

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький державний
педагогічний університет імені Григорія Сковороди"

Економічний вісник університету

Збірник наукових праць
учених та аспірантів

Випуск 17/1

Заснований у 2006 році
Видається чотири рази на рік

Переяслав-Хмельницький
2011

ББК 65.9(4)
УДК 330.658.114
18Е

У збірнику опубліковані наукові статті з актуальних питань національної економіки України, розвитку підприємництва, аграрної економіки, функціонування фінансової системи та соціальної сфери.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних спеціальностей, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур.

Редакційна колегія: **Боголіб Т.М.**, докт. екон. наук (головний редактор); **Біла С.О.**, докт. наук з держ. упр., **Боднар І.К.**, докт. екон. наук; **Галиця І.О.**, докт. екон. наук, **Горкіна Л.П.**, докт. екон. наук, **Плескач В.Л.**, докт. екон. наук, **Калюга Є.В.**, докт. екон. наук, **Лук'яненко І.Г.**, докт. екон. наук, **Перебийніс В.І.**, докт. екон. наук, **Полоник С.С.**, докт. екон. наук, **Чабан Г.В.**, канд. екон. наук, **Кучеренко С.Ю.**, канд. екон. наук (відп. секретар).

Рекомендовано до друку Вченою радою ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди". Протокол № 8 від 25 травня 2011 року.

Постановою президії ВАК України від 10 лютого 2010 р. № 1-05/1 збірник наукових праць "Економічний вісник університету" внесено до нового переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт з економічних наук на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Адреса редакційної колегії:
08400, м. Переяслав-Хмельницький, вул. Сухомлинського, 30, к. 107.

Засновник та видавець: Державний вищий навчальний заклад "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди".

Художник обкладинки: Попенко О.В.
Коректор: Навальна М.І.
Верстка: Сердюк А.В.

Підписано до друку 20 червня 2011 року. Формат 60х84/8.
Папір офсет. №1.
Гарнітура тип Таймс. Друк офсетний. Ум. др. арк. 26,51.
Обл. вид. арк. 26,16. Наклад 300 примірників.

Державний вищий навчальний заклад "Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди.

08400, обл. Київська, м. Переяслав-Хмельницький, вул. Сухомлинського, 30.

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи (серія КВ, №12268-1152 Р від 01.02.2007.

Тел./факс +38 (04567) 5-66-71; 5-63-94
E-mail: ekon.dek@mail.ru

ISBN 966 - 8063 - 55-9

©ПХДПУ, 2011

УДК: 339.138:338.5:631.14:633.69

Печенюк А.В.,

к.е.н., Подільський державний аграрно-технічний університет

ЕТАПИ ТА ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ БУРЯКОЦУКРОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ

У статті розглянуто принципи та етапи формування маркетингової цінової політики підприємств бурякоцукрового підкомплексу.

В статье описано этапы и принципы формирования маркетинговой ценовой политики предприятий свеклосахарного подкомплекса.

The article reviews the principles and stages of marketing pricing policy beet-sugar enterprises subcomplex.

Ключові слова: маркетингова цінова політика, цукор, підприємства бурякоцукрового підкомплексу.

Ключевые слова: маркетинговая ценовая политика, сахар, предприятия свеклосахарного подкомплекса.

Key words: marketing price policy, sugar, beet-sugar enterprises subcomplex.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку в Україні однією з найважливіших умов виходу із кризи та ефективного функціонування аграрних підприємств є вирішення проблем ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Адже ринковий механізм цін активно впливає на формування відповідних народногосподарських і галузевих пропорцій, визначає суспільну необхідність затраченої на виробництво затраченої на виробництво продукції праці та є одним із головних важелів їх скорочення на основі раціональної організації виробництва та впровадження науково-технічного прогресу.

Процес формування та використання ціни знайшов своє вираження в ціновій політиці, роль якої в сучасних умовах все більше зростає. Впливаючи на результати процесу реалізації продукції, вона створює умови для одержання підприємством бажаного прибутку, суттєво впливає на його фінансовий стан та сприяє формуванню активної позиції на ринку. Використання науково обґрунтованого підходу до формування цінової політики підприємства дозволяє успішно вирішувати дану проблему, але це потребує проведення відповідного дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню цих проблем присвячені праці таких вчених: С.С. Гаркавенко, С.І. Дугіної, В.В. Іванієнко, В.Л. Корієва, Ф. Котлера, О.М. Варченко, О.С. Зайця, І.І. Лукінова, Б.Й. Пасхавера, Ю.А. Полтавського, П.Т. Саблука, С.А. Стасіневич, А.В. Фурси, Л.О. Чорної, О.М. Шпичака та багатьох інших. Проте обґрунтування цінової політики підприємств бурякоцукрового підкомплексу з точки зору застосування принципів та інструментів маркетингу є недостатньо вивченим і потребує додаткових досліджень.

Постановка завдання. Визначення принципів та основних етапів формування маркетингової цінової політики підприємств бурякоцукрового підкомплексу.

Виклад основного матеріалу. Роль ціни та цінової політики підприємства постійно зростає в умовах ринкової економіки. Ціна - інструмент конкуренції, перерозподілу ресурсів, переливання капіталу, один із

основних елементів маркетингової політики підприємства та досить могутній важіль управління економікою. Встановлена вірно ціна дає можливість фірмі вижити в ринкових умовах, успішно працювати на фінансовому ринку та мати стабільність фінансового положення. На сучасному етапі при визначенні ціни вітчизняними підприємствами існує багато проблем, які зумовлені ще недостатнім досвідом у формуванні цінової політики в ринкових умовах, спадщиною планової економіки та недостатнім методичним забезпеченням процесу ціноутворення з урахуванням особливостей розвитку економіки України.

Економічний зміст ефективної цінової політики полягає у встановленні таких цін, які забезпечували б завоювання певного сегменту ринку, вирішували стратегічні та оперативні завдання з питань реалізації продукції для досягнення запланованих обсягів прибутку та можливості варіювати ними, своєчасно реагуючи на зміни кон'юнктури ринку (попиту та пропозиції) [1]. Розглянемо загальні принципи цінової політики, яких підприємство дотримується під час встановлення цін на свою продукцію [2,3]. До них зокрема, належать:

- забезпечення відповідності напрямків і змісту цінової політики з напрямками та стратегією економічного розвитку підприємства. Цінова політика є складовою загальної економічної політики підприємства, тому мета і завдання їх мають бути однакові, причому цінова політика залежить від економічної політики підприємства. Крім того, цінова політика має доповнювати і конкретизувати економічну політику підприємства з урахуванням насамперед життєвого циклу товару та підприємства;

- забезпечення зв'язку цінової політики із кон'юктурою ринку відповідних товарів і змін, що відбуваються. Такий зв'язок дозволяє врахувати не лише характер поточних коливань попиту на відповідну продукцію, а й визначити відповідний сегмент ринку, на якому діє виробник, характер зміни цього сегмента та цін, що йому відповідають;

- забезпечення зв'язку цінової політики із видами і формами збуту, кількостями каналів збуту. При різних формах і напрямках реалізації цінової політики необхідно забезпечити її узгодження щодо збутової мережі (оптових посередників, роздрібні торговельні підприємства, населення), відповідної упаковки, рекламування, також врахувати форми розрахунку за товар (попередня оплата, кінцева оплата, надання товарного кредиту);

- забезпечення зв'язку цінової політики із особливостями продукції, що реалізується. При формуванні цінової політики мають бути враховані роль продукції у споживанні, рівень її якості та дизайну, ступінь її новизни для споживача. Ця досягається використання нових технологій, нового обладнання;

- забезпечення зв'язку цінової політики із якістю передпродажного обслуговування покупців. Цей зв'язок обумовлюється дією двох основних факторів. З одного боку, більш високий рівень обслуговування покупців, надання їм широкої номенклатури послуг протягом всього процесу реалізації і експлуатації придбаних товарів дозволяють забезпечити відповідні конкурентні переваги. З іншого боку, більш високий рівень обслуговування покупців потребує відповідних додаткових витрат з боку продавця, що мають компенсуватись за рахунок ціни;

- гнучкість політики ціноутворення. Це забезпечується швидкістю реагування розробленої цінової політики на зміну внутрішніх умов розвитку підприємства та факторів зовнішнього середовища, тобто, своєчасним переглядом окремих її параметрів відповідно до зміни кон'юнктури ринку (застосування різних знижок з ціни товару для різних споживачів), стадії життєвого циклу підприємства, оновлення асортименту і інших умов господарювання.

З метою розробки якісної політики ціноутворення підприємству необхідно визначити відповідні її функції. Класифікацію основних функцій цінової політики підприємства з урахуванням маркетингової спрямованості можна представити наступним чином:

- збір інформації про ринок, його дослідження, про конкурентів, підготовку та пропонування нових товарів, а також оптимальну організацію збуту;

- урахування потреб споживача;

- визначення основних цілей і завдань;

- визначення стратегічного і тактичного напрямів ціноутворення;

- розробка заходів щодо забезпечення процесу реалізації продукції;

- контроль за цінами.

Виходячи з розглянутих принципів, процес формування цінової політики відповідно до цілей і завдань підприємства включає в себе чотири основних етапи рис. 1[4].

При визначенні цілей цінової політики підприємство повинно врахувати не тільки відповідність між різними цілями ціноутворення та цілями підприємства вищого порядку, а й обмеження, зумовлені впливом маркетингового середовища та ринку на процес реалізації продукції. Сама ціна певним чином визначає поведінку споживача при прийнятті ним рішення відносно придбання продукції та впливає на характер формування відносин між підприємством і суб'єктами маркетингового середовища. Значною мірою від ціни залежить рівень прибутку від реалізації продукції на ринку. Все це потребує особливого підходу до дослідження цілей цінової політики та їхнього формування.



Рисунок 1. Етапи формування цінової політики підприємства

Розглянемо основні принципи ціноутворення в агропромисловому комплексі, до них належать:

- урахування в собівартості особливостей галузей АПК;
- взаємозв'язок рівня цін і співвідношення цін за галузями;
- відображення витрат усіх ресурсів;
- урахування в ціні дії природних чинників;
- стимулювання виробництва якіснішої продукції.

Перший принцип означає, що ціни на продукцію АПК мають відображати витрати всіх ресурсів на виробництво сільськогосподарської сировини та інших продовольчих товарів.

Необхідно враховувати при формуванні цін на сільськогосподарську продукцію природні чинники, кліматичні умови тощо. Це призводить до значної диференціації та істотних коливань рівня витрат у господарствах, регіонах за взаємозамінними виробами, сезонами та роками.

Важливим є урахування в собівартості особливостей галузей АПК. Це відображується в окремих видах витрат. Так, у собівартості не в повному обсязі відбиваються витрати на відтворення природних ресурсів, матеріальні витрати, витрати на відтворення трудових ресурсів, що пояснюється низьким рівнем механізації праці;

Взаємозв'язок рівня цін і співвідношення цін за галузями, що входить до АПК. Ціни на засоби виробництва, мінеральні добрива, комбікорми мають бути пов'язані із закупівельними цінами, вільними цінами, за якими реалізується кінцева продукція сільськогосподарських виробників;

Останній принцип - урахування в ціні сільськогосподарської продукції її якості та стимулювання виробництва якіснішої та кориснішої продукції. Проаналізувавши принципи ціноутворення в агропромисловому комплексі, ми виділили ще декілька, які безпосередньо стосуються цукрової галузі.

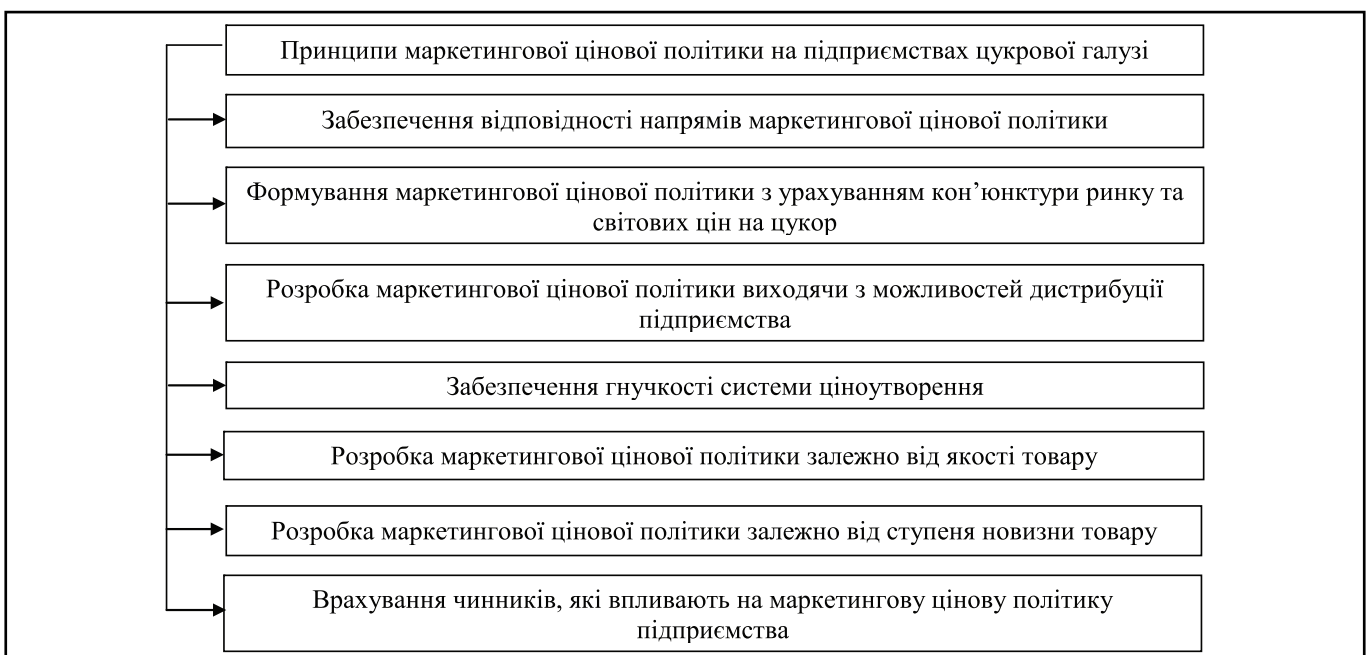


Рисунок 2. Принципи маркетингової цінової політики в цукровій галузі

Визначальним принципом при формуванні маркетингової цінової політики підприємств бурякоцукрового підкомплексу ми вважаємо якість. Цукор, як і будь-яка інша продукція, за своєю якістю повинен відповідати національному стандарту. Щоб успішно конкурувати на світовому ринку, його якість повина відповідати й міжнародним вимогам. Якість цукру залежить, як відомо, від якості вихідної сировини (цукрових буряків), організації виробництва, рівня впровадження інновацій, забезпеченості кваліфікованими кадрами тощо. Важливим критерієм для просування товару на ринку є його споживча привабливість, яка залежить від упаковки, доступності та асортименту товару.

Стимулювати якість сільськогосподарських культур можна різними економічними важелями, але найважливіший з них - ціна. Існує кілька принципів стимулювання якості ціною. Так, якість цукрових буряків стимулюється абсолютним розміром доплат або знижок з ціни на продукцію з відхиленням від базисних кондицій. Необґрунтоване зниження або завищення базисного показника негативно впливає на результативність самої системи стимулювання якості продукції. Так, нині базисний рівень цукристості в Україні встановлений єдиний (16 %) і ціна 1 т коренеплодів здійснюється до відповідних коефіцієнтів в діапазоні від 13,0 до 19,9 % цукристості, диференційованих через кожні 0,1 %. Проте, недоліком є то, що при єдиному базисі і навіть при такій диференціації шкала не враховує такий фактор формування якості, як особливості ґрунтово-кліматичних умов вирощування, які зумовлюють суттєві відхилення в цукристості. За багаторічними даними цукристість фабричних коренеплодів по окремих заводах Львівської та Черкаської областей знаходяться на рівні, відповідно, 17,1 14,2 % або різняться на 2,9 пункта. При базисній цукристості 16 % для господарств Львівської області існуюча система стимулювання є недосяжною, а для Черкаської - не обґрунтовано пільговою, що не вигідно для суспільства в цілому, як у першому, так і в другому випадку [5].

Висновки. Отже, при формуванні цінової політики необхідно намагатися встановити такий рівень ціни на продукцію відповідно до її якості, при якому забезпечуватиметься рівень між ціною пропозиції та ціною реалізації. При зміні маркетингового середовища та кон'юнктури ринку така ціна повинна відповідним чином коригуватися. Для успішної реалізації продукції на ринку необхідно поряд із гнучкою політикою цін використовувати рекламу, проводити заходи щодо формування збуту продукції, вживати інших маркетингових заходів.

Література

1. Балабанова Л.В. Маркетинг / Балабанова Л.В. - К.: Знання-Прес, 2004. - 564 с.
2. Дугіна С.І. Маркетингова цінова політика: навч.-метод. посіб. для самостійного вивч. дисципліни / С.І. Дугіна. - К.: КНЕУ, 2002. - 358 с.
3. Корінев В.Л. Аналіз ціноутворюючих чинників / В.Л. Корінев // Актуальні проблеми економіки. - 2004. - №11. (40) - С. 101- 107.
4. Корінев В.Л., Корецький М.Х., Дацій О.І. Маркетингова цінова політика / В.Л. Корінев, М.Х. Корецький, О.І. Дацій - К.: ЦУЛ, 2007. - 200 с.
5. Шпичак О.М. Якість і ціна сільