшити, виділивши тільки ті, які безпосередньо належать до інфраструктури та в одному із рівнів зовнішніх факторів конкурентоспроможності виділити «чинники інфраструктури» в окрему групу.

До факторів мікросередовища підприємства, на думку дослідників ТОВ «Бізнес Клас», належать безпосередні конкуренти, постачальники, інші контактні аудиторії (споживачі, контролюючі органи, профспілки, преса, податкове законодавство, тощо) [6]. Водночас відзначена необхідність здійснити відбір факторів, макросередовища, інфраструктури та мікросередовища, які найбільше впливають на конкурентоспроможність підприємства.

Необхідно проаналізувати дослідження, яке провів В. В. Пехтерев. Автором розроблено комплексну класифікацію факторів конкурентоспроможності підприємства. За ознакою включення окремих факторів можна виділити такі види конкурентоспроможності:

- екзогенну, яка забезпечується за рахунок зовнішніх по відношенню до менеджменту підприємства факторів економічної політики держави;
- ендогенну, яка забезпечується за рахунок реалізації внутрішнього потенціалу, внутрішньовиробничих чинників (техніка, персонал, менеджмент);
- системну конкурентоспроможність підприємства, яка забезпечується спільною дією як ендогенних, так і екзогенних факторів (власні конкурентні переваги посилюються за

рахунок різних факторів, наприклад, державної підтримки) [7, с.14].

Варто виділити наведену автором системну конкурентоспроможність. Ця концепція має право на існування, враховуючи важливість взаємодії органів влади та суб'єктів підприємницької діяльності будь-якої форми власності з метою підвищення їх конкурентоспроможності. В. В. Пехтерев наводить класифікацію екзогенних факторів, до якої включає:

- фактори міжнародної економічної співпраці (зовнішньоторговельна стратегія держави);
- фактори, що належать до національної промислової політики (політика держави у сфері регулювання промислової діяльності);
- фактори фінансово-кредитної державної політики (виділення бюджетних коштів на забезпечення національної економічної безпеки, в тому числі, на реалізацію державних цільових програм в промисловій сфері);
- фактори антимонопольної державної політики (вплив антимонопольного законодавства, діяльність антимонопольних органів, конкурентна політика держави);
- фактори науково-технічної (інноваційної) політики держави (наявність та якість законодавства в сфері регулювання науково-технічної бази, стимулювання науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок);
- фактори соціальної політики держави (державна політика у сфері оплати праці, відтворення кадрів, розвитку професійної освіти) [7, с.16].

Необхідно зазначити, що серед зовнішніх факторів автор виділяє тільки фактори внутрішньодержавного масштабу та не бере до уваги міжнародні чинники, які можуть значно впливати на конкурентоспроможність підприємства, особливо в тих випадках, якщо воно навіть частково орієнтоване на зовнішні ринки збуту.

Класифікація ендогенних факторів В. В. Пехтерєва має такий вигляд:

- фактори сфери реалізації (маркетингова діяльність);
- фактори сфери виробництва (виробнича інфраструктура, якість устаткування, інше);
- фактори науково-технічної сфери (наявність науково-технічного потенціалу, кількість співробітників, зайнятих у сфері НДДКР тощо);
- фактори організаційно-управлінської сфери (менеджмент підприємства, рівень оптимізації апарату управління, інше);
- фактори фінансово-економічної сфери (собівартість продукції, обсяг інвестицій, рівень капіталізації підприємства);
- фактори соціальної сфери (рівень кваліфікації персоналу, витрати на професійне навчання, рівень заробітної плати працівників, умови та охорона праці) [7, с.17].

Варто зазначити, що в ендогенний та екзогенний класифікаціях факторів конкурентоспроможності підприємства відсутні чинники регіонального рівня, які можуть спричиняти істотний вплив. Соціальні фактори, рівень застачення інвестицій в регіонах країни (областях), а особливо взаємодія підприємств з місцевими органами державної влади можуть істотно відрізнятися від показників інших регіонів, а відповідно позначатися на конкурентоспроможності підприємств. Таким чином, при оцінці конкурентоспроможності, поряд з внутрішніми факторами необхідно враховувати зовнішні фактори загальнодержавного і регіонального рівнів, якщо підприємство орієнтоване і на зовнішні ринки, у цьому випадку необхідно враховувати фактори глобального рівня (недержавного рівня).

У всіх проаналізованих класифікаціях зовнішніх факторів конкурентоспроможності тим чи іншим чином згадуються фактори, пов'язані з функціями держави або окремих органів влади, що свідчить про їх виняткову важливість.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Загальноприйнятої класифікації факторів сьогодні не існує, однак майже в усіх існуючих системах державного регулювання виступає безпосереднім чинником конкурентоспроможності. Ступінь впливу органів державної влади на конкурентоспроможність промислових підприємств вивчена недостатньо.

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати вплив державних органів влади на діяльність підприємств промислового комплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Раніше у своїх дослідженнях автор розподілив зовнішні фактори конкурентоспроможності підприємства на групи за рівнями впливу та територіальністю. Наведені класифікації мають певну схожість.



Рис. 1. Класифікація зовнішніх факторів конкурентоспроможності

Фактори, які розглядаються у статті, автор відносить до факторів мезорівня (контрольовані державою, наявність впливу підприємства – рівень «область, район, місто»).

Доцільно проаналізувати більш докладно фактори мезорівня, які можна класифікувати як показано на рис. 2.



Рис. 2. Класифікація зовнішніх факторів конкурентоспроможності підприємства мезорівня

Більш детально розглянемо фактор «Взаємодія з місцевими органами влади». Саме цьому фактору, враховуючи його важливість і багатогранність, автор приділяє найбільше уваги.

Всебічне і повномасштабне забезпечення розвитку конкуренції є одним із основних завдань держави [1].

Держава впливає на формування економічного середовища за допомогою органів влади, які її уособлюють і діють безпосередньо від неї. Обласна державна адміністрація, державна податкова і митна служба, територіальне управління державної служби гірничого нагляду та промислової безпеки України, інспекція державного архітектурно-будівельного контролю, санітарно-епідеміологічна служба, державна екологічна інспекція, управління охорони навколошнього середовища, управління державного агентства земельних ресурсів України, інспекція з питань праці, управління Пенсійного фонду України – всі ці органи безпосередньо можуть тим чи іншим чином вплинути на поточну діяльність промислового підприємства, а в подальшому і на його конкурентоспроможність.

Промисловий комплекс представляє собою десятки тисяч робочих місць у кожному регіоні та більше 2,5 млн. робочих місць в цілому по країні із середньою заробітною платою

більше 3,5 тис. грн. Промисловість – це величезні відрахування до бюджетів регіонів і державний бюджет, інвестиції, що забезпечують розвиток галузі та інноваційні види продукції, які забезпечують розвиток експорту і імпортозаміщення [8].

Водночас необхідно врахувати, що влада повинна підтримувати ті підприємства, які прагнуть до добробуту своїх співробітників, активно развиваються, вкладають інвестиції, модернізують та нарощують виробничі потужності, здійснюють активну інноваційну діяльність. Державна програма активізації економіки на 2013–2014 роки також спрямована на підтримку і розвиток тих підприємств, які ставлять перед собою завдання підвищення обсягів виробництва та реалізації продукції, інвестування у виробництво та виконання соціальних зобов'язань.

В Одеській області одним із пріоритетних напрямків діяльності обласної влади є максимальне сприяння розвитку підприємств промисловості, створення умов для активізації інноваційно-інвестиційної діяльності, забезпечення ринку конкурентоспроможними промисловими товарами.

У 2011 році Одеською обласною державною адміністрацією утворено перелік промислових підприємств, які мають стратегічне значення та формують економічний потенціал області.

Спочатку до переліку увійшли 28 підприємств промислового комплексу області. Згідно з розпорядженням голови облдержадміністрації структурним підрозділам Одеської обласної державної адміністрації доручено та територіальним підрозділам центральних органів виконавчої влади рекомендовано надавати всебічне сприяння зазначеним підприємствам, їх інвестиційній діяльності.

Владою створюються сприятливі умови для розвитку цих підприємств та підвищення їх конкурентоспроможності в обмін на дотримання ряду вимог, в тому числі соціального характеру. Згідно з розпорядженням підприємство повинно бути зареєстровано в Одеській області, чисельність штатних працівників повинна становити не менше 100 осіб, середньомісячний рівень заробітної плати за останні 3 місяці повинен становити не менше 2 мінімальні заробітні плати згідно з чинним законодавством, обсяг реалізованої продукції – щомісяця не менше 1,0 млн. грн. за останні 3 місяці. З часом ці вимоги підвищуються [8].

Якщо детально, то підприємствам згідно з чинним законодавством надається підтримка при взаємодії з органами податкової, митної, екологічної служб, інших контролюючих органів. Це яскравий приклад успішної взаємодії влади з бізнесом.

Наявність підприємства в зазначеному переліку є одним із факторів його конкурентоспроможності, який забезпечує значно кращі умови ведення господарської діяльності. Підприємства Одеської області мають свою конкурентну перевагу, яка відсутня у інших [8].

Місцевою владою ведеться постійна робота над переліком стратегічних підприємств, підприємствам надається будь-яка підтримка, вживаються заходи щодо розширення цього переліку, контролюється виконання взятих підприємствами зобов'язань. Сьогодні згідно з останнім розпорядженням голови Одеської обласної державної адміністрації від 4 лютого 2013 р. № 77/А-2013 кількість підприємств збільшено до 32, що не є межею. До переліку включено підприємства харчової, хімічної, легкої промисловості, машинобудування, виробництва готових металевих виробів [8].

Одним із основних проблемних питань, яке значно ускладнює розвиток промислового комплексу області, є відсутність доступних кредитних ресурсів. За сприяння обласної державної адміністрації з метою забезпечення підприємств реального сектору економіки області доступними кредитними ресурсами проведено презентації кредитних продуктів філії ПАТ «Укрексімбанк» в м. Одеса (установа має доступ до дешевих європейських кредитних ресурсів) та ПАТ «Всеукраїнський банк розвитку» (банк, що активно розвивається). Це дозволило керівникам підприємств реального сектора економіки, у тому числі, промислового комплексу, безпосередньо отримати необхідну інформацію та консультацію по кредитних продуктах і розпочати співпрацю з банківськими установами щодо отримання

доступних кредитних ресурсів [8].

Варто зазначити, що в Одеській області діє Програма розвитку промисловості Одеської області на 2011–2014 рр., затверджена рішенням сесії Одеської обласної ради від 30.12.2010 р. Низка підприємств, включених до Програми, отримують підтримку обласної влади у вирішенні питань розвитку, нарощування виробничих потужностей, реалізації інвестиційних проектів. У рамках Програми надається допомога у відновленні діяльності підприємств, зокрема відродженні цукрової промисловості Одеської області. Так, у 2012 році за підтримки обласної влади відновлено діяльність Заплавського цукрового заводу. Залучено близько 25,0 млн. грн. інвестицій, проведено масштабну модернізацію підприємства, створено понад 600 нових робочих місць. Таким чином, за сприяння органів влади в області відновлено виробництво цукру, що дозволяє підприємствам, значно скоротити транспортні витрати, здійснюючи закупівлю цукру в якості сировини у регіонального виробника [8].

Зазначимо, що тільки у 2012 році проведено презентації продукції більше 50 підприємств промислового комплексу області, у тому числі, презентація модельного ряду автобусів «ЗАЗ» виробництва ГРП Іллічівський ЗАА ПАТ «ЗАЗ», вжито заходи щодо поліпшення підприємницького клімату шляхом зменшення кількості перевірок органами державного нагляду (контролю) на промислових підприємствах області, і, як вище було зазначено, надано сприяння забезпечення промислового комплексу області доступними кредитними ресурсами [8]. Це та незначна частина заходів, які влада вживає для забезпечення розвитку промислового комплексу області.

Висновки і перспективи подальших розробок. Подальшим напрямком досліджень може бути розробка показників, які характеризують вплив кожного із зовнішніх факторів конкурентоспроможності підприємства, а також вплив на конкурентоспроможність підприємства регіональних органів влади. Для проведення розрахунків автор пропонує використовувати показники оцінки результатів діяльності Ради Міністрів Автономної республіки Крим, обласних, Київської та Севастопольської міських державних адміністрацій відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 9.06.2011 р. № 650, матеріали досліджень конкурентоспроможності регіонів Фонду «Ефективне управління», показники Держкомстату, управління статистики в Одеській області та інші джерела.

Список використаної літератури

1. Антимонопольний комітет України. Конкуренція – двигун економіки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amc.gov.ua>.
2. III Форум України з питань конкуренції. Вступне слово Першого віце-прем'єр-міністра України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://competition-ua.com>.
3. Зуб А. Т. Стратегический менеджмент: теория и практика: [учеб. пособ.] / А. Т. Зуб. – М.: Аспект Пресс, 2002. – 261 с.
4. Кокарев Д. В. Внешняя среда и конкурентоспособность предприятия / Д. В. Кокарев // Вестник ОГУ. – 2008. – № 81. – С. 58–63.
5. Фролова Т. А. Экономика предприятия: [консп. лекц.] / Т. А. Фролова. – Таганрог. ТРТУ – 2005. – 412 с.
6. Содержание системы инновационного менеджмента организации ООО «Бизнес Класс» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.classs.ru>.
7. Пехтерев В. В. Эндогенные и экзогенные факторы конкурентоспособности субъектов рынка: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / В. В. Пехтерев. – М., 2010. – 30 с.
8. Департамент економічного розвитку і торгівлі Одеської обласної державної адміністрації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gue.odessa.gov.ua>.

Прийнято до друку 08.04.2013

ПРОЕКТИ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА ТА ЇХ РОЛЬ В ЕКОНОМІЦІ ЗАКАРПАТСЬКОЇ ОБЛАСТІ

У статті розглянуто питання розвитку, сучасного стану та значення проектної діяльності в межах транскордонного співробітництва Закарпатської області. Досліджено вплив на економіку області спільних транскордонних проектів, які впроваджувалися та реалізовувалися в рамках програм щодо прикордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства і партнерства.

The article deals with the question of development, current situation and importance of the project activity within the Cross-border Cooperation of Transcarpathian region. The effect on the regional economy of joint cross-border projects which are implemented and realized in the framework of the CBC European Neighborhood and Partnership is researched.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Транскордонне співробітництво (ТКС) є одним із дієвих інструментів, який активно використовується всіма прикордонними територіями на шляху до Західноєвропейської інтеграції України. Закарпатська область не є винятком із цього загальнодержавного правила, адже вона має всі можливості для розвитку і ведення найактивнішої діяльності. Події, які відбулися на Європейському континенті, впритул наблизили Україну до кордону ЄС, чому сприяло входження у 2004 році Угорщини, Словаччини, Польщі та у 2007 році Румунії до складу ЄС. Закарпатська область у цьому випадку займає дуже вигідну позицію, оскільки має спільний кордон з усіма цими країнами. Варто зазначити, що це слугує певним стимулом до розвитку більш тісної співпраці прикордонних територій та поглиблення ТКС, які мають спільні проблеми та соціально-економічні зв'язки, що склалися історично, досвід та підтримку вищезазначених країн-членів, сприяння Ради Європи та інших уповноважених органів. Спільні проекти в межах транскордонного співробітництва передбачають вирішення питань різноманітного характеру – економічного, соціального, культурного, екологічного тощо.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням питань щодо впливу транскордонних проектів на розвиток економіки регіонів присвячено велику кількість наукових робіт українських вчених: П. Ю. Беленького, В. С. Будкіна, Б. М. Данилишина, М. І. Долішнього, Н. А. Мікули. Вивченням процесів транскордонного співробітництва Закарпатської області займаються такі дослідники: Е. Кіш, В. П. Мікловда, М. А. Лендел, П. Ю. Студеняк, І. М. Чучка, С. І. Устич.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Основною проблемою, яка досліджується і потребує вироблення конкретних заходів до вирішення, є подолання протиріччя «центр-регіон», адже місцеві органи влади не мають достатньо повноважень, щоб впроваджувати і реалізовувати проекти ТКС (від їх зародження і на всіх етапах їх життєвого циклу) без значного втручання держави. Водночас залишається недостатньо відпрацьованим питання щодо інформаційного забезпечення громадян області саме у напрямку проектної діяльності в межах транскордонного співробітництва, що певним чином перешкоджає активізації його розвитку. Результатом цього мало бстати залучення більшого обсягу коштів в економіку області із європейських програм Європейського інструменту сусідства та партнерства (ЄІСП) та інших.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз впливу існуючих проектів транскордонного співробітництва на економіку Закарпатської області, механізму взаємодії

учасників проектів та вплив інформаційного забезпечення громадян на активізацію проектної діяльності області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перспективи, які відкрилися для України з підписанням у 2005 році стратегічно важливого Плану дій «Україна–ЄС» та інших не менш важливих двосторонніх угод, поставили перед країною завдання ефективного використання такого інструменту у відносинах з сусідніми державами на західному кордоні як транскордонне співробітництво.

Серед пріоритетів такої співпраці було формування конкурентоспроможних регіонів, створення спільних проектів, підписання нових двосторонніх угод. Закарпатська область є однією із унікальних західних областей України, оскільки має спільні кордони з чотирма країнами-членами ЄС. На північному заході кордон із Польщею, загальна довжина якого складає 130 кілометрів, далі продовжується кордон зі Словаччиною – 98,5 кілометрів, з південної сторони області кордон з Угорщиною, який складає 130 кілометрів, і четвертою країною-сусідом з найдовшим спільним кордоном є Румунія – його довжина 205,4 кілометри.

Ученими визначено специфічні риси Закарпатської області, які характеризують чотири виміри політико-географічного розташування області:

- специфіка географічного розташування області по відношенню до території всієї України;
- специфіка географічного розташування по відношенню до країн Центральної Європи;
- економіко-географічне розташування по відношенню до загальноєвропейських та українських транспортних комунікацій;
- соціально-економічне і соціально-демографічне розташування [1, с.4–6].

Закарпатська область має багатий досвід транскордонного співробітництва:

- виступила ініціатором створення в 1993 році Карпатського Єврорегіону;
- є активним учасником у Програмах сусідства;
- здійснює дослідження і розвиток транскордонного та міжрегіонального співробітництва;
- активізує свою діяльність у впровадженні стратегічно важливих проектів транскордонного співробітництва;
- є важливою територією щодо впровадження інноваційних програм та проектів ЄС.

Карпатський регіон було створено на базі чотирьох західних областей України (серед яких і Закарпатська), чотирьох регіональних територіальних одиниць Польщі, тринадцяти районів Словаччини та п'яти адміністративних одиниць Румунії. Метою створення Карпатського єврорегіону, перш за все, було бажання регіональних та місцевих органів управління співпрацювати задля покращення свого соціально-економічного співробітництва, адже ці території є периферійними, але, водночас, мають багато переваг щодо інших адміністративних одиниць своєї держави, тому що знаходяться на перехресті трансєвропейських і євразійських торгівельно-економічних, енергетичних, транспортно-інфраструктурних та інших матеріальних потоків (рис. 1). Співробітництво між Україною, Угорщиною та Румунією пов'язує спільне історичне минуле, оскільки Закарпатська область протягом століть входила спочатку до складу Австро-Угорщини, а пізніше – до Угорщини, звідси і спільні мовні риси, культурні та релігійні погляди.

З метою вирішення проблем розвитку прикордонної та транспортної інфраструктури, захисту спільних кордонів, екологічної безпеки, спрощення процедур перетину кордону, захисту та боротьби з економічною злочинністю, охорони навколошнього середовища, розвитку інфраструктури та реалізації конкретних проектів транскордонного співробітництва у 2000 році місцевими органами управління укладено тристоронню Угоду про транскордонне співробітництво Закарпатської області, Угорської області Саболч-Сатмар-Берег та Сату-Марського повіту Румунії.

Наступним кроком у розвитку транскордонного співробітництва стало створення на території області спеціальної економічної зони та території пріоритетного розвитку «Закарпаття» з метою залучення іноземного інвестора та поглиблення міжнародного співробітництва. Важливе значення для поглиблення транскордонної співпраці мала низка

нормативно-правових документів, прийнятих як на території області, так і на рівні держави. Серед них: Стратегія розвитку транскордонного співробітництва в Карпатському регіоні «Карпати 2004–2011» [2], Стратегія економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2015 роки [3], Концепція сталого розвитку Закарпаття, Програма розвитку транскордонного співробітництва Закарпатської області (кожного року починаючи з 2004), Регіональна стратегія економічного та соціального розвитку Закарпатської області до 2015 року [4], Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2011–2015 роки [5].

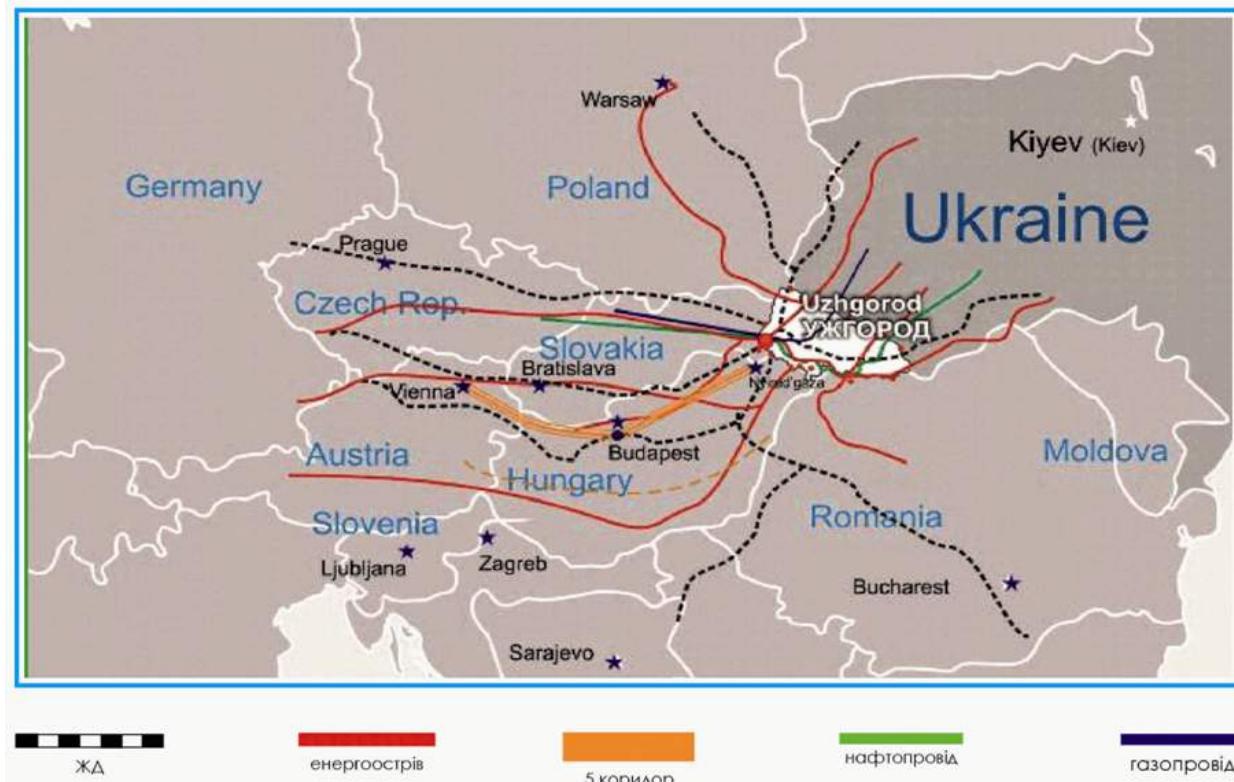


Рис. 1. Доступ до розвиненої транспортної інфраструктури

Закарпатська область з її геополітичними можливостями не тільки реально пристосована, але й покликана бути містком, тобто зв'язуючу ланкою між ЄС та Україною. Такою особливою роллю регіон завдячує своєму географічному положенню, історії та національній структурі населення.

Закарпатська область виступає одним із найбільш активних учасників транскордонного співробітництва в Україні. Вона багато років поспіль бере участь в реалізації усіх програм сусідства, які діють на східному кордоні ЄС: TACIS, INTERREG, FARE, CADSES, ENPI. Як результат, існує ціла низка успішних проектів, реалізованих в області за фінансової підтримки ЄС. Зокрема, йдеться про таке:

- 1) проект соціально-медичної реабілітації дітей в дитячій обласній лікарні;
- 2) проект розвитку мережі очистки стічних вод «Чиста Вода»;
- 3) проекти будівництва протипаводкових об'єктів та управління паводками у басейнах річок області;
- 4) проект розвитку малого та середнього бізнесу;
- 5) проведення капітального ремонту під'їзних шляхів до пунктів пропуску на українсько-угорському кордоні;
- 6) заснування низки туристично-інформаційних центрів;
- 7) побудова вантажного терміналу у пункті пропуску Ужгород, що дало можливість збільшити потік вантажного автотранспорту з 150 до 500 одиниць на добу;
- 8) проведення реконструкції пункту пропуску «Чоп–Загонь» на кордоні з Угорщиною.

Загалом реалізовано проектів на суму понад 10 млн. євро.

Перші кроки зі створення транскордонного індустріального парку (ТІП) в Україні були здійснені саме в Закарпатській області. На виконання затвердженої в 2006 р. Кабінетом Міністрів України Концепції створення індустріальних (промислових) парків [6], рішеннями Закарпатської обласної адміністрації (від 26.06.07 р.) [7] та Закарпатської обласної ради (від 12.03.2008 р.) [8] схвалено Програму створення індустріальних парків на території області, якою, передбачається їх створення саме на кордоні України з ЄС, зокрема:

- на українсько-угорському кордоні в с. Дийда Берегівського району та м. Чоп Ужгородського району;
- на українсько-словацькому кордоні в с. Соломоново Ужгородського району;
- українсько-румунському кордоні в с. Дякове Виноградівського району.

Так, 14 липня 2010 р. підписано Грантову угоду між Закарпатською обласною радою та представництвом Європейської Комісії на виконання впродовж двох років проекту «Розробка документів для створення транскордонного парку з елементами логістики «Берег-Карпати» в рамках Програми транскордонного співробітництва Угорщина-Словаччина-Румунія-Україна 2007–2013 [9]. В рамках цього проекту важливу увагу приділено вивченю досвіду створення та функціонування ТІП «Хайлігенкройц–Сентготтхард» на австрійсько-угорському кордоні. Для цього здійснюються робочі поїздки експертів Закарпатської області до Угорщини. Крім того, проведено низку заходів (міжнародні конференції та бізнес-форуми) з обговорення питань створення та функціонування цього ТІП із за участю науковців, підприємців, чиновників обох країн та ін. У 2013–2015 рр. заплановано провести комунікації та побудувати індустріальний інкубатор площею 5000 м², який дозволить промисловим компаніям розпочати роботу.

Варто зауважити, що нова європейська регіональна політика у 2007–2013 роках передбачає зосередження дій на трьох головних цілях:

1. Конвергенція.
2. Підвищення регіональної конкурентоспроможності.
3. Європейське територіальне співробітництво.

Відповідно до загальної політики ЄС в рамках України, а саме на території Закарпатської області, діють дві програми прикордонного співробітництва – Програма прикордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства та партнерства «Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна» на 2007–2013 роки та Програма прикордонного співробітництва Європейського інструменту сусідства та партнерства «Польща – Білорусь – Україна» на 2007–2013 роки. Загальний бюджет цих програм відповідно становить 68638283 євро та 186201367 євро [9; 10]. Із майже 150 проектів було відібрано 47, тринадцять з яких підготовлено та подано суб’єктами Закарпатської області, загальною вартістю приблизно 6,5 мільйонів євро.

Серед прийнятих проектів в рамках програми прикордонного співробітництва ЄІСП «Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна» на 2007–2013 рр.:

- «Сталий розвиток природних ресурсів у басейні річки «Тиса» з бюджетом – 111 500,00 євро;
- «Подальший розвиток і гармонізація програм протипаводкових заходів регіону Верхня Тиса, встановлюючи протипаводкові системи моніторингу» з бюджетом – 961 560,00 євро, аплікантом проектів є Закарпатське обласне виробничче управління меліорації і водного господарства;
- Розробка документації зі створення транскордонного індустріального парку з елементами логістики «Берег – Карпати», аплікантом проекту є Закарпатська обласна виробнича рада (бюджет – 340 358,36 євро);
- Біоенергія Карпат, аплікант проекту – Агентство регіонального розвитку та транскордонного співробітництва «Закарпаття» (бюджет – 387 100,00 євро);
- «Європейська колиска», аплікант проекту – Закарпатська обласна дитяча лікарня (бюджет – 499 136,00 євро).

- Кордони для людей, аплікант проекту – УМГО «Інститут транскордонного співробітництва» (бюджет – 435 746,89 євро).

Крім цього, за рахунок Програми вдалося вирішити питання з фінансування розбудови пунктів пропуску, які мають важливе економічне значення; це Лужанка – Берегшурань (на угорському кордоні), Дяково – Халмеу (кордон з Румунією) та Ужгород – Вишнє Немецке (на словацькому кордоні). На розбудову цих пунктів пропуску Європейською Комісією виділено 10,2 млн. євро [11].

Загальна вартість великомасштабних інфраструктурних проектів транскордонного співробітництва на період 2011–2015 рр. становить 55274,8 тис. євро, у тому числі, грантова частина для України – 40372,9 тис. євро. Розмір фінансової участі України в реалізації зазначених проектів орієнтовно становить 48 305,8 тис. гривень. Остаточна сума співфінансування українською стороною визначається після підписання Європейським Союзом відповідних контрактів із замовниками проектів [12]. Так, зокрема, загальний обсяг фінансування заходів транскордонного співробітництва по Закарпатській області за 2011 рік склав 1185000 грн., у тому числі, за рахунок обласного бюджету – 663000 грн., а за рахунок міжнародної технічної допомоги – 522000 грн. [5].

Загалом, у рамках різних програм та проектів транскордонного співробітництва до Закарпаття надійшло вже більше 20 млн. євро.

На сьогоднішній день у Закарпатській області реалізовуються проекти, що мають безпосередній вплив на якість транскордонного співробітництва. Одним із них є проект «СВС Парламент», підтриманий Європейською Комісією в рамках Програми ENPI «Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна». Проект «СВС Парламент» має стратегічне значення та спрямований на підвищення ефективності процесу прийняття рішень на території Карпатського регіону. Проект розпочався у 2011 році та створює ефективне середовище для розвитку транскордонного співробітництва через запровадження сучасної комунікаційної системи на рівні органів влади та самоврядування, громадських організацій та експертів. Зі словацької сторони проект координується головним партнером – Агенцією регіонального розвитку «Полонини», з української сторони – Міжнародною Асоціацією інституцій регіонального розвитку.

Основою інформаційної інфраструктури Закарпатської області повинна стати єдина інформаційно-аналітична система органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Програмою передбачено створення обласної системи інформаційних ресурсів, впровадження системи електронного підпису в органах виконавчої влади області, впровадження програмного забезпечення з відкритим кодом, забезпечення розвитку обласного сегмента мережі Інтернет, забезпечення технічного захисту інформації.

Наприкінці 2012 року Інститут транскордонного співробітництва (м. Ужгород) виграв грант на проект зі створення в Закарпатті першого у Східній Європі Міжнародного центру транскордонного співробітництва.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, визначальна роль у розбудові транскордонного співробітництва в Україні належить цільовому фінансуванню проектів і програм, можливості самостійного вибору стратегічно важливих проектів для регіону з боку місцевих органів влади та підтримці з боку держави. Необхідним є подальше удосконалення системи фінансування програм транскордонного співробітництва із залученням коштів із державних та місцевих джерел, а також недержавних коштів та коштів міжнародних програм. Децентралізація влади, інформатизація суспільства буде сприяти широкому залученню громадськості до реалізації проектів транскордонного співробітництва та посиленню їх економічної складової, що в подальшому має бути покладено в основу формування державної та регіональної політики Закарпатської області в галузі транскордонної співпраці.

Основою ефективного та результативного співробітництва прикордонних територій на міжрегіональному та транскордонному рівні має бути надання регіональним органам

влади – обласним, районним і місцевим органам нижчого рівня підпорядкування, законодавчо обумовлених повноважень для реалізації активної регіональної політики у сфері закордонного співробітництва у напрямку здійснення спільної проектної діяльності з метою залучення коштів на розвиток економіки регіону.

У результаті активізації транскордонного співробітництва на Закарпатті буде створено перший у Східній Європі Міжнародний інформаційний центр транскордонного співробітництва, функціонування якого сприятиме активізації роботи донорських організацій з представниками ділових кіл, громадських організацій та бізнесових структур області і України в цілому, а також доведенню інформації про наявні програми у цій сфері, поширенню інформації про можливості міжнародного фінансування проектів транскордонного співробітництва.

Список використаної літератури

1. Долішній М. І. Вигоди геополітичного і географічного розташування території: питання методології регіональної економіки / М. І. Долішній, Г. С. Ємець, О. С. Передрій. – Ужгород: НАН України, Інститут регіональних досліджень, 1995. – 42 с.
2. Стратегія розвитку транскордонного співробітництва в Карпатському регіоні «Карпати 2004–2011 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eu.prostir.ua/data?t=2&q=453>.
3. Указ Президента України «Про Стратегію економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004–2005 роки» від 28.04.2004 р. № 493 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/493/2004>.
4. Регіональна стратегія розвитку Закарпатської області до 2015 року (рішення сесії обласної ради від 26 грудня 2006 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.carpathia.gov.ua/ua/135.htm>.
5. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2011–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1088-2010-p>.
6. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.08.2006 р. № 447-р «Про схвалення Концепції створення індустріальних (промислових) парків» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/447-2006-%D1%80>.
7. Рішення Закарпатської обласної державної адміністрації від 26.06.2007 р. «Про програму створення індустріальних парків на території області на 2007–2012 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.carpathia.gov.ua/data/upload/catalog/main/ua/3334/182_dod_2010.zip.
8. Рішення Закарпатської обласної ради від 12.03.2008 р. «Про програму створення індустріальних парків на території області на 2008–2012 роки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakarpat-rada.gov.ua/docs/rishennya/5/30_sesion/rish_1146.pdf.
9. Програма транскордонного співробітництва Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна 2007–2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.huskroua-cbc.net/ua.
10. Програма транскордонного співробітництва Польща – Білорусь – Україна на 2007–2013 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pl-by-ua.eu/upload/ua.
11. Нусер Е. Стан співробітництва Закарпатської області в контексті євроінтеграційного курсу [Електронний ресурс] / Е. Нусер. – Режим доступу: <http://carpaty.net/?p=9500&lang=uk>.
12. Розпорядження голови обласної державної адміністрації від 10.12.2010 р. № 828 «Про Програму розвитку транскордонного співробітництва Закарпатської області на 2011–2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.carpathia.gov.ua/data/upload/publication/main/ua/7360/101012_rozp_827_programa_rozviku_tks.pdf.

Прийнято до друку 15.03.2013

ОЦІНКА КРЕДИТНОГО РИЗИКУ УКРАЇНСЬКОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

У статті досліджено тенденції розвитку банківської системи України з точки зору прийнятого банками кредитного ризику і ступеня його покриття фінансовими результатами їх діяльності. Запропоновано застосування групи показників, яка відображає стан та динаміку кредитного ризику банків в умовах докризової, кризової та посткризової ситуації в Україні.

The article provided research trends in Ukrainian banking system in terms of taking credit risk by banks and extent of its coverage of the financial results of their activity. An application of indicators that reflect the status and dynamics of the credit risk of banks in precrisis, crisis and post-crisis situation in Ukraine is proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Прийняття банківських ризиків є значною мірою соціально відповідальним процесом. В умовах, коли банки ризикують не тільки власними, але й залученими ресурсами, наслідки неадекватного прийняття ризиків стають більш гострими – втрачає не тільки банк, але і його клієнти. Банківські кризи виявляються при цьому більш важкими, ніж кризи виробництва, оскільки спричиняють численні фінансові втрати учасників, пов’язаних один з одним ланцюжком грошово-кредитних зобов’язань. Тому питання економічної безпеки, тобто управління ризиками в цілому і головним серед них – кредитним ризиком – стають все більш затребуваними як банківської теорією, так і практикою.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. У статті приймаються такі положення щодо управління кредитним ризиком банківських установ:

1. Кредитний ризик – це наявний або потенційний ризик для надходжень та капіталу, який виникає через неспроможність сторони, яка взяла на себе зобов’язання виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов’язання [1].
2. Методи оцінки кредитного ризику спираються на таке положення: величина кредитного ризику вимірюється сумою, що може бути втрачена при несплаті або простроченні виплати заборгованості [2, с.61].
3. Процес управління кредитним ризиком тісно пов’язаний зі стратегією фінансового інституту в області кредитування та її дотриманням співробітниками, які беруть участь в процесі управління кредитними ризиками. У цій стратегії повинні бути чітко визначені основні цілі і політика банку стосовно кредитного ризику, а також відповідні правила і процедури ведення бізнесу [3, с.411].
4. Система оцінки кредитного ризику, притаманного кредитному портфелю, включає наступні елементи:
 - оцінка якості кредитів, що складають кредитний портфель;
 - визначення структури портфеля на основі якості кредитів і оцінка цієї структури на основі вивчення її динаміки;
 - визначення очікуваної доходності від кредитних операцій, яка має компенсувати прийнятий кредитний ризик банку;
 - визначення достатньої величини резервів для покриття збитків за позиками на основі структури кредитного портфеля.

5. Резерви під втрати за активними операціями – частина вартості негативно класифікованих активів банку, яку банк з певною мірою достовірності, на основі попереднього досвіду, може вважати втраченою і відтак відносить на витрати своєї діяльності. Резерви під втрати за активними операціями не включаються до капіталу банку. Ці резерви складаються з резервів під кредитні збитки, резервів під нараховані доходи, резервів під дебіторську заборгованість та резервів під кореспондентські рахунки [1].
6. Політика щодо резервування кредитних втрат може встановлюватися центральним банком або формуватися самим банком, залежно від банківської системи. Хоча є деяка користь в індивідуальному аналізі можливих втрат, особливо для великих кредитів, більш практично призначити певний рівень резервів за кожною окремою категорією активів. У багатьох країнах з нестабільними економіками органи нагляду встановили обов'язкові рівні таких резервів [4, с.152].

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Залишаються дискусійними такі теоретичні та практичні питання: трактування природи та сутності кредитного ризику як індивідуального так і портфельного; загальні підходи до вимірювання кредитного ризику і трактування результатів вимірювань в умовах різних фаз економічних циклів; структура кредитного ризику та її зв'язок з результатами діяльності банку; специфіка управління кредитним ризиком банківських установ та банківської системи в цілому.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження тенденції розвитку банківської системи України з точки зору прийнятого банками кредитного ризику і ступеня його покриття фінансовими результатами їх діяльності в умовах докризового, кризового та посткризового розвитку економіки та банківської системи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитний ризик згідно з нормативно-правовими актами НБУ [5] оцінюється розрахунком таких нормативів: H_7 – норматив максимального розміру кредитного ризику на одного контрагента; H_8 – норматив великих кредитних ризиків; H_9 – норматив максимального розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих одному інсайдеру; H_{10} – норматив максимального сукупного розміру кредитів, гарантій та поручительств, наданих інсайдерам. Дані табл. 1 свідчать про те, що банківська система України фактично виконувала всі нормативи кредитного ризику НБУ протягом 2007–2012 років. Звернемо увагу на те, що нормативи з восьмого по десятий знаходяться досить далеко від своїх граничних значень. Сьомий норматив є близьким до граничного значення у 25,0%, але також дотримувався. Це може свідчити про те, що кредитний ризик є досить помірним, не представляє загрози банківській системі України та перебуває під контролем як НБУ, так і самих комерційних банків.

Таблиця 1

Значення економічних нормативів кредитного ризику по системі банків України, (%) [6]

Норматив	За станом на 01.01.					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
H_7 (не більше 25 %)	22,56	23,04	21,56	21,04	20,76	22,10
H_8 (не більше 800 %)	171,06	187,36	169,21	161,20	164,46	172,91
H_9 (не більше 5 %)	2,01	1,66	0,93	0,81	0,57	0,37
H_{10} (не більше 30 %)	6,84	5,76	3,31	2,25	2,51	2,41

Як було зазначено вище, оцінка фактичного кредитного ризику визначається величиною очікуваних або фактичних втрат банків у результаті списання сум непокритою безнадійної заборгованості з їх балансів. Дані табл. 2 (тут і надалі розрахунки проводилися на підставі даних фінансової звітності банків України представлених на офіційному сайті НБУ [6]) показують, що розрахункові суми резервів під знецінення кредитів (отримані як сума фактично сформованих резервів за попередній рік плюс витрати на резерви під знецінення кредитів

поточного року) відрізняються від сум фактично сформованих резервів. Різниця цих двох показників відображає суми списання/повернення безнадійної заборгованості за кредитами у поточному році.

Таблиця 2

Значення окремих показників по системі банків України на 01.01. (млн. грн.)

Назва показника	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Статутний капітал банків	42872,6	82454,2	119188,5	145857,2	171864,7	176238,8
Власний капітал банків	69578,3	119263,0	120207,7	137725,1	155487,0	170196,3
Активи банків	599 396,1	926 086,5	873 449,6	942 084,0	1054272,3	1127179,4
Кредитна заборгованість клієнтів (юридичних та фізичних осіб)	430 052,1	741 816,0	723 100,0	746 370,7	808 206,3	694 381,1
Прострочена заборгованість за кредитами	6 357,0	18 015,0	69 935,0	84 851,0	79 292,0	72 520,0
Резерви під знецінення кредитів	-17 297,0	-42 454,2	-107 186,8	-139 626,7	-147 762,7	-132 105,2
Витрати на резерви під заборгованість за кредитами	-7256,7	-24124,0	-65865,7	-46107,3	-35483,0	-20105,6
Розрахункові резерви під знецінення кредитів	x	-41 421,0	-108 319,9	-153 294,1	-175 109,7	-167 868,3
Списання/повернення безнадійної заборгованості за кредитами за рік	x	1 033,2	-1 133,1	-13 667,4	-27 347,0	-35 763,1
Списання/повернення безнадійної заборгованості накопичувальним підсумком	x	1 033,2	-99,9	-13 767,3	-41 114,3	-76 877,4

Як бачимо із табл. 2, загальна сума списаної з балансів банків безнадійної кредитної заборгованості за 2008–2012 роки склала 76 877,4 млн. грн. Враховуючи те, що ця кредитна заборгованість утворилася в результаті видачі кредитів до 2009 року, можна стверджувати, що загальна сума списання безнадійної кредитної заборгованості за 2008–2012 роки перевищує власний капітал банків на 01.01.2008 (69 578,3 млн. грн.). Прострочена заборгованість за кредитами у 2007–2012 роках зросла з 6 357,0 до 72 520,0 млн. грн., тобто в 11,4 рази. Кредитний портфель українських банків за 2007–2012 роки зріс з 430 052,1 до 694 381,1 млн. грн., тобто на 61,5%. При цьому активи банківської системи України за цей період зросли з 599 396,1 до 1 127179,4 млн. грн., тобто на 88,1%. Під впливом погіршення якості кредитних портфелів і виникнення втрат від списання безнадійної кредитної заборгованості, яке позначилося на ліквідності і на фінансових результатах банків, українським банкам довелося у терміновому порядку здійснювати прискорене нарощування власних капіталів, в основному за рахунок збільшення статутних капіталів

банків (з 42872, 6 до 176 238,8 млн. грн., тобто в 4,1 рази). Отримані результати дозволяють оцінити кредитний ризик, який приймається банками України, як дуже значний (на відміну від висновків, одержуваних з оцінки нормативів кредитного ризику НБУ).

Для більш точної оцінки рівня прийнятого кредитного ризику зробимо розрахунки наступних відносних показників, наведених в табл. 3 та 4:

- відношення простроченої заборгованості за кредитами до кредитної заборгованості клієнтів (K_1);
- відношення резервів під знецінення кредитів до кредитної заборгованості клієнтів (K_2);
- відношення витрат на резерви під знецінення кредитів до кредитної заборгованості клієнтів (K_3);
- відношення списання/повернення безнадійної заборгованості за кредитами до кредитної заборгованості клієнтів (K_4);
- відношення простроченої заборгованості за кредитами до капіталу банків (K_5);
- відношення резервів під знецінення кредитів до капіталу банків (K_6);
- відношення витрат на резерви під знецінення кредитів до капіталу банків (K_7);
- відношення списання/повернення безнадійної заборгованості за кредитами до капіталу банків (K_8).

Таблиця 3

Показники якості кредитної заборгованості клієнтів по системі банків України на 01.01. (%)

Назва показника	2009	2010	2011	2012	2013
K_1	2,4	9,7	11,4	9,8	10,4
K_2	-5,7	-14,8	-18,7	-18,3	-19,0
K_3	-3,3	-9,1	-6,2	-4,4	-2,9
K_4	0,1	-0,2	-1,8	-3,4	-5,2

Табл. 3 показує, що за 2008–2012 роки показники відношення до загальної кредитної заборгованості клієнтів склали наступні величини: прострочена заборгованість зросла з 2,4% до 10,4%; фактично сформовані резерви зросли з -5,7% до -19,0%; щорічні витрати на формування резервів знизилися з -3,3% до -2,9%; списання/повернення безнадійної кредитної заборгованості зросло з -0,2% до -5,2%. Дані та їх динаміка свідчать про погіршення якості кредитних портфелів українських банків.

Таблиця 4

Показники кредитного ризику до капіталу по системі банків України на 01.01. (%)

Назва показника	2009	2010	2011	2012	2013
K_5	15,1	58,2	61,6	51,0	42,6
K_6	-35,6	-89,2	-101,4	-95,0	-77,6
K_7	-20,2	-54,8	-33,5	-22,8	-11,8
K_8	0,9	-0,9	-9,9	-17,6	-21,0

Із табл. 4 видно, що за 2008–2012 роки показники відношення до власного капіталу банків склали наступні величини: прострочена заборгованість зросла з 15,1% до 42,6%; фактично сформовані резерви зросли з -35,6% до -77,6%; щорічні витрати на формування резервів знизилися з -20,2% до -11,8%; списання/повернення безнадійної кредитної заборгованості зросло з -0,9% до -21,0%. Наведені дані та їх динаміка свідчать про надмірний

рівень кредитного ризику прийнятого українськими банками та загрозу значних втрат власного капіталу.

Розрахункові цифри відносних показників свідчать про недостатню якість кредитних портфелів комерційних банків, як наслідок їх помилкової кредитної політики щодо недооцінки кредитних ризиків. Зрозуміло, що існуюча система нормативів кредитного ризику НБУ є недостатньо адекватною для оцінки центральним банком і самооцінки комерційними банками якості кредитних портфелів і прийнятих банками розмірів кредитного ризику.

Для розуміння відповідальності банків в ситуаціях прийняття кредитного ризику його необхідно зв'язати з отриманими доходами. У табл. 5 наведено фактичні розрахункові значення показників покриття кредитного ризику по українській банківській системі. У якості оцінок були використані традиційні показники, які пов'язують кредитний ризик, що приймається банками, з процентними доходами і витратами. Як видно із проведених розрахунків, відношення чистого процентного доходу до активів, до кредитної заборгованості клієнтів і до власного капіталу банків не відображає тих проблем з недостатньою якістю кредитного портфеля і надмірним кредитним ризиком, які були показані в ході вищеприведеного аналізу. Інакше кажучи, з розрахунку традиційних показників є можливим здійснити оцінку достатнього покриття фінансовими результатами діяльності банків того кредитного ризику, що ними приймається. Це не відповідає дійсності, оскільки чистий прибуток/збиток банківської системи України на 01 січня 2008–2013 років складав відповідно (млн. грн.): 6 619,7; 7 304,4; -31 491,8; -13 026,6; -7 707,5; 4 898,8. За 2007–2012 роки українська банківська система отримала чистий сукупний збиток у розмірі 33 403,0 млн. грн.

Таблиця 5

Показники покриття кредитного ризику результатами фінансової діяльності по системі банків України на 01.01

Назва показника	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Процентні доходи (млн. грн.)	50842,2	88370,3	119083,0	113334,1	113352,5	119278,0
Процентні витрати (млн. грн.)	-28613,4	-50818,1	-65357,5	-61409,2	-59505,6	-68239,0
Чистий процентний дохід (млн. грн.)	22 228,8	37 552,2	53 725,5	51 924,9	53 846,9	51 039,0
Рівень чистого процентного доходу до активів (%)	3,7	4,1	6,2	5,5	5,1	4,5
Рівень чистого процентного доходу до кредитного портфелю (%)	5,2	5,1	7,4	7,0	6,7	7,4
Рівень чистого процентного доходу до капіталу (%)	31,9	31,5	44,7	37,7	34,6	30,0

Для удосконалення адекватності оцінки якості кредитного портфеля пропонується введення показника скоригованого чистого процентного доходу, який міг би відобразити всі основні доходи і витрати, пов'язані з прийнятими банками кредитним ризиком, та відносних показників на його основі (табл. 6):

1. Скоригований чистий процентний дохід (СЧПД) дорівнює: чистий процентний дохід (ЧПД) мінус витрати на резерви під заборгованість за кредитами (ВРЗК) мінус адміністративні та інші операційні витрати, що мають відношення до

обслуговування кредитного портфелю (АВК) – для цього адміністративні та інші операційні витрати (АВ) помножуються на питому вагу кредитного портфелю в активах (ПВКА).

Введення цього показника має певний сенс: процентні доходи, які банк отримає від обслуговування кредитного портфелю потрібно зменшити на всі витрати, які банк несе у ході проведення кредитних операцій. До таких витрат відносяться процентні витрати, щорічні витрати на формування резервів під заборгованість за кредитами і деяка частина адміністративних та інших операційних витрат, яка має відношення до обслуговування кредитного портфелю.

Визначення точного розміру частини адміністративних та інших операційних витрат, яка має відношення до обслуговування кредитного портфелю, потребує детального дослідження технологічних процесів та розподілу між ними загальних банківських витрат у кожному українському банку, що не має сенсу у зв'язку зі значними витратами на таке дослідження. Тому пропонується спрощена оцінка: частина адміністративних та інших операційних витрат, яка має відношення до обслуговування кредитного портфелю, приймається як пропорційна величина питомої ваги кредитного портфелю в активах.

2. Рівень скоригованого чистого процентного доходу до активів (K_9) відображає скільки гривень чистого операційного прибутку/збитку від кредитної діяльності отримає банк (банківська система в цілому) на одну гривню активів.
3. Рівень скоригованого чистого процентного доходу до кредитного портфелю (K_{10}) відображає скільки гривень чистого операційного прибутку/збитку від кредитної діяльності отримає банк (банківська система в цілому) на одну гривню кредитного портфелю.
4. Рівень скоригованого чистого процентного доходу до капіталу (K_{11}) відображає скільки гривень чистого операційного прибутку/збитку від кредитної діяльності отримає банк (банківська система в цілому) на одну гривню власного капіталу.

Таблиця 6

Скориговані показники покриття кредитного ризику результатами фінансової діяльності по системі банків України на 01.01

Назва показника	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ЧПД (млн. грн.)	22 228,8	37 552,2	53 725,5	51 924,9	53 846,9	51 039,0
ВРЗК (млн. грн.)	-7256,7	-24124,0	-65865,7	-46107,3	-35483,0	-20105,6
ПВКА (%)	71,7	80,1	82,8	79,2	76,7	61,6
АВ (млн. грн.)	-18522,0	-28153,5	-36638,6	-39123,0	-50354,7	-50018,9
АВК (млн. грн.)	-13289,1	-22551,6	-30331,9	-30995,4	-38602,0	-30813,4
СЧПД (млн. грн.)	1 683,0	-9123,4	-42472,1	-25177,8	-20238,1	120,0
K_9 (%)	0,3	-1,0	-4,9	-2,7	-1,9	0,0
K_{10} (%)	0,4	-1,2	-5,9	-3,4	-2,5	0,0
K_{11} (%)	2,4	-7,6	-35,3	-18,3	-13,0	0,1

Як бачимо, розрахункові показники табл. 5 суттєво відрізняються від показників, наведених в табл. 6. Причому запропоновані на базі скоригованого чистого процентного доходу показники більш точно відображають якість прийнятого банками кредитного ризику і ступінь його покриття, тобто їх значення та динаміка відповідають логіці змін кредитного ризику в умовах докризової, кризової та посткризової ситуації у банківській системі України. Таким чином, запропонована група показників більш системно відображає стан та

динаміку кредитного ризику українських банків та рівень його покриття процентним доходом.

Висновки і перспективи подальших розробок. За результатами проведеного дослідження можна зробити такі висновки:

1. Розрахунок фактичних значень нормативів кредитного ризику за методикою НБУ не дає повної адекватної оцінки розміру кредитного ризику, який приймається українськими банками.
2. Розрахунок традиційних показників оцінки достатності покриття фінансовими результатами діяльності банків кредитного ризику, що ними приймається, не достатньо адекватно відображає банківські реалії.
3. У статті вдосконалено застосування групи показників $K_1 - K_{11}$, яка більш системно відображає стан та динаміку кредитного ризику українських банків в умовах докризової, кризової та посткризової ситуації в Україні та рівень його покриття банками за рахунок отриманих фінансових результатів діяльності.
4. Проведені розрахунки свідчать про те, що українські банки протягом періоду до 01.01.2009 року взяли на себе надмірний кредитний ризик, який не покривався отриманими ними процентними доходами (з урахуванням всіх вироблених ними витрат, пов'язаних з кредитними операціями). Тільки у 2012 році банківська система України вийшла на нульовий розмір покриття кредитного ризику результатами фінансової діяльності і отримала чистий прибуток.
5. Банківською системою України сформовані значні резерви під знецінення кредитів та їх розмір є достатнім для повного погашення простроченої заборгованості за кредитами клієнтів.
6. Варто зазначити, що запропонована група показників також не повною мірою відображає реальну ситуацію з прийняттям банками кредитного ризику і може служити в якості приблизної оцінки, яка в подальшому потребує практичної перевірки та удосконалення.

Список використаної літератури

1. Постанова Правління Національного банку України від 02.08.2004 р. № 361 «Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
2. Костюченко Н. С. Анализ кредитных рисков / Н. С. Костюченко. – СПб.: Скифия, 2010. – 440 с.
3. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / [под ред. А. А. Лобанова и А. В. Чугунова]. – М: Альпина Паблишер, 2003. – 786 с.
4. Грюнинг Х. Анализ банковских рисков. Система оценки корпоративного управления и управления финансовым риском / Х. Грюнинг, Б. С. Брайович; [пер. с англ. К. Р. Тагирбекова]. – М.: Весь мир, 2007. – 304 с.
5. Постанова Правління Національного банку України від 28.08.2001 р. № 368 «Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.
6. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ПРОФЕСІЙНОГО НАВЧАННЯ НА ВИРОБНИЦТВІ

У статті систематизовано і сформульовано нормативно-правові, організаційно-інформаційні та фінансово-економічні складові інституційних основ професійного навчання на виробництві. Запропоновано практику реалізації інституційних засад на різних рівнях управління. Рекомендовано внесення деяких змін та доповнень в існуючу нормативно-законодавчу базу.

The article formulates and systemizes legal, organizational, informational, financial and economic of the institutional basis of manufacture vocational training. The practice of institutional basis realization on various levels of management is suggested. It is recommended to imply some changes and additions to the existing regulatory basis.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У сучасній піраміді потреб соціально-економічною наукою визначено новий рівень мотивації – «комунікативні та естетичні потреби», що передує найвищому їх рівню – «самореалізації людини». Основою її досягнення є мотивація до набуття знань, досвіду, творчого мислення через професійне навчання, зокрема, на виробництві. Проте у такій постановці, коли професійне навчання розглядається не тільки як мотиватор, але й в контексті визначення інституційних основ підвищення його якості та є, на погляд автора, своєчасним.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Актуальність проблеми професійного навчання на виробництві як основна складова нагромадження і розвитку людського капіталу сьогодні не викликає сумнівів. Цій проблемі присвячено наукові праці західних учених, лауреатів Нобелівської премії Гн. Беккера, А. Сена та ін. Відомі українські учени В. Антонюк, О. Власюк, Т. Кір'ян, А. Колот, В. Мандибура, В. Новіков, співробітники НДІ праці і зайнятості населення К. Бондарчук, Л. Колешня, Ю. Куліков та ін. у своїх дослідженнях приділяють увагу різним аспектам професійного навчання у його взаємозв'язку з розвитком людського капіталу, з побудовою ефективної моделі суспільного устрою.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Серед багатьох чисельних наукових праць, присвячених проблемі професійного навчання саме на виробництві, заслуговують на увагу науково-дослідні роботи НДІ праці і зайнятості населення, в яких вона розглянута як чинник підвищення якості трудового життя. На думку автора, сьогодні ще не доведено до практики системне уявлення про інституційні засади щодо вирішення даної проблеми.

Постановка завдання. Мета статті – сформулювати інституційні основи професійного навчання на виробництві, що мають практичну цінність, на підставі систематизації існуючих наукових розробок та власних досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження. За результатами виконаного аналізу випливає, що діючі сьогодні нормативно-правові акти України не враховують усіх особливостей професійно-кваліфікаційного зростання, розвитку працюючих громадян, не передбачають заходів для стимулювання як роботодавців, так і найманіх працівників до профнавчання та самоосвіти [1, с.98–122]. Це, зокрема, стосується питань надання податкових пільг, дотацій, субсидій суб'єктам господарювання, що проводять профнавчання. Відомо, що витрати на профнавчання персоналу призводять до підвищення собівартості виробленої продукції, однак українське законодавство не гарантує, що після проходження профнавчання за кошти суб'єкта господарювання, працівник залишиться на його підприємстві, а не перейде до конкурента. Не сприяє зацікавленості роботодавців до

проведення профнавчання застарілість положення «Про професійне навчання кадрів на виробництві» [2]. Гальмують розвиток персоналу шляхом профнавчання й складна процедура ліцензування підприємств, установ, організацій у сфері надання освітніх послуг на виробництві через недосконалість окремих положень постанови Кабінету Міністрів України «Про ліцензування діяльності з надання освітніх послуг» [3], а саме – невідповідність вимогам ринкової економіки державних стандартів професійної освіти за професіями, за якими здійснюється підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації на виробництві, відсутність банків даних державних стандартів освіти. Суб'єкти господарювання вказують не лише на складну процедуру, але й високу вартість одержання ліцензій. Тому нерідко первинну профпідготовку вони здійснюють самостійно, не заявляючи про це у державні органи. На більшості підприємств відсутній постатейний облік витрат на профнавчання персоналу. Недосконалім є інформаційне, науково-методичне забезпечення професійного навчання кадрів на виробництві тощо.

Необхідно визнати й низьку мотивацію самих найманих працівників до підвищення професійно-кваліфікаційного рівня, яка зумовлена: невпевненістю у збереженні свого робочого місця (постійної зайнятості); можливістю підвищення рівня оплати праці; професійного, кар'єрного зростання, відсутністю системи стимулювання професійного просування по службі.

Отже, до основних чинників, що гальмують розвиток системи професійного навчання працівників на виробництві в Україні, варто віднести такі:

- низький ступінь відповідальності роботодавців за рівень професіоналізму та кваліфікації працівників, небажання витрачати на це кошти;
- невеликий відсоток відрахувань, що спрямовується для профнавчання кадрів на виробництві, які включаються до валових витрат;
- відсутність належної фінансової підтримки з боку державних органів, соціальних партнерів підприємств для здійснення профнавчання кадрів;
- невпевненість роботодавця у тому, що працівник після профнавчання залишиться на підприємстві, а не перейде на інше підприємство, до конкурентів;
- складна процедура ліцензування, що потребує від роботодавців значних витрат часу та коштів;
- недостатньо відпрацьований механізм співпраці підприємств з професійними навчальними закладами (ПТНЗ, ВНЗ), які надають освітні послуги;
- застарілу систему оцінювання якості профнавчання персоналу. На сьогодні її оцінювання здійснюють ті ж викладачі та майстри виробничого навчання, які проводили навчання.

Аналіз вітчизняної практики показує, що розв'язання завдань щодо розвитку людського капіталу найманих працівників, можливе шляхом вдосконалення нормативно-правових, організаційно-інформаційних, фінансово-економічних складових механізму професійного навчання кадрів на виробництві.

З метою підвищення ефективності нормативно-правової складової необхідно:

- ухвалити (у новій редакції) Кодекс законів про працю в Україні, внести до нього доповнення, в яких законодавчо встановити обов'язок суб'єктів господарювання забезпечувати на виробництві професійне навчання;
- розробити та ухвалити закони України: «Про професійний розвиток персоналу на виробництві», «Про соціальний діалог у галузі професійної освіти та навчання», «Про державне замовлення на підготовку робітничих кадрів та фахівців»;
- вдосконалити положення «Про порядок кваліфікаційної атестації та присвоєння кваліфікації особам, які здобувають професійно-технічну освіту» [4];
- спростити процедуру ліцензування підприємств, установ та організацій щодо права здійснення навчання працівників на виробництві, знизити вартість ліцензій;
- вдосконалити з урахуванням сучасних вимог професійні стандарти, механізм сертифікації персоналу підприємств;

- законодавчо встановити норматив обов'язкових витрат для професійного навчання працівників на виробництві не нижче одного відсотка фонду оплати праці та обов'язковість подання суб'єктами господарювання органам державної статистики даних за цим показником;
- розробити нормативно-правові акти для стимулювання працівників до підвищення рівня кваліфікації, компетентності;
- передбачити підвищення кваліфікації працівників шляхом професійного навчання не рідше одного разу на 5 років;
- вдосконалити систему визначення та підтвердження професійної компетентності працівників підприємств, зокрема шляхом проведення атестації та сертифікації;
- розробити механізм стимулювання працівників до підвищення професійно-кваліфікаційного рівня, компетентності тощо.

Організаційно-інформаційна складова має забезпечити:

- встановлення правового статусу підрозділів на підприємствах, що займаються питаннями профнавчання кадрів, підвищення ефективності їхньої діяльності у сфері управління й розвитку персоналу;
- покращення наукового, інформаційного, навчально-методичного забезпечення професійного навчання працівників на виробництві;
- вдосконалення підвищення кваліфікації працівників підприємств, установ та організацій відповідно до потреб виробництва, його випереджувальний характер, розроблення державних стандартів професійно-технічної освіти;
- запровадження нових педагогічних інноваційних технологій навчання, зокрема модульної системи навчання;
- вдосконалення методики організації та проведення атестації працівників, формування системи сертифікації відповідно до міжнародних стандартів;
- створення системи підвищення кваліфікації інструкторів, викладачів майстрів, які проводять професійне навчання персоналу;
- розвиток соціального партнерства у сфері професійного навчання.

Для вдосконалення фінансово-економічної складової необхідно:

- розробити та запровадити механізм посилення зацікавленості роботодавців у підвищенні професійного рівня працівників, інвестування коштів у розвиток системи підвищення кваліфікації працівників на виробництві;
- скасувати обмеження на фінансування профнавчання персоналу на виробництві, яке встановили у розмірі 3% ФОП;
- запровадити зниження податку на прибуток для підприємств, установ, організацій, що збільшують обсяги та фінансування профнавчання кадрів на виробництві;
- вдосконалити механізм фінансування шляхом розширення джерел фінансування: субсидій з державного, місцевих бюджетів, визначення умов і процедури пільгового оподаткування, кредитування, надання грантів;
- надавати роботодавцям пільгові кредити для здійснення їх діяльності з метою вдосконалення кадрового потенціалу, розроблення та реалізації проектів з науково-дослідних, конструкторських робіт, запровадження інноваційних технологій;
- розробити і запровадити механізм розподілу витрат на професійний розвиток між соціальними партнерами (роботодавцями, працівниками, державою);
- визначити порядок, умови створення та функціонування міжгалузевих і міжрегіональних фондів фінансування професійного навчання працівників;
- розробити порядок застосування санкцій до працівників, які після профнавчання за кошти підприємств не відпрацювали встановлений договором термін тощо.

Необхідно розробити й запровадити заходи з метою підвищення відповідальності за професійний розвиток, рівень професійної компетентності як роботодавців, так і найманіх працівників.

Для підвищення відповідальності роботодавців необхідно:

- посилити контроль за якістю продукції (товарів, робіт, послуг) через всеохоплючу сертифікацію продукції;
- розробити механізм, що визначатиме санкції для підприємств, які виготовлятимуть продукцію низької якості, та надання певних преференцій тим підприємствам, якість продукції яких відповідає кращим світовим стандартам.

З метою підвищення відповідальності працівників необхідно:

- розробити та запровадити стандарти компетентності для кожного виду діяльності;
- запровадити сертифікацію відповідності професійних знань, умінь, рівня компетенції кожного працівника нормативним вимогам;
- розширити перелік видів діяльності (робіт), що потребують обов'язкової сертифікації працівників, особливо пов'язаних з ризиками для життя, безпеки праці, життєдіяльності громадян, навколошнього середовища.

Необхідно посилити моральне, фінансово-економічне стимулювання працівників до підвищення рівня кваліфікації, компетенції шляхом професійного навчання. Воно має відповідати принципам:

- законності, тобто відповідності нормам чинного законодавства, нормативно-правових чи інших документів, затверджених на підприємстві (колдоговір, правила внутрішнього розпорядку тощо);
- відповідності інтересам підприємства;
- соціального партнерства – узгодження заходів стимулювання із профспілковою організацією або іншими представниками інтересів найманих працівників;
- рівності – використання однакових засобів та форм стимулювання для всіх працівників підприємства;
- відкритості – інформування працівників про чинну систему стимулювання, й зокрема при наймі на роботу.

Крім уже визначених заходів щодо підвищення ефективності мотиваційного механізму покращення професійного навчання, необхідно розробити «Концепцію розвитку системи підвищення кваліфікації працівників на період до 2020 року» замість попередньої Концепції, що діяла до 2010 року [5]. Ця концепція повинна ґрунтуватись: на безперервності процесу підвищення рівня компетентності, здобутті знань на випередження; ступневості, креативності професійно-освітніх програм; диференційованості та індивідуалізації компетентнісного маршруту; практичної спрямованості навчального процесу; самоменеджменті компетентності; темпоральності; взаємозв'язку особистісної компетентності з компетентністю підприємства, установи, організації.

Головною метою концепції підвищення кваліфікації у межах компетентнісного підходу має бути безперервний, всебічний розвиток особистості разом з формуванням необхідних для успішної діяльності професійної компетентності (рис. 1).

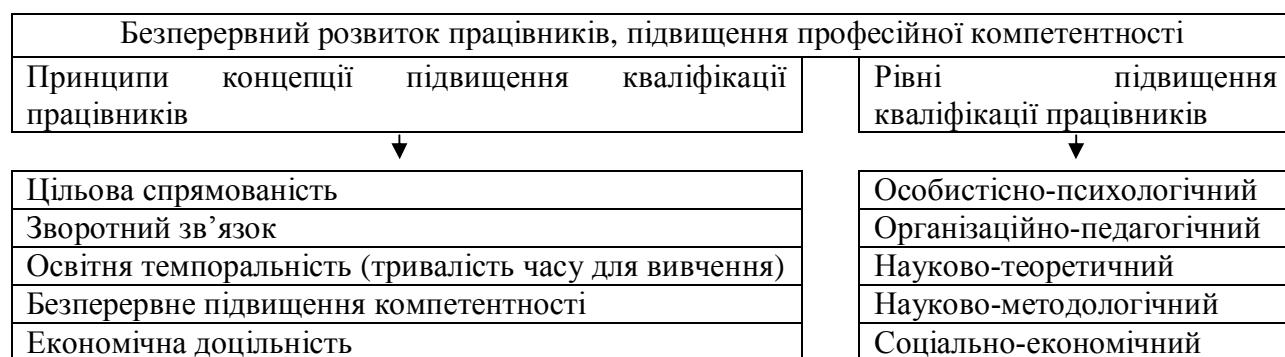


Рис. 1. Концепція підвищення професійно-кваліфікаційного рівня працівників

Синергії цих процесів сприятиме формуванню компетентного, висококваліфікованого працівника. Безперервне підвищення кваліфікації в межах компетентнісного формату

забезпечуватиме розвиток й реалізацію адаптивних, соціальних, професійних, інноваційних, креативних якостей працівника. При цьому усуватимуться недоліки системі освіти через доступність якісного навчання для працівників різного віку й рівнів підготовки. Контент (зміст, наповнення) системи підвищення кваліфікації найманіх працівників має ґрунтуватись на принципах:

- забезпечення пріоритетності стратегічних цілей підприємства;
- системності при розв'язанні проблем пов'язаних з розвитком трудового потенціалу;
- адаптації до динаміки економічних і соціальних процесів;
- економічної ефективності й оптимізації витрат на професійне навчання персоналу на виробництві;
- забезпечення безперервності професійного зростання працівників;
- адаптації до існуючих Інтернет-ресурсів;
- комплексності, системності оцінки професійного навчання відповідно до встановлених стандартів тощо.

Система управління компетенціями повинна оперативно адаптуватись до змін та кон'юнктури ринку праці. Для цього потрібно постійно проводити аудит компетентності працівників, вдосконалювати форми, методи, технології розвитку компетентності працівників.

Висновки і перспективи подальших розробок. Для покращення професійного навчання на виробництві в Україні необхідно:

- 1) спростити процедуру ліцензування підприємств, установ, організацій щодо надання освітніх послуг на виробництві через внесення змін та доповнень до відповідної нормативно-правової бази з надання освітніх послуг;
- 2) вдосконалити механізм фінансування шляхом розширення джерел фінансування: субсидій з державного, місцевих бюджетів, визначення можливостей й порядку пільгового оподаткування тощо;
- 3) розробити й затвердити в установленому порядку банк державних стандартів освіти за професіями, за якими здійснюється підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації на виробництві, визначити порядок її придбання;
- 4) законодавчо встановити норматив обов'язкових витрат для професійного навчання працівників на виробництві не нижче одного відсотка від загальних витрат на робочу силу та обов'язковість подання суб'єктами господарювання органам державної статистики даних за цим показником;
- 5) підвищувати кваліфікацію інструкторів, викладачів, які здійснюють професійне навчання персоналу.

Список використаної літератури

1. Звіт про НДР «Аналіз та оцінка показників якості життя працюючого населення» № держреєстрації 011V001879, НДІ праці і зайнятості населення, 2011. – 162 с.
2. Положення «Про професійне навчання кадрів на виробництві (зі змінами та доповненнями), затверджене спільним наказом Міністерства праці та соціальної політики України та Міністерства освіти і науки України від 26.03.2001 р. № 127/151 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0315-01>.
3. Постанова Кабінету Міністрів України «Про ліцензування діяльності з надання освітніх послуг» від 08.08.2007 р. № 1019 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1019-2007>.
4. Положення «Про порядок кваліфікаційної атестації та присвоєння кваліфікації особам, які здобувають професійно-технічну освіту», затверджене спільним наказом Мінпраці і МОН від 31.12.1998 р. № 201/469 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0124-99>.
5. Концепція розвитку системи підвищення кваліфікації працівників на період до 2010 року від 20.03.2006 р. № 158-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/158-2006-p>.

Прийнято до друку 15.03.2013

ПЕРСПЕКТИВИ ВВЕДЕННЯ ОБОВ'ЯЗКОВОЇ НАКОПИЧУВАЛЬНОЇ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто питання реформування пенсійної системи України. Проаналізовано найбільш прийнятну для України трирівневу схему пенсійного забезпечення та перспективи введення її накопичувального рівня. Запропоновано рішення щодо нормалізації ситуації на ринку пенсійного забезпечення України.

The questions of the reform of the pension system of Ukraine are considered in the article. The most acceptable scheme pension for Ukraine is a three-level system and prospects of the introduction of a funded tier are analyzed. Some solutions to normalize the situation in the retirement market of Ukraine are proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Необхідність реформування пенсійного забезпечення обумовлена низкою об'єктивних факторів: економічних, демографічних, соціально-політичних.

Сьогодні ця проблема є особливо актуальною у більшості країн світу незалежно від рівня економічного розвитку, що обумовлено старінням населення, зміною його вікової структури, ускладненням економічної ситуації. Але розв'язувати її потрібно ретельно, зваживши всі фактори та можливості як держави, так і громадян. Загальнообов'язкове накопичувальне пенсійне забезпечення полягає в тому, що частина внесків до Пенсійного фонду України буде спрямована в державний накопичувальний пенсійний фонд України.

Внески будуть мати персоніфікований характер і враховуватися на індивідуальних пенсійних рахунках. Кошти Накопичувального фонду будуть інвестуватися в економіку України з метою захисту їх від інфляції, одержання інвестиційного доходу, забезпечення потреб держави в джерелах фінансування довгострокових інвестиційних проектів. Усе це повинно сприяти загальному економічному зростанню країни.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженням механізму пенсійного забезпечення присвячено наукові праці багатьох українських вчених, серед яких Н. Внукова, І. Гнибіденко, Е. Лібанова, Б. Надточій, О. Палій, Г. Терещенко, В. Фещенко, А. Федоренко, С. Юрій та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Становлення в Україні економіки ринкового типу супроводжувалося негативними наслідками у соціальній сфері, що призвело до наростання кризових явищ у системі пенсійного забезпечення громадян. Це зумовило необхідність пошуку нових підходів до створення концепції пенсійного забезпечення, яка б враховувала соціально-економічний стан та демографічну ситуацію в нашій країні.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз пенсійної системи України, напрямків її реформування, з'ясування ролі накопичувального пенсійного страхування в системі соціального захисту населення, а також перспективи запровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи в Україні. Удосконалення пенсійних систем на сучасному етапі найчастіше пов'язують зі збільшенням ролі накопичувального принципу у пенсійному забезпеченні. Така тенденція характерна для більшості країн світу, включаючи Україну.

Виклад основного матеріалу дослідження. Досвід країн ЄС, де в середині 80-х років ситуація з пенсійним забезпеченням була також складною, свідчить, що гідна пенсія і кардинальне зменшення пенсійного навантаження на державні фінанси можливі лише через

комплексну пенсійну реформу шляхом створення трирівневої збалансованої пенсійної системи.

З 1 січня 2004 року набув чинності Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування», який передбачає створення в Україні нової пенсійної системи. Згідно з цим Законом в Україні запроваджується трирівнева пенсійна система.

Сутність змішаної системи полягає в тому, що вона дозволить зробити пенсійну систему країни фінансово збалансованою та стійкою. У такій системі ризики, пов'язані з демографічною та економічною ситуаціями, будуть розподілені між трьома її рівнями, що дозволить захистити майбутніх пенсіонерів від зниження загального рівня доходів.

Перший рівень – реформована солідарна пенсійна система. За рахунок її коштів виплачуються пенсії за віком, за інвалідністю, по втраті годувальника та допомоги на поховання пенсіонерів. Зазначені пенсії призначаються після досягнення особою загальновстановленого пенсійного віку.

Другий рівень – обов'язкова накопичувальна пенсійна система. Кошти цієї системи будуть інвестуватись за спеціальними правилами з метою отримання інвестиційного доходу на користь застрахованих осіб. Накопичені в системі кошти належатимуть застрахованим особам, використовуватимуться для здійснення їм пенсійних виплат і будуть успадковуватись.

Третій рівень – система добровільного недержавного пенсійного забезпечення, яка базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об'єднань у формуванні пенсійних накопичень, що буде доповненням до пенсійних виплат з I та II рівнів.

Отож, перший рівень – державна солідарна система, система соціальної безпеки, яка гарантує пенсію на рівні, не меншому, ніж 60% розміру мінімальної зарплати. Другий рівень – обов'язкова накопичувальна система. Третій рівень – добровільна накопичувальна приватна пенсія.

Структура пенсій в країнах з розвиненою економікою є такою: 50% – державна, 8–40% – пенсія другого рівня, 10–42% – приватна. Тоді як в Україні державна пенсія складає 96%, пенсія другого рівня – 0%; третього – 4% (табл. 1).

Відповідно до законодавства України [1; 2] в структурі фінансування пенсійної системи України питома вага накопичувальних компонентів залишається низькою, із майже 100 % домінуванням розподільчого компоненту. Разом з тим, неврахування накопичувальних компонентів призведе до некоректної оцінки стану сучасної пенсійної системи, особливо в умовах динамічного розвитку даного сегмента і можливості суттєвого впливу на фінансування пенсій у середньостроковому періоді.

Таблиця 1
Загальна характеристика компонентів пенсійної системи України у 2012 р.
(складено автором за даними [3; 4])

Рівень	Правова форма (способ участі)	Метод фінансування	Масштаб розповсюдження	Кількість учасників (млн. осіб)
I	Державний/ загальнообов'язкова	Розподільчий	Загальнонаціональне	13,81 (кількість пенсіонерів)
II	Державний/ загальнообов'язкова	Накопичувальний		– (компонент в стадії розробки і впровадження)
III	Недержавний/ добровільна		Загальнонаціональне, професійне, територіальне, індивідуальне	0,58 (кількість учасників НПФ за укладеними контрактами)

Таким чином, накопичувальний принцип у пенсійному забезпеченні України реалізовано у вигляді третьої компоненти пенсійної системи – недержавного пенсійного забезпечення, роль якого постійно зростає. Розвиток недержавного пенсійного забезпечення суттєво інтенсифікувався.

Реально недержавні пенсійні фонди (третій рівень) почали діяти з 2005 року. Сьогодні створено повну інфраструктуру діяльності НПФ, але кількість НПФ зменшилась у 2012 р. до 83 проти 110 у 2009 р. Збільшуються активи НПФ: на кінець 2012 року – 1,5 млрд. грн., кількість громадян-учасників НПФ дещо зменшилась – на кінець 2012 р. складає 579,5 тис. осіб (проти 594,6 тис. осіб у 2011 р.) [3].

Наближаються строки введення другого рівня пенсійної системи. Такий крок не тільки підвищить соціальний захист громадян завдяки їх безпосередній участі в накопиченні коштів на пенсію, але й створить потужного внутрішнього інвестора зі значними довгостроковими ресурсами, які будуть спрямовані на розвиток економічної та соціальної інфраструктури країни. Україна досить пізно залучилась до світового досвіду використання ринку недержавних пенсійних послуг для забезпечення соціальних потреб пенсіонерів та збільшення інвестиційного потенціалу країни. Якщо перші НПФ з'явилися у світі більше ніж 100 років тому, то в Україні лише з 2004 року. Водночас це дає можливість Україні не повторювати помилок інших країн та запровадити кращий світовий досвід.

Накопичувальна система поки що складається лише з одного рівня – добровільного недержавного пенсійного забезпечення. Законодавством передбачено два рівні накопичувального пенсійного забезпечення, один із яких – загальнообов'язкове накопичення – чинності ще не набув.

Подальше реформування системи пенсійного забезпечення пов'язано із запровадженням накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування. Законом передбачено, що другий рівень в Україні запровадять з року, в якому буде забезпечено бездефіцитність бюджету Пенсійного фонду. У 2012 році дефіцит ПФУ складав 15,3 мільярдів гривень, у 2013 році порівняно з 2012 роком передбачено зменшення дефіциту Пенсійного фонду майже на 25% [3].

Хоча в законодавстві не зазначено точну дату запровадження накопичувальної системи, але визначено чіткі умови, після виконання яких може бути прийнятий закон про запровадження Накопичувального фонду та перерахування страхових внесків до цього фонду. Отже, закон буде прийнято за умови економічного зростання країни протягом двох останніх років, а саме: якщо в кожному із них валовий внутрішній продукт зростатиме не менше ніж на 2% порівняно з попереднім роком. Другий рівень пенсійної системи буде запроваджено в Україні після створення відлагодженої і ефективної системи державного нагляду та регулювання у цій сфері, а також необхідної інфраструктури.

Учасниками обов'язкової накопичувальної пенсійної системи будуть молоді особи віком до 35 років включно. Це стосується як чоловіків, так і жінок. Пенсійні виплати розпочнуться для них при досягненні ними загальновстановленого пенсійного віку. Для осіб, визнаних інвалідами першої та другої груп, передбачено можливість отримувати виплату до досягнення пенсійного віку за їхнім вибором: одноразову чи довічну пенсійну виплату. А учасники другого рівня, визнані інвалідами третьої групи, матимуть змогу отримати такі самі види виплат лише після досягнення пенсійного віку. Проте, на відміну від інвалідів першої та другої групи вони зможуть отримати свої накопичення у вигляді одноразової виплати тільки за умови, якщо накопиченої суми коштів буде недостатньо для довічної пенсії. Величину необхідної суми для довічної пенсії визначатиме національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [5].

Протягом перших двох років після запровадження другого рівня в Україні буде функціонувати наступна модель. Пенсійний фонд України буде здійснювати адміністрування для усіх учасників другого рівня, а приватні компанії з управління активами, обрані шляхом проведення тендеру, будуть здійснювати інвестування внесків. Рада Накопичувального

фонду буде видавати розпорядження компаніям з управління активами, до яких видів активів, і в якому співвідношенні повинні інвестувати кошти другого рівня.

Офіційно це називається інвестиційною декларацією. Від учасників не вимагається самостійно приймати рішення щодо інвестування своїх внесків. Що стосується рівня інвестиційного доходу, учасникам будуть повідомляти середньозважений рівень інвестиційного доходу, отриманий кожною із компаній з управління активами.

Модель, запропонована урядом, мінімізує ризик виникнення проблем при запровадженні другого рівня. Пенсійний фонд України здійснює персоніфікований облік для солідарної пенсійної системи. У своїй базі даних він вже має усіх потенційних учасників другого рівня і вже співпрацює з усіма роботодавцями, які будуть здійснювати відрахування та переказ внесків до другого рівня. Це зменшить адміністративне навантаження при запровадженні другого рівня.

Незалежно від того, чи будуть внески сплачуватись до Накопичувального фонду, чи до недержавних пенсійних фондів, їх інвестування є найголовнішим завданням Ради фонду, як щодо визначення класів активів, в які будуть інвестуватись внески, так і щодо того, яка компанія буде здійснювати фактичне інвестування коштів другого рівня. При прийнятті цих рішень Рада повинна пам'ятати, що її завданням є інвестування внесків таким чином, щоб отримати максимальний інвестиційний дохід для учасників. Одночасно Рада повинна вживати відповідні заходи, щоб мінімізувати ризик отримання від'ємного інвестиційного доходу. Зробити це можливо шляхом забезпечення диверсифікації інвестиційного портфеля між різними класами активів у рамках інвестиційної декларації фонду.

Керування пенсійними коштами здійснюють спеціальні компанії з управління активами (наразі вони вже керують активами недержавних пенсійних фондів), обрані на конкурсній основі. Ці компанії діють із дотриманням законодавчо встановлених обмежень щодо напрямків інвестування для забезпечення захисту інтересів громадян і стабільного збільшення їх коштів. Безпосереднє зберігання пенсійних активів здійснює Зберігач – банківська установа, яка буде контролювати використання цих коштів.

Кошти, які будуть враховуватися на індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунках громадян, будуть їхньою власністю. Люди зможуть скористатися ними при досягненні пенсійного віку або, в окремих випадках (наприклад, у випадку інвалідності), раніше цього терміну [5].

Виплати із Накопичувального пенсійного фонду України будуть здійснюватися додатково до солідарної пенсії довічно або одноразово. Також передбачається, що, починаючи з 2018 року, громадянам буде надано право, за їх бажанням, перевести їх обов'язкові пенсійні заощадження із Накопичувального фонду до обраного ними недержавного пенсійного фонду (тобто на третій рівень). Це дозволить застрахованим особам самостійно вирішувати, яка інвестиційна політика є найбільш прийнятною для інвестування їх пенсійних заощаджень, а отже, значною мірою впливати на розмір своєї майбутньої пенсії.

Перерахування страхових внесків до Накопичувального фонду здійснюватиметься за умови одночасного підвищення заробітної плати застрахованій особі та після виконання таких умов:

- забезпечення виплати пенсій в солідарній системі в розмірі, передбаченому частиною третьою статті 46 Конституції України, тобто на рівні прожиткового мінімуму;
- збалансованості бюджету Пенсійного фонду відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку;
- створення інституційних компонентів функціонування накопичувальної системи пенсійного страхування, у тому числі:
 - а) повного впровадження системи персоніфікованого обліку та створення системи автоматизованого звітування щодо стану накопичувальних пенсійних рахунків застрахованих осіб з урахуванням стану пенсійних активів;

- б) створення програмно-технічного комплексу для системи збирання страхових внесків до Накопичувального фонду, сумісного із системою електронних переказів банків;
- в) прийняття законодавчих актів, необхідних для функціонування накопичувальної системи пенсійного страхування;
- призначення всіх членів Ради Накопичувального фонду;
- проведення тендерів та укладання договорів з компаніями з управління активами, зберігачем та аудитором Накопичувального фонду;
- набуття досвіду роботи системи недержавного пенсійного забезпечення;
- забезпечення фінансування з державного бюджету втраченої частини страхових коштів у солідарній системі через перерахування частини страхових внесків до Накопичувального фонду [5].

Обов'язкова накопичувальна пенсійна система забезпечить додаткову підтримку солідарній пенсійній системі. В Україні солідарний системі загрожує зменшення чисельності платників внесків порівняно з чисельністю пенсіонерів, які майже зрівнялися, тобто один працюючий утримує одного пенсіонера. Обов'язкову накопичувальну пенсійну систему розроблено, щоб доповнити солідарну, дозволивши молодим українцям взяти участь в програмі, яка передбачає інвестування частини пенсійних внесків в інструменти фінансового ринку. У майбутньому це мало б компенсувати недостатність виплат із солідарної системи та надати можливість людям отримувати більші розміри пенсійних виплат.

Запровадження другого рівня дозволить збалансувати зобов'язання пенсійної системи щодо майбутніх пенсійних виплат. Така система стимулюватиме громадян до накопичень пенсійних коштів, які будуть їхньою власністю та використовуватимуться для пенсійних виплат, а у випадку смерті учасника будуть успадковані. Пенсійні накопичення також стануть додатковим джерелом капіталу для розвитку економіки України. За підрахунками Міністерства соціальної політики, уже в перший рік запровадження обов'язкової накопичувальної пенсійної системи буде акумульовано 3,9 млрд. гривень пенсійних накопичень [7], що надає великий потенціал для внутрішніх інвестицій та має заохотити економічне зростання. Якщо ці кошти інвестувати в державні облігації, вони фактично фінансуватимуть дефіцит бюджету, зменшуячи обмеження на його можливий розмір. Отже, ці заощадження можуть або прискорити зростання, або просто фінансувати більший дефіцит, а останнє може привести до більш високих темпів зростання залежно від структури та ефективності державних видатків.

Висновки і перспективи подальших розробок. Аналіз сучасного стану пенсійної системи України дозволив зробити такі висновки:

1. Низький рівень диверсифікації джерел фінансування пенсій. В Україні запроваджено трирівневу пенсійну систему. Разом з тим фактично продовжує діяти однорівнева пенсійна система, заснована на принципі солідарності поколінь, що має являти перший рівень сучасної системи пенсійного забезпечення. Це зумовлено тим, що другий рівень (державний накопичувальний компонент) досі не запроваджено, а третій рівень – недержавне пенсійне забезпечення – знаходиться на початковому етапі розвитку і не спрямлює суттєвого впливу на рівень життя пенсіонерів. Відсутність диверсифікації пенсійної системи України, що призводить до значної залежності від розподільчого принципу фінансування, збільшує залежність від демографічного фактору, вплив якого посилюється.
2. Домінуючим в пенсійній системі України залишається солідарний компонент, заснований на розподільному принципі. Низький рівень охоплення населення недержавною пенсійною системою призводить до існування жорсткого «соціального контракту» між державою і населенням, що перетворює населення в пасивних учасників пенсійних правовідносин. Зменшення можливості вибору людиною форм та джерел майбутнього власного пенсійного забезпечення суперечить ринковим умовам господарювання,

гальмує розвиток фінансового ринку. Саме недержавне пенсійне забезпечення дає повною мірою сформувати фінансові ресурси з визначенням рівня пенсійних доходів у майбутньому.

3. Зростання ролі накопичувального принципу зумовлено загальносвітовими тенденціями еволюційний розвитку пенсійних систем, а також впливом демографічних та соціально-економічних факторів. Умовою, що сприяє запровадженню накопичувальних компонентів, є створена законодавча база, розвиток ринкових відносин, що призводить до розвитку фінансового ринку та до створення попиту на пенсійне забезпечення, засноване на накопичувальному принципі.
4. Головним ризиком пенсійних систем, заснованих на накопичувальному принципі є вплив інфляційного фактору, що призводить до знецінення накопичених для потреб пенсійного забезпечення коштів та має відчутний вплив в Україні. До факторів, що стримують розвиток накопичувального принципу, належать низький рівень доходів населення та дефіцит солідарної пенсійної системи.
5. Функціонування другого рівня повинно підлягати моніторингу як з боку уряду, так і з боку регуляторів для гарантування того, що потреби учасників накопичувальної системи, надавачів послуг та економічні потреби країни будуть збалансовані між вимогами, які конкурують між собою.
6. Необхідно розробити переходний план з метою передачі обов'язку з основного нагляду від Міністерства соціальної політики до Нацфінпослуг і НКЦПФР. Ймовірно, що протягом певного періоду буде існувати спільна відповідальність, наприклад, створення Ради Накопичувального фонду належить до відповідальності Мінсоцполітики, але розробкою інвестиційної декларації займаються як Нацфінпослуг, так і НКЦПФР [8].
7. Пенсійні виплати із джерел другого рівня мають бути гарантованими. Автор пропонує, щоб у тому випадку, якщо результати інвестиційної діяльності є меншими за оптимальні, ці втрати учасникам відшкодовувались за рахунок держави та/або компаній з управління активами.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» № 1057–IV від 09.07.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» № 1058–IV від 09.07.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
3. Офіційний сайт Національної комісії фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dfp.gov.ua.
4. Державний комітет статистики України: статистичні дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Закон України «Про запровадження накопичувальної системи загальнообов'язкового державного пенсійного страхування» № 2854 від 29.12.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
6. Наливайко Д. Обов'язкова накопичувальна система пенсійного страхування [Електронний ресурс] / Д. Наливайко. – Режим доступу: <http://volya.if.ua/2012/10/obovyazkova-nakopychuvalna-sistema-pensijnoho-strahuvannya.html>.
7. Накопичувальна система пенсійного забезпечення – другий рівень пенсійної системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://18-60.com.ua/pensiyna-reforma/nakopychuvalna-sistema-pensjnogo-zabezpechennja.html>.
8. Проект розвитку фінансового сектору «Аналіз пропонованої обов'язкової накопичувальної пенсійної системи в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.finrep.kiev.ua/download/pillar2paper_parliamenthearings_feb2011_ua.pdf.

Прийнято до друку 13.03.2013

НЕДЕРЖАВНІ ПЕНСІЙНІ ФОНДИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА УКРАЇНСЬКІ РЕАЛІЇ

У статті розглянуто світовий досвід щодо організації недержавних пенсійних фондів. Виділено схеми недержавного пенсійного забезпечення по країнах в сучасний час. Розглянуто найбільш прийнятну схему пенсійного забезпечення для України, наведено статистичні дані по ринку. Запропоновано деякі рішення щодо нормалізації ситуації на ринку недержавного пенсійного забезпечення.

The article reviews the global experience of private pension funds. The public pension schemes by country in modern times are allocated. The most appropriate pension scheme for Ukraine presented statistics on the market is considered. Some solutions to normalize the situation in the market of private pensions funds are proposed.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Необхідність реформування пенсійного забезпечення викликана низкою об'єктивних факторів: економічних, демографічних, соціально-політичних. Сьогодні ця проблема є особливо актуальною в багатьох країнах світу, незалежно від рівня економічного розвитку, що обумовлено старінням населення, зміною його вікової структури, ускладненням економічної ситуації. Формування недержавних пенсійних фондів в країнах Європи та розвинутих країнах світу розпочалось раніше ніж в Україні, у той час як недержавні пенсійні фонди почали створюватись лише в 2004 році після прийняття Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення».

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідженню механізму пенсійного забезпечення присвячено наукові праці багатьох українських вчених, серед яких В. Геєць, О. Мартякова, Б. Надточій, В. Новіков, О. Палій, В. Плиса, Г. Терещенко, Л. Шаульська, С. Юрій, В. Яценко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Становлення в Україні економіки ринкового типу супроводжувалося негативними наслідками в соціальній сфері, що призвело до нарощання кризових явищ у системі пенсійного забезпечення громадян. Це зумовило необхідність пошуку нових підходів до створення концепції пенсійного забезпечення, яка б враховувала соціально-економічний стан та демографічну ситуацію в нашій країні. З цією метою було розпочато пенсійну реформу, якою передбачено добровільне пенсійне забезпечення шляхом укладання пенсійних контрактів з недержавними пенсійними фондами.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз пенсійних систем розвинутих країн світу, з'ясування ролі недержавного пенсійного страхування в системі соціального захисту населення, аналіз діяльності недержавних пенсійних фондів (НПФ), а також оцінка перспективи розвитку недержавного пенсійного страхування в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні в багатьох країнах НПФ є провідними інституційними інвесторами, що здійснюють інвестиції не тільки в національну економіку, але й на міжнародних фінансових ринках.

Досвід країн з реформованою пенсійною системою свідчить про те, що найбільш ефективним рівнем є недержавне накопичувальне пенсійне забезпечення.

У ХХ столітті пенсійні системи почали стрімко розвиватися і, проходячи через кризи, ставали більш орієнтованими на конкретну людину-пенсіонера. Спочатку формування ресурсів на пенсію здійснювалося за допомогою одного із двох підходів: внесення коштів

працюючими в єдиний національний пенсійний фонд (кошти спрямовуються на поточні пенсії) або створення накопичувального резервного фонду. 180 країн, що є членами Міжнародної Організації Праці, обрали перший метод фінансування пенсійних систем як найбільш привабливий для економіки. З початком старінням населення країн Заходу виникло питання про реформування пенсійних систем, оскільки фінансове навантаження на працюючих ставала надто високою. Держави більше не могли справлятися зі зростаючою потребою в гідному фінансуванні пенсіонерів, тому виникла необхідність пошуку додаткових методів накопичення пенсійних коштів.

Таким чином, починаючи з 80-х років ХХ століття, почали з'являтися трирівневі пенсійні системи, які з часом значно спростили процес формування коштів на пенсію. Історія приватних пенсійних фондів Великої Британії налічує майже триста років. За твердженням багатьох економістів, якби не було приватних пенсійних фондів, швидкий розвиток капіталізму в цій країні був би неможливим: вступники через власні кошти, що вкладаються на довгий термін, їх не вилучають з обігу, а тому ці кошти можна інвестувати знову і знову.

Велика Британія – одна із країн, на яку майже не вплинула криза пенсійних систем в Європі. Причиною цього можна вважати введення британським урядом в числі перших систем особистого пенсійного забезпечення та поступове скорочення державних пенсій. Пенсійна система у Великій Британії, як і в багатьох інших розвинених країнах, трирівнева, і розділяється на базові державні пенсії, державні пенсії за вислугою років і недержавні пенсії. Нововведенням уряду Великої Британії можна вважати нову схему особистого пенсійного забезпечення, так звані пайові пенсії. Головний принцип цієї схеми – надати службовцям можливість одержувати максимально можливу пенсію при відносно невисоких внесках, що може бути актуальним і для України.

Сьогодні переважну частину ринку капіталів в Англії складають інституційні інвестори, у т. ч., пенсійні фонди. Частка останніх становить понад 30%, а разом з аналогічними інститутами – 50–60% ринку капіталів. Велика частина інвестується за кордоном. Держава зацікавлена в цьому, оскільки доходи-дивіденди надходять у країну. Схеми пенсійних фондів використовують більше третини громадян країни. Нагадаємо, що йдеться про добровільні пенсійні накопичення. Подальший розвиток пенсійної системи Великої Британії тут бачать в поширенні схем додаткового пенсійного забезпечення на працівників з більш низьким рівнем заробітку. Передбачається, що нові форми добровільних пенсійних накопичень – «пенсії акціонерів» повинні охопити 50% працівників, які не беруть участь в пенсійних схемах підприємств.

Незважаючи на існуючі значні розбіжності, вся система надання захисту старості в Німеччині характеризується як «система трьох рівнів». Модель пенсійної системи, що склалася в Німеччині, є характерною для Австрії, Італії, Франції і більшості країн Західної Європи. У цілому система захисту старості в Німеччині характеризується співіснуванням ряду різних окремих систем. У даний час ці окремі системи значно відрізняються одна від одної, наприклад, колом застрахованих осіб, за принципами фінансування і надання послуг і допомоги, за організаційними структурами, а також за рівнем захисту, до якої прагнуть ці структури.

Модель пенсійної системи в США ґрунтуються переважно на особистому пенсійному страхуванні населення. Зростання пенсійних активів у США в 80–90-ті роки відбувався винятково швидкими темпами. Усього за 16 років (1980–1996) їх обсяг збільшився в 6 разів навіть з урахуванням інфляції. Темпи зростання пенсійних активів у 4 рази перевищують темпи зростання ВНП США. Це зростання відбувається, перш за все, за рахунок розширення накопичувальних пенсійних систем. У пенсійному забезпеченні американців, починаючи з 80-х років, центр ваги зміщується від державної розподільної системи до накопичувальних схем, реалізованих в основному в приватному секторі, оскільки вони розвиваються випереджаючими темпами [1, с.14–15].

Модель, яка функціонує в Японії, характерна також для Австралії і країн Північної Європи. У ній домінує державне соціальне забезпечення, фінансирується з бюджету. Інші

інститути соціального захисту хоча і досить розвинені, проте виконують функції додаткових систем. Остання пенсійна реформа була проведена в Японії в 1985 році. Вона торкнулася тільки осіб, які народилися після 2 квітня 1926 року. Її головним підсумком стало введення базових пенсій. Сьогодні пенсійна система Японії має два основні рівні. Перший рівень становлять базові пенсії, другий – державні і професійні.

Найбільш успішним, на думку експертів, є реформування пенсійної системи в Мексиці. Проте варто враховувати, що воно проходило на тлі загального економічного пожвавлення і поліпшення демографічної ситуації. У Мексиці пенсійні резерви повністю (на 100%) акумулюються та інвестуються відповідно до накопичувального принципу. Індивідуальні рахунки ведуться приватними управлюючими компаніями. У відношенні дозволених об'єктів інвестування мексиканське законодавство може бути охарактеризоване як досить консервативне. Дозволеними є тільки такі активи як: національні державні та корпоративні облігації, а також іноземна валюта (євро, долар США, йена). Мексиканці мають право вибору керуючої компанії, однак головне суттєва відмінність мексиканської системи полягає в тому, що в Мексиці за тих громадян, які не захотіли вибрати керуючу компанію самостійно, це робить держава. І при цьому кошти передаються під управління все тим же приватним керуючим компаніям, а не будь-яким державним структурам. Якщо ж громадянин вирішить перевести свої кошти в будь-яку іншу керуючу компанію, то він може без усіляких труднощів і перешкод з боку влади ініціювати подібний переказ коштів.

Польська пенсійна реформа також має свої особливості. Спостерігаються істотні зміни у формулі обчислення пенсії для солідарної системи. Пенсійні виплати із солідарної системи тепер встановлюється на основі залишків коштів на умовному рахунку, який складається з внесків до солідарної системи, які переводяться за кожного участника. Після виходу на пенсію залишок на умовному рахунку перетворюється на довічну виплату шляхом ділення залишку коштів на середній показник очікуваної тривалості життя для чоловіків і жінок у відповідному віці. Так було задумано, в першу чергу, для того, щоб безпосередньо пов'язати між собою пенсійні внески та виплати. Впроваджується загальнообов'язкова накопичувальна система. Від учасників вимагається внести 7,3% їх заробітку в приватний пенсійний фонд, який вони самостійно обирають. Ці внески потім інвестуються, а накопичений залишок коштів на рахунку перетворюється при виході на пенсію в довічну ренту (щомісячні виплати). На відміну від солідарної системи ці рахунки реальні. Для осіб, які бажають зберегти додаткові кошти при виході на пенсію, впроваджується добровільна накопичувальна система. У більшості країн зростання пенсійних виплат, старіння населення зумовили перегляд існуючої солідарної системи підтримки літнього населення і визначення основних напрямів реформування системи державного пенсійного забезпечення [2, с.6].

У багатьох країнах стали розглядати систему приватного пенсійного забезпечення як форму, яка інтегрована в систему пенсійного страхування. Наприклад, Велика Британія прийняла дворівневу систему пенсійних виплат. Перший рівень забезпечує рівний для всіх мінімальний дохід, який розподіляється між усіма пенсіонерами, в той час, як інший рівень являє собою пенсійне забезпечення, прямо пов'язано із заробітками. Приватні роботодавці можуть вибирати, чи брати участь у другому рівні державного соціального захисту, і залучати своїх працівників до окремої пенсійній програмі, яка повинна забезпечити еквівалентний рівень доходів майбутніх пенсіонерів в старості. За оцінками експертів, учасниками приватних пенсійних програм у Великій Британії є близько 50% робочої сили, а сама програма зменшила державні соціальні зобов'язання Великої Британії більш ніж на 30%. Сумарні виплати пенсіонерам коливаються від 34% (Велика Британія) до 79% (Нідерланди) від суми доходу працівника перед виходом на пенсію (табл. 1).

Необхідність впровадження недержавних систем пенсійного забезпечення прийнята сьогодні більшістю розвинених країн і сприймається на всіх рівнях управління представниками різних верств населення. Використання недержавних джерел фінансування пенсій в розвинених країнах перевірено часом і стимулюється державою, оскільки:

- скорочує кількість людей, що залежать від підтримки держави;

- створює умови для того, щоб держава зосередилася на пенсійному забезпеченні найменш захищених верств населення;
- ліквідує необхідність надмірно збільшувати державні соціальні програми.

Таблиця 1

Пенсійні виплати по країнах [3]

Країна	Державна пенсія, %	Приватна пенсія, %	Сумарні, %
Австралія	25	33	58
Данія	28	34	62
Нідерланди	35	35	70
Швеція	35	10	45
Швейцарія	30	30	60
Велика Британія	17	17	34

Для фізичних осіб мотивацією участі в НПФ є отримання додаткових гарантій матеріального забезпечення після виходу на пенсію. Працівник, самостійно робить внески в НПФ, або на користь якої роботодавець відраховує внески, отримує додаткові до державної пенсії виплати у вигляді довічної пенсії, пенсії на визначений строк або одноразової виплати, що забезпечує гідний рівень життя майбутнім пенсіонерам. Отримання відповідної податкової пільги. Внески, що сплачуються фізичною особою в НПФ, звільняються від оподаткування податком з доходів фізичних осіб у розмірах, визначених Законом.

Участь в недержавній пенсійній програмі сприяє зростанню і зміцненню іміджу роботодавця. Створюючи для працівників додатковий соціальний захист через установу НПФ, підприємство піклується про своїх працівників не тільки сьогодні, але й на перспективу. Для керівника підприємства створюється механізм проведення більш гнучкої кадрової політики. Сплачуючи внески в НПФ, роботодавець може застосувати прогресивну шкалу відрахувань відносно суми заробітної плати залежно від віку працівників та їх стажу роботи на цьому підприємстві з встановленням однакового відсотка відрахувань пенсійних внесків для кожної визначеної групи працівників. З'являється реальна можливість поліпшення матеріального добробуту працівників без додаткових відрахувань до соціальних фондів. Роботодавець отримує додаткові пільги щодо оподаткування прибутку. Суми внесків до пенсійного фонду, які будуть відраховуватися роботодавцями на користь своїх працівників, будуть включатися до валових витрат підприємства.

Після прийняття Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» від 9 липня 2003 року послуги в сфері недержавного пенсійного забезпечення надаються пенсійними фондами, створеними відповідно до норм цього закону, і пенсійними фондами, які створені на початку 90-х років, й наразі знаходяться на стадії реорганізації. Система недержавного пенсійного забезпечення становить третій рівень пенсійної системи. Її розвиток здійснюється з 2004 року після набуття чинності Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення».

Недержавні пенсійні фонди – це економічно збалансований механізм, який, враховуючи інтереси роботодавця, дозволяє забезпечити працівників підприємства гідними пенсіями. Чинним законодавством України створено такі умови, за яких участь в недержавному пенсійному фонду вигідно не тільки працівнику, але й роботодавцю, власнику підприємства. Поряд з тим, що добровільне пенсійне забезпечення має яскраво виражене соціальне призначення, з'являється можливість вирішити кілька важливих проблем за рахунок використання одних і тих же фінансових коштів. Водночас, з вирішенням соціальних питань та зміцненням кадрової політики підприємств, створення недержавних пенсійних фондів дозволить акумулювати значні пенсійні активи з періодом інвестиційної діяльності в 30–40 років, що є особливо актуальним в умовах посилення ролі вітчизняного інвестора.

Результати аналізу заходів, які були здійснені з реформування пенсійної системи, свідчать про процеси подальшого проведення пенсійної реформи з урахуванням накопиченого досвіду та соціально-економічного становища в країні. При цьому, подальше реформування пенсійної системи повинно здійснюватися, зокрема, шляхом забезпечення середньо – та довгострокової стабільності пенсійної системи з поступовим переходом до посилення ролі накопичувальних складових частин пенсійної системи як фактору диверсифікації джерел доходів.

Система недержавного пенсійного забезпечення в останні роки розвивається досить динамічно і має потенціал для подальшого розвитку пенсійного забезпечення.

Станом на 30.09.2012 р. в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 96 недержавних пенсійних фондів та 38 адміністраторів НПФ.

Основні показники діяльності НПФ та темпи їх приросту наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Динаміка основних показників діяльності недержавних пенсійних фондів України в 2010–2012 pp. [4]

Недержавні пенсійні фонди	2010	2011	9 м. 2012	Темпи приросту, %	
				2011/ 2010	9 м. 2012/ 2011
Загальна кількість укладених пенсійних контрактів (тис. шт.)	69,7	75,0	62,2	7,6	-17,1
Кількість учасників за укладеними пенсійними контрактами (тис. осіб)	569,2	594,6	579,5	4,5	-2,5
Загальні активи НПФ (млн. грн.)	1 144,3	1 386,9	1 549,2	21,2	11,7
Пенсійні внески (млн. грн.)	925,4	1 102,0	1 248,1	19,1	13,3
Пенсійні виплати (млн. грн.)	158,2	208,9	237,0	32,0	13,5
Кількість осіб, що отримали/ отримують пенсійні виплати (тис. осіб)	47,8	63,1	64,4	32,0	2,1
Сума інвестиційного доходу (млн. грн.)	433,0	559,9	549,9	29,3	-1,8
Сума витрат, що відшкодовуються за рахунок пенсійних активів (млн. грн.)	64,6	86,6	100,7	34,1	16,3

Як видно з таблиці, значення переважної більшості основних показників НПФ демонстрували позитивну динаміку, але, одночасно, у зв'язку з розірванням частини пенсійних контрактів учасниками НПФ відбулося істотне зменшення їх кількості та кількості укладених пенсійних контрактів на 2,5% і на 17,1% відповідно.

Станом на 30.09.2012 р. адміністраторами недержавних пенсійних фондів було укладено 62 202 пенсійних контрактів з 49 222 вкладниками, із яких 2 404 вкладники (або 4,9% від загальної кількості вкладників) – юридичні особи, на яких припадає 1 191,9 млн. грн. пенсійних внесків (95,4% від загального обсягу пенсійних внесків за системою НПЗ), та 46 818 вкладників (або 95,1% від загальної кількості вкладників) – фізичні особи.

За 9 місяців 2012 року кількість учасників НПФ, відповідно до укладених контрактів, зменшилася на 15,2 тис. осіб (або на 2,5%) і станом на 30.09.2011 р. склала 579 474 особи (на кінець 2011 року – 594 638 осіб).

Станом на 30.09.2012 р. серед учасників НПФ більшість становили особи віком від 25 до 50 років, а саме 64,2% і від 50 до 60 років, а саме 24,1%. Станом на 30.09.2012 р. частка вікової групи учасників НПФ старше 60 років становила 6,7%, вікової групи до 25 років – 5,0%. Серед учасників НПФ у розрізі всіх віков більшість складають чоловіки.

Протягом січня-вересня 2012 р. зрос обсяг сплачених пенсійних внесків. Так, на 30.09.2012 р. загальна сума пенсійних внесків становить 1 248,1 млн. грн. пенсійних внесків, що на 13,3% більше, ніж на кінець 2011 року (або на 146,1 млн. грн.).

Пенсійні виплати (одноразові та на визначений строк) станом на 30.09.2012 р. склали 237,0 млн. грн., збільшившись за 9 місяців 2012 року на 13,5%.

Сукупно недержавними пенсійними фондами станом на 30.09.2012 р. було здійснено пенсійних виплат (одноразових та на визначений строк) 64 392 учасникам, тобто 11,1% учасників від їхньої загальної кількості отримали пенсійні виплати.

При цьому порівняно з кінцем 2011 року кількість контрактів з юридичними особами зменшилась на 19,4%, а з фізичними особами – на 7,9%.

Загальний обсяг активів, сформованих пенсійними фондами, станом на 30.09.2012 р. становить 1 549,2 млн. грн. Усього за дев'ять місяців 2012 року активи недержавних пенсійних фондів зросли на 14,2% (або на 162,1 млн. грн.) порівняно з 2011 роком [4].

Оскільки НПФ оперують коштами, які надаються їм у довгострокове користування, то робота з такими активами припускає довгостроковий період їх накопичення, консервативну політику інвестування активів, необхідність захисту прав та інтересів учасників фонду (майбутніх пенсіонерів) та забезпечення надійності вкладень у НПФ. Без цього дискредитується власне ідея недержавного пенсійного забезпечення.

Метою інвестування пенсійних активів є, насамперед, збереження пенсійних заощаджень громадян. Тому стратегія інвестування недержавних пенсійних фондів є більш консервативною, ніж у інших фінансових установ. Інвестування коштів недержавних пенсійних фондів відбувається в процесі управління портфелем пенсійних активів, що передбачає дотримання низки вимог і певних процедур. Серед них: формуллювання інвестиційних цілей формування інвестиційної політики; обрання портфельної стратегії, вибір інвестиційних інструментів і вимір і оцінка ефективності (прибутковості) інвестування.

При визначені інвестиційних цілей недержавного пенсійного фонду надзвичайно актуальним є дотримання двох умов. По-перше – майбутніх надходжень і приросту пенсійних активів повинно бути достатньо для забезпечення поточних фінансових зобов'язань фонду перед своїми учасниками.

Тобто на будь-який момент керуючий активами повинен прогнозувати фінансові потоки таким чином, щоб у учасника фонду не було проблеми з отриманням пенсійної виплати.

По-друге, визначення фінансових інструментів для інвестування пенсійних коштів здійснюється компанією з управління активами відповідно до обраної портфельної стратегії з урахуванням існуючих кількісних обмежень, встановлених по окремих інструментах.

У 2011 році фондовий ринок після значного оновлення за попередні два роки змінив свої тенденції і за підсумками року знизився до рівня другої половини 2009 року. Значне зниження інвестиційної привабливості України з боку іноземних інвесторів і нездатність внутрішніх інвесторів підтримати український фондовий ринок стали причиною значного зниження його капіталізації та ліквідності на тлі відсутності покупців. Зменшення в період фінансово-економічної кризи обсягів виробництва основних видів промислової продукції та послуг значно погіршили умови інвестиційної діяльності, у тому числі, недержавних пенсійних фондів, що негативно вплинуло на рівень дохідності пенсійних активів. Сьогодні актуальною проблемою для недержавних пенсійних фондів є забезпечення прибутковості пенсійних активів вище рівня інфляції.

Загальна сума доходу, отриманого від інвестування пенсійних активів, станом на 30.09.12 р. становила 549,9 млн. грн. (або 44,1% від суми залучених вкладів), та протягом 9 місяців 2012 року зменшилася на 10,0 млн. грн. (або на 1,8%).

Поки істотним чинником, що продовжує стримувати зростання інвестиційного доходу НПФ, є незначний обсяг залучених пенсійних внесків для забезпечення можливості здійснення диверсифікації пенсійних активів у дохідні фінансові інструменти.

Висновки і перспективи подальших розробок. Отже, становлення системи недержавного пенсійного страхування в Україні відбувається під впливом багатьох факторів, які стримують її розвиток. Основними, на думку автора, є:

- низька інформованість громадян про пенсійну реформу;
- низька довіра громадян до інститутів;
- низький розвиток фондового ринку, відсутність фінансової підтримки з боку держави;
- низька зацікавленість більшості підприємців у створенні корпоративних пенсійних фондів через великі відрахування до НПФ;
- низькі доходи громадян.

Незважаючи на це, система недержавного пенсійного страхування має великі перспективи. За оцінками експертів, населення України володіє значним інвестиційним потенціалом. Тобто, йдеться про створення конкурентоспроможного фінансового сектора, який може мобілізувати та надавати економіці України через систему НПФ значні інвестиційні ресурси. За умови 30% охоплення працездатного населення України запропонованою системою відрахувань щорічне збільшення пенсійних активів (без врахування інвестиційного доходу) становитиме 4 млрд. грн. [3].

Цей стрімкий розвиток дещо загальмувала економічна криза 2009 р. Але найбільш суттєво криза вплинула не на вартість активів пенсійних фондів, як можна було очікувати, а на настрої учасників і вкладників. І ті, як інші наразі стурбовані однією проблемою – виживанням, збереженням бізнесу, місця роботи або пошуком. Песимістичні настрої відсувають турботу про своє пенсійне благополуччя на останнє місце.

Найефективніший та швидкий спосіб нормалізувати ситуацію на ринку НПФ – реалізувати накопичувальний рівень через недержавні фонди. Тим більше, що Уряд і державні органи, наприклад, Мінпраці та Пенсійний фонд, підтримують цю ідею. Такий захід дозволить сформувати клас сильних внутрішніх інституційних інвесторів. Без цього усі дії будуть носити половинчастий характер, і не сприятимуть поліпшенню ситуації. Більше того, країна постійно буде залежати від іноземних інвестицій замість того, щоб скористатися внутрішніми інвестиційними ресурсами.

Список використаної літератури

1. Бахмач А. Недержавні пенсійні фонди: статистика, перспективи / А. Бахмач // Вісник Пенсійного фонду України. – 2011. – № 9. – С. 14–15.
2. Гендрікс Г. Недержавні пенсійні фонди охоплені кризою? [Електронний ресурс] / Г. Гендрікс. – Режим доступу: http://pension.kiev.ua/files/ghendricks_uber_n5_19feb09.pdf.
3. Щорічний звіт OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oecd.org.
4. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс] // Інформація про стан і розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні в 2012 р. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/732.html>.
5. Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» № 1058-IV від 09.07.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>.
6. Закон України «Про недержавне пенсійне забезпечення» № 1057-IV від 09.07.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>.

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПОЛІТИКИ ЦІНОУТВОРЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто методи державного регулювання цінової політики. Сукупність методів державного регулювання цінової політики розподілено на методи прямого та непрямого регулювання. Проаналізовано законодавство у сфері ціноутворення в Україні. Визначено основні методологічні підходи щодо державного регулювання цінової політики в Україні.

The methods of government control of price politics are considered in the article. Totality of methods of government control of price politics is up-diffused on the methods of the direct and indirect adjusting. A legislation in the sphere of pricing in Ukraine and his influence is analyzed on government control of prices. Basic methodological approaches in relation to government control of price politics in Ukraine are determined.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Політика ціноутворення є частиною економічної і соціальної політики будь-якої держави. Органи державного управління будують стосунки з товаровиробниками, використовуючи такі важелі:

- податкову і фінансово-кредитну політику, включаючи встановлення ставок податків і податкових пільг, цін і правил ціноутворення, дотацій, економічних санкцій і ліцензій, соціальних і екологічних норм і нормативів;
- науково-технічні, економічні і соціальні державні та регіональні програми;
- державні замовлення на виробництво продукції, виконання робіт і послуг для державних потреб.

Рівень і співвідношення цін на товари виробничого та невиробничого призначення торкаються інтересів усіх суб'єктів виробничої діяльності, невиробничої сфери і населення.

Основні принципи встановлення і застосування цін на товари і тарифів на послуги, а також організації контролю за їх дотриманням на території України визначаються Законом України «Про ціни і ціноутворення» та іншими законодавчими і нормативними документами [1]. Дія цього Закону поширюється на всі підприємства та організації незалежно від форм власності і підпорядкування. Згідно з цим Законом в економіці України застосовуються вільні, державні фіксовані і державні регульовані ціни і тарифи, а також контрактні ціни. Дії держави щодо регулювання цін можуть бути короткостроковими і довгостроковими.

Державне регулювання у сфері ціноутворення і застосування цін здійснюється різними методами, серед яких можна виділити: визначення переліку продукції та послуг, які підлягають державному регулюванню, у тому числі, продукції, яка виробляється природними монополіями; встановлення граничних рівнів цін і тарифів, а також торгових надбавок (знижок); нормування рентабельності; заморожування цін.

У першу чергу, державному регулюванню підлягають ціни на продукцію і послуги підприємств державної власності. До них належать тарифи на залізничні перевезення, комунально-побутові послуги і квартирна плата, послуги зв'язку тощо.

У кризових ситуаціях державні органи можуть встановлювати граничні ціни на товари недержавного сектора (хліб і хлібобулочні вироби, масло-молочну продукцію, дитяче харчування та ін.).

Світова практика має достатньо прикладів, коли рівень цін на певні товари недержавних підприємств затверджується рішенням міждержавних органів (встановлення цін на вугілля і чорні метали Європейським об'єднанням вугілля і сталі, цін на нафту –

країнами ОПЕК, закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію – країнами ЄС та ін.) [2].

Проблема державного регулювання цін має системний характер, тому потребує системного аналізу та формування методологічних підходів щодо регулювання цінової політики.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Дослідження різних аспектів регулювання цін і кон'юнктури ринку знайшло відображення в наукових працях зарубіжних учених: Ф. Еджуорта, Дж. Карлі, Э. Ласпейреса, В. Парето, А. Маршалла, Г. Пааше, И. Фішера, Дж. Хікса та інших. Їх здійснювали також провідні вітчизняні вчені: Ю. Д. Білик, В. І. Власов, Б. Гладик, Л. В. Дейнеко, Б. П. Дмитрук, Т. А. Зінчук, С. М. Кваша, П. І. Коренюк, В. М. Онегіна, Б. Й. Пасхавер, О. Ю. Романов, А. М. Шпичак, Л. А. Шкварчук, А. А. Чухно та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На думку автора, цілісна система знань, яка охоплювала б повний комплекс форм, методів, способів регулювання цін, що впливають на формування методологічних підходів щодо регулювання цінової політики, не має логічного і остаточного завершення.

Постановка завдання. Метою статті є формування методологічних підходів щодо державного регулювання цінової політики в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державна цінова політика – це сукупність принципів та методів діяльності органів державної влади, спрямованих на забезпечення:

- рівних економічних умов для функціонування суб'єктів господарювання;
- збалансованості ринку товарів і послуг;
- протидії виникненню монополізму;
- справедливого співвідношення цін на промислові та сільськогосподарські товари;
- підвищення якості товарів;
- соціальних гарантій.

Методологічні підходи щодо державного регулювання цінової політики в Україні засновані на використанні методів прямого і непрямого регулювання.

Методи прямого регулювання цін – це адміністративне втручання держави в діяльність суб'єктів господарювання.

Як показано в табл. 1, продавці використовують вільні, державні фіксовані та державні регульовані ціни.

Таблиця 1

Форми державного регулювання цін [3, с.20]

Види цін	Роль держави	Форми державного регулювання
Вільні (договірні) ціни	Встановлює методологію ціноутворення та контролює виконання нормативних вимог	Заборона на цінову дискримінацію Заборона на демпінг Заборона на горизонтальне фіксування цін Заборона на вертикальне фіксування цін
Державні фіксовані ціни	Встановлює ціни	Державні прейскуранти цін «Заморожування» ринкових вільних цін Фіксування монопольних цін
Державні регульовані цини	Встановлює обмежувачі для цін	Обмеження рівня цін Обмеження надбавок чи коефіцієнтів до прейскуранту цін Встановлення граничних значень елементів ціни Встановлення граничного рівня підвищення цін Державний контроль за цінами монополістів

Отже, до основних форм державного прямого регулювання належать:

- тотальне заморожування цін;
- заморожування цін на окремі товари;
- встановлення фіксованих цін;
- встановлення меж росту цін;
- встановлення граничної норми рентабельності;
- встановлення граничних розмірів торговельних надбавок;
- декларування цін;
- встановлення рекомендованих цін;
- встановлення паритетних цін.

Вільні ціни встановлюються на всі види товарів, крім тих, за якими здійснюється державне регулювання.

Державні фіксовані та регульовані ціни встановлюються на:

- товари, які суттєво впливають на загальний рівень та динаміку цін;
- товари і послуги, що мають соціальне значення;
- товари, що виробляються монополістами.

Найбільш розповсюдженим методом державного цінового регулювання є метод встановлення граничної норми рентабельності. Він використовується при регулюванні цін на товари монополістів та державних підприємств. Регулювання природних монополій здійснюється в наступних сферах: транспортування нафти і нафтопродуктів по магістральних трубопроводах; транспортування газу по трубопроводах; послуги з передачі електричної і теплової енергії; залізничні перевезення; послуги транспортних терміналів, портів, аеропортів; послуги загальнодоступного електричного та поштового зв'язку тощо.

Кабінет Міністрів України Постановою від 01.06.2011 р. «Про забезпечення єдиного підходу до формування тарифів на житлово-комунальні послуги» визначив порядок формування тарифів на послуги природних монополій [4]. Ця Постанова застосовується під час встановлення Національною комісією регулювання ринку комунальних послуг та органами місцевого самоврядування тарифів на теплову енергію, її виробництво, транспортування та постачання, послуги з централізованого опалення та постачання гарячої води, розрахунку тарифів на утримання будинків та споруд, тарифу на електричну енергію та ціни на природний газ для суб'єктів природних монополій, а також для суб'єктів господарювання на суміжних ринках та поширюється на населення.

Державні фіксовані та регульовані ціни і тарифи встановлюються органами державної влади. Вони розробляють перелік товарів та послуг, які підлягають регулюванню надбавок (знижок). Держава може обмежувати рівень торгових надбавок на соціально значимі види товарів, продовольчі товари першої необхідності. Граничні торгівельні надбавки встановлюються на основі рішень Кабінету Міністрів України на товари, які входять до продовольчої корзини. На інші види товарів діють вільні торгівельні надбавки, розмір яких визначають продавці. Крім регулювання максимальних цін, держава регулює і гранично мінімальні ціни (наприклад, на горілку, лікеро-горілчану та іншу алкогольну продукцію).

Державне регулювання цін в Україні здійснюють Центральні органи виконавчої влади, Рада Міністрів Автономної Республіки Крим, обласні і місцеві державні адміністрації. Координація і контроль за дотриманням дисциплін встановлення цін покладені на Державну комісію з контролю за цінами, Державну податкову адміністрацію, відділи контролю за цінами при обласних державних адміністраціях та ін. Ці органи контролюють процеси ціноутворення у взаємодії з профспілками, Антимонопольним комітетом, управліннями у справах захисту прав споживачів, об'єднаннями споживачів [5, с.102].

Кабінет Міністрів України, міністерства та відомства встановлюють ціни і тарифи обов'язкові на території України. Так, Кабінет Міністрів України:

- забезпечує здійснення державної політики цін;
- визначає перелік продукції, товарів і послуг, щодо яких діють державні фіксовані та регульовані ціни і тарифи;

- визначає повноваження органів державного управління в сфері встановлення і використання цін і тарифів, а також контроль за цінами і тарифами.

Органи обласних і місцевих державних адміністрацій мають право регулювати тарифи і надбавки на продукцію, що реалізується підприємствами громадського харчування при загальноосвітніх школах, дитячих садах, торгівельні надбавки до цін на продукти дитячого харчування, перевезення пасажирів і багажу автомобільним транспортом пільговими категоріями осіб, за умови погашення витрат за рахунок коштів державного бюджету.

Державне регулювання цін в Україні може включати також заходи судового характеру. У випадку виникнення протиріч з питань встановлення цін, вони можуть вирішуватися в судовому (арбітражному) порядку.

Одним із найважливіших завдань прямого державного регулювання цін є забезпечення такого співвідношення монополії і конкуренції, яке не приводить до руйнівних наслідків в економіці.

Відповідно до Закону України «Про обмеження монополізму і недопущення недобросовісної конкуренції», монопольним визнається положення суб'єкта господарювання, частка якого на ринку певного товару перевищує 35%. Зловживання монопольним становищем на ринку розглядається як правопорушення.

Антимонопольне законодавство виділяє три види порушень:

- зловживання монопольним положенням на ринку;
- антиконкурентні погоджені дії;
- дискримінація суб'єктів господарювання.

До зловживань монопольним становищем на ринку належать:

- обмеження або припинення виробництва, а також вилучення із обігу товарів, які призвели або можуть призвести до дефіциту на ринку або встановлення монопольної ціни;
- дії, які призвели або можуть призвести до створення перешкод доступу на ринок інших суб'єктів господарювання;
- встановлення дискримінаційних цін на свої товари, які обмежують права окремих споживачів;
- встановлення монопольно високих цін на свої товари, які можуть привести до порушення прав споживачів;
- встановлення монопольно низьких цін на свої товари, які призвели або можуть привести до обмеження конкуренції;

Антиконкурентними погодженими діями визнаються дії, які призвели або можуть привести до:

- встановлення монопольних цін, знижок, надбавок, націонок;
- розділу ринків за територіальним принципом, асортиментом товарів, обсягу їх реалізації або закупівель по колу споживачів або по інших ознаках, що привело або може привести до їх монополізації;
- усунення з ринку або обмеження доступу на нього продавців, покупців, інших підприємців.

Дискримінація суб'єктів господарювання органами державної влади, місцевого самоуправління і адміністративно-господарського управління та контролю є порушенням антимонопольного законодавства і включає таке:

- заборона створення нових підприємств у будь-якій сфері діяльності, які призвели або можуть привести до обмеження конкуренції;
- примушенння суб'єктів господарювання до вступу до асоціацій, концернів, міжгалузевих, регіональних та інших об'єднань підприємств;
- ухвалення рішень про централізований розподіл товарів, що привело або може привести до монопольного положення на ринку;
- встановлення заборони на реалізацію товарів з одного регіону в іншій;

- надання окремим суб'єктам податкових і інших пільг, які ставлять їх в привілейоване положення щодо інших суб'єктів господарювання, що може призвести до монополізації ринку певного товару;
- обмеження прав суб'єктів господарювання на придбання і реалізацію товарів;
- встановлення або заборона обмежень щодо окремих суб'єктів господарювання або груп суб'єктів господарювання.

Законом регламентовано використання економічних санкцій щодо суб'єктів господарської діяльності, які порушують антимонопольне законодавство. Крім того, законом передбачено антимонопольний контроль за економічною концентрацією суб'єктів господарювання [5, с.103].

Методи непрямого регулювання цін – це втручання в ціноутворення через використання сукупності способів, які дозволяють впливати на товарні пропозиції на ринку, рівень доходів населення, попит, регулювати податки.

Методи непрямого регулювання виявляються в дії не на самі ціни, а на чинники, що впливають на ціноутворення. До основних форм державного непрямого регулювання належать: податки; субсидії; дотації; встановлення мінімальних заробітних плат; регулювання облікової ставки відсотка, валютного курсу, експортно-імпортних мит і квот. Останні впливають на практику ціноутворення на міжнародних ринках.

У першу чергу, непряме регулювання цін здійснюється через податки. За джерелами сплати податки поділяються на три основні групи:

- непрямі податкові платежі, що включаються до ціни продукції (податок на додану вартість, акцизний збір, митні збори);
- непрямі податкові платежі, що включаються в собівартість продукції (збори в фонд соціального страхування, у тому числі страхування на випадок безробіття, Пенсійний фонд, Фонд для здійснення заходів по ліквідації наслідків Чорнобильської катастрофи);
- прямі податкові платежі, що сплачуються за рахунок прибутку (податок на прибуток).

Найбільше на ціну впливає перша група податкових платежів, які належать до непрямих податків, оскільки вони включаються безпосередньо до ціни товару. До них належать податок на додану вартість та акцизний збір, які покриваються за рахунок витрат обороту і прибутку.

Податок на додану вартість (ПДВ) – це непрямий податок, що створюється на усіх стадіях виробництва і обігу, включається у вигляді надбавки в ціну товару, робіт, послуг і повністю оплачується кінцевим покупцем. Звільнений від податку на додану вартість продаж таких товарів: дитяче харчування вітчизняного виробництва, періодичні видання, товари спеціального призначення для інвалідів, медичне устаткування, вироби медичного призначення для інвалідів, оборотна тара та інші.

Базою оподаткування з продажу товарів, робіт і послуг є договірна вартість, яка визначається за вільними або регульованими цінами з врахуванням акцизного збору та інших податків. При визначенні бази оподаткування з вартості виключається ПДВ, раніше нарахований при покупці товарів, робіт і послуг. На вартість товару без ПДВ нараховується надбавка посередницького підприємства і потім на отриману ціну нараховується ПДВ. Фактично кінцевий ПДВ в ціні реалізації товару буде набагато вище за суму ПДВ, яку сплатив раніше виробник. Такий порядок визначення бази оподаткування діє для всіх сфер діяльності.

Акцизний збір – це непрямий податок на високорентабельні і монопольні товари, що включається у вигляді надбавки до ціни товару і оплачується покупцем.

Акциз, як і ПДВ є непрямим податком, включається в ціну товару у вигляді надбавки і таким чином впливає на ціноутворення, коректуючи попит і пропозицію шляхом збільшення ціни. Проте, акцизний збір здійснює менший вплив на загальний рівень цін в країні, оскільки перелік підакцизних товарів не дуже широкий, на відміну від ПДВ, яким обкладаються практично всі товари, роботи і послуги. З іншого боку, єдина ставка ПДВ робить його нейтральним щодо механізму ціноутворення, оскільки при стягуванні цього податку його

тягар рівномірно розподіляється на всі групи товарів. Диференціація ж ставок акцизного збору безпосередньо впливає на структуру ринкових цін і рівень споживання. Введення високих ставок акцизного збору дає можливість обмежувати споживання деяких товарів, зокрема алкогольних і тютюнових. Отже, за допомогою диференційованих ставок податку держава впливає на структуру споживання. Акцизи нараховуються раніше, ніж ПДВ, тобто підакцизні товари оподатковуються двічі.

Перелік підакцизних товарів та ставки акцизного збору затверджуються Кабінетом Міністрів України і є єдиними для всієї території України. До підакцизних товарів відносять предмети розкоші, делікатеси, спирт, лікеро-горілчані вироби, пиво, тютюнові вироби, легкові автомобілі і запчастини до них (за винятком продукції українських підприємств), хутряні вироби (за винятком продукції з відходів), килими і килимові вироби, каву, відео- і телеапаратуру тощо. Стягування акцизного збору в Україні здійснюється окремо по вітчизняних та імпортних товарах.

Розглянемо механізм ціноутворення на підакцизні товари для вітчизняного виробника. Для знаходження суми акцизного збору необхідно визначити розмір оподаткованого обороту. При визначенні обороту оподаткування і суми акцизного збору для вітчизняних товарів, розмежовують:

- оборот оподаткування по товарах, які реалізуються за вільними цінами;
- оборот оподаткування по товарах, які реалізуються за державними фіксованими та регульованими цінами.

Оборот оподаткування по товарах, що реалізуються за вільними цінами, визначається виходячи з їх вартості, без податку на додану вартість. Нараховується акцизний збір за ставками у відсотках до обороту з продажів і у твердих сумах з одиниці реалізованого товару.

Для вітчизняних товарів вільна відпуксна ціна з включенням акцизного збору визначається за формулою:

$$ВВЦ = \frac{(С + Π)}{(100 - A) \times 100}, \quad (1)$$

де ВВЦ – вільна відпуксна ціна;

С – собівартість;

Π – прибуток;

А – ставка акцизного збору, %.

Коефіцієнт, на який потрібно помножити оптову ціну підакцизних товарів, яка включає собівартість та прибуток має вигляд: $X = \frac{1}{(1 - A)}$. Використовуючи цей коефіцієнт для розрахунку оптової ціни з акцизом, отримаємо таку формулу:

$$\Pi_{опт.акц.} = \frac{\Pi_{опт}}{1 - A}, \quad (2)$$

де $\Pi_{опт.акц.}$ – оптова ціна з акцизом;

$\Pi_{опт}$ – оптова ціна, що включає собівартість і прибуток;

А – ставка акцизного збору.

Оскільки товари, оподатковувані акцизним збором є також об'єктом обкладення ПДВ, ціна реалізації, що включає акцизний збір і ПДВ, обчислюється за такою формулою:

$$\Pi_Р = \frac{С + Π}{(100 - A) \times 100 \times 1,2}, \quad (3)$$

де $\Pi_Р$ – ціна реалізації, що включає суму ПДВ і акцизного збору.

Якщо відома кінцева ціна реалізації, яка включає суму акцизного збору і ПДВ, то для визначення суми акцизного збору спочатку потрібно виключити із цієї ціни суму ПДВ і тільки потім використовувати ставку для визначення акцизного збору, що розраховується за формулами:

$$A3 = \frac{(ЦР - ПДВ) \times A}{100} \text{ чи } A3 = \frac{ВЦ \times A}{100}, \quad (4)$$

де $A3$ – сума акцизного збору;

$ВЦ$ – відпускна ціна, що включає акцизний збір без ПДВ.

Оподатковуваний оборот по товарам, що реалізуються за державними фіксованими і регульованими цінами, визначається на основі їх вартості без врахування торгових націнок, а також сум ПДВ за формулою:

$$РЦ = \frac{C + П}{(100 - A) \times 100 \times 1,2 \times ТН}, \quad (5)$$

де $РЦ$ – регульована роздрібна ціна;

$ТН$ – торгова націнка;

Сума акцизного збору визначається в даному випадку за формулою:

$$A3 = \frac{(РЦ - ТН - ПДВ) \times A}{100}, \quad (6)$$

Аналогічний порядок обчислення оподаткованого обороту здійснюється при реалізації підакцизних товарів, що були виготовлені із сировини власного виробництва на давальницьких умовах.

На імпортні товари ставки акцизного збору встановлюються, на основі їх митної вартості, з врахуванням сплачених митних зборів.

Розподіл податкового тягаря – розміщення податку між кінцевими платниками. Розподіл непрямих податків в основному залежить від цінової еластичності попиту і пропозиції:

- якщо попит на товар є еластичним – більшу частину податку сплачує виробник, якщо попит на товар нееластичний, то більшу частину податку платять покупці. Пояснюється це тим, що при еластичному попиті покупці при рості ціни на товар намагатимуться спрямовувати попит на товари-субститути. При нееластичному попиті товарів-субститутів найчастіше немає і покупці вимушенні продовжувати купувати цей товар;
- якщо пропозиція товару є еластичною – більша частина податку припадає на покупців, а якщо нееластичною – на виробників. Пояснюється це тим, що при еластичності пропозиції виробники можуть переключити ресурси на виробництво іншого товару, при нееластичній пропозиції переключення ресурсів відбувається повільніше.

На державну політику у сфері регулювання цін впливає рівень життя населення. Розрахунки свідчать про те, що заробітна плата в структурі доходів населення України складає 37–44% від загальної суми доходів. Надзвичайно низький рівень має частка прибутку та іншого змішаного доходу, що свідчить про згортання доходів від самостійного створення робочих місць підприємцями в Україні, або їх приховування. Було проведено порівняння середнього класу українського населення з російським та з 17 економічно розвиненими країнами світу. Встановлено, що частка середнього класу в Україні складає 27,2%. Цей показник є значно меншим від рівня, який спостерігався в 17 економічно розвинених країнах Європи і Північної Америки, де він склав 58,9%. Зіставлення даних соціальної стратифікації населення підтверджує принципові відмінності у соціально-класовій структурі українського суспільства і розвинених країн Західної Європи, Північної Америки.

На жаль, фінансова криза, яка почалася наприкінці 2008 року, призвела до масового безробіття, скорочення попиту на робочі місця, економії працедавцями фонду оплати праці.

В табл. 2 представлено дані щодо розподілу населення за класовим статусом в Україні, Росії та 17 економічно розвинених країнах світу.

Таблиця 2

Розподіл населення за класовим статусом в Україні, Росії та 17 економічно розвинених країнах світу, % [6]

Соціальний статус	Україна	Росія	17 країн Європи та Північної Америки
Вищий клас	3,1	4,0	7,5
Середній клас	27,2	33,0	58,9
Середній клас «-»	43,6	31,0	23,5
Нижчий клас	26,1	32,0	10,1

Отже, в Україні тільки 3,1% населення ідентифікують себе з вищим класом, 27,2% – це середній клас, а 43,6% належать до середнього класу «-», 26,1% населення України відносяться до нижчого класу. Це підтверджують показники офіційної статистики, які свідчать про те, що за останні три роки (2009–2012 рр.) мінімальна зарплата жодного разу не досягала прожиткового мінімуму, що свідчить про нестабільність і деформацію української економіки. Водночас рівень прожиткового мінімуму не завжди відповідає індексу реальних цін на продовольчі товари і послуги для населення, вимагає економічного обґрунтування певний рівень інфляції в країні. Це, у свою чергу, впливає на збільшення похібок у визначенні соціальних стандартів у країні. Для порівняння, в 17 економічно розвинених країнах світу частка середнього класу складає понад 58,2%, а середнього класу «-» – 23,5%. Частка нижчого класу складає всього 10,1%.

Висновки і перспективи подальших розробок. Важливість політики регулювання цін зумовлена тим, що низький рівень доходів населення виступає головним стримуючим чинником споживчого ринку, а отже, і сфери оплати праці. Рівень доходів населення безпосередньо впливає на відтворення трудового потенціалу, забезпечує якість належного відтворення фізіологічних, професійних, трудових, інтелектуальних здібностей; формування інтелігенції, зрілого, сучасного середнього класу в суспільстві. У подальшому дослідженні інтерес представляє вивчення практики ціноутворення в зарубіжних країнах, що дасть можливість зрозуміти його закономірності та тенденції і використовувати прогресивний досвід при формуванні і регулюванні цін в Україні. У низці зарубіжних країн створено правову основу державного регулювання цін, яка також включає пряме і непряме регулювання цін.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про ціни і ціноутворення»: станом на 09.07.2010 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/507-12>.
2. Ерухимович И. Л. Ценообразование [Электронный ресурс] / И. Л. Ерухимович. – Режим доступа: ecolib.com.ua.
3. Балабанова Л. В. Цінова політика торговельного підприємства в умовах маркетингової орієнтації: [монографія] / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2003. – 149 с.
4. Постанова Кабінету Міністрів України № 1633 від 01.06.2011 р. «Про забезпечення єдиного підходу до формування тарифів на житлово-комунальні послуги» [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/507-12>.
5. Окландер М. А. Маркетингова цінова політика: [навч. посіб.] / М. А. Окландер, О. П. Чукурна. – Київ: ЦУЛ, 2011. – 222 с.
6. Кільницька О. Государственное регулирование цен как фактор формирования среднего класса в Украине / International scientific analytical project / О. Кільницька [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gisap.eu/node/16737>.

Прийнято до друку 02.04.2013

АВТОРИ СТАТЕЙ

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ВІТЧИЗНЯННИМИ ПІДПРИЄМСТВАМ

1. **Андрієвська Є.В.** аспірант кафедри економіки та управління національним господарством ОНЕУ, м. Одеса;
2. **Бабій О.М.,** к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства ОНЕУ, м. Одеса;
3. **Сербінова К.Х.** аспірант кафедри економіки підприємства ОНЕУ, м. Одеса;
4. **Жарська І.О.** к.е.н., доцент кафедри маркетингу ОНЕУ, м. Одеса;
4. **Карпенко Л.М.** к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства, проректор з НПР, ОНЕУ, м. Одеса;
5. **Кичко І.І.** к.е.н., доцент, завідувач кафедри управління персоналом та економіки праці Чернігівського державного технологічного університету, м. Чернігів;
6. **Кіхая Ю.В.** викладач кафедри правознавства ОНЕУ, м. Одеса;
7. **Кунділовська Т.А.,** доцент кафедри експертизи товарів та послуг ОНЕУ, м. Одеса;
7. **Траченко Л.А.** доцент кафедри експертизи товарів та послуг ОНЕУ, м. Одеса;
8. **Момот В.Е.,** д.е.н., завідувач кафедри інноваційного менеджменту та міжнародної логістики Дніпропетровського університету ім. А. Нобеля, м. Дніпропетровськ;
8. **Кокодей Т.А.** к.е.н., доцент кафедри менеджменту та економіко-математичних методів Севастопольського національного технічного університету, м. Севастополь;
9. **Озарко К.С.,** директор НДІ інфокомунікацій ОНАЗ ім. О. С. Попова, м. Львів;
9. **Ополяк Ю.В.,** к.т.н., с.н.с. НДІ телекомунікаційних систем та мереж зв'язку ОНАЗ ім. О. С. Попова, м. Львів;
9. **Опарін А.В.,** к.т.н., професор, начальник Морехідного коледжу технічного флоту ОНМА, м. Одеса;
9. **Ємельяненко О.М.** к.п.н., викладач соціальних дисциплін Морехідного коледжу технічного флоту ОНМА, м. Одеса;
10. **Покариніна А.С.** аспірант кафедри економіки підприємства ОНЕУ, м. Одеса;
11. **Потьомкін Л.М.** д.е.н., доцент кафедри ринкової економіки НУХТ, директор інституту ДЗО «ОПДО НУХТ», м. Одеса;
12. **Пудичева Г.О.** аспірант кафедри економіки підприємства ОНЕУ, м. Одеса;
13. **Степанюк Н.А.** к.е.н., завідувач наукового відділу Волинського інституту економіки та менеджменту, м. Луцьк;

14. **Феєр О.В.** к.е.н., доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами Мукачівського державного університету, м. Мукачево;
15. **Шерер І.Л.** к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту ОНЕУ, м. Одеса;

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

1. **Голобродська Н.П.** аспірант кафедри економіки, організації та обліку в АПК ОНЕУ, м. Одеса;
2. **Горбаченко С.А.** к.е.н., ст. викладач кафедри економіки та управління національним господарством ОНЕУ, м. Одеса;
3. **Гринів Л.С.** д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки України Львівського національного університету ім. І. Франка, м. Львів;
4. **Деркач Ю.Б.** викладач кафедри банківської справи ОНЕУ, м. Одеса;
5. **Джалілов О.О.** аспірант кафедри політичної економії ДВНЗ «КНЕУ ім. В. Гетьмана», м. Київ;
6. **Коваленко С.І.** к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства Ізмаїльського державного гуманітарного університету, м. Ізмаїл;
7. **Ковальчук І.Є.** ст. викладач кафедри менеджменту та управління економічними процесами Мукачівського державного університету, м. Мукачево;
8. **Кубліков В.К., Йоргачова М.І.** д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОНЕУ, м. Одеса;
9. **Кузнецова І.О.** викладач каф. фінансового менеджменту та фондового ринку ОНЕУ, м. Одеса;
10. **Мельник Л.Г., Кубатко О.В.** д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки та бізнес-адміністрування Сумського державного університету, директор інституту економіки розвитку МОНУ і НАНУ, м. Суми;
11. **Новосільська Т.В.** к.е.н., ст. викладач кафедри економіки та бізнес-адміністрування Сумського державного університету, м. Суми;
12. **Радулов Д.Д.** аспірант кафедри управління персоналу і економіки праці Інституту демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птахи, м. Київ;
- аспірант кафедри економіки підприємства ОНЕУ, м. Одеса;

13. **Рубіш М.А.** асистент кафедри менеджменту та управління економічними процесами Мукачівського державного університету, м. Мукачево;
14. **Сирчин О.Л.** к.е.н., доцент кафедри банківської справи ОНЕУ, м. Одеса;
15. **Сташевська О.В.** керівник проекту компанії Кімберлі Кларк Україна, м. Київ;
16. **Сташкевич Н.М.** ст. викладач кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОНЕУ, м. Одеса;
17. **Сташкевич О.С.** аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку ОНЕУ, м. Одеса;
18. **Чукурна О.П.** к.е.н., доцент кафедри маркетингу ОНПУ, м. Одеса.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ВІСНИК
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ**

Збірник наукових праць

Випуск 3 (50)

Частина II

За загальною редакцією:

проф. Звєрякова М.І., проф. Ковальова А.І., проф. Буркинського Б.В.,
проф. Максимової В.Ф., та ін.

Підп. до друку 29.10.2013. Формат 84x108/8. Папір офсетний.
Гарнітура Times New Roman. Ум. друк. арк. 26,73
Наклад 100 прим. Зам. № 671

Друкарня «Атлант» ВОІ СОІУ
65029, м. Одеса, Ольгієвський узвіз, 8
Тел.: 728-45-71
e-mail: ev_atlant@mail.ru
Свідоцтво: 23179617

*Свідоцтво про внесення видання видавничої продукції до Державного реєстру видавців,
виготовників та розповсюджувачів видавничої продукції від 31.08.2009 р., серія ДК № 3564.*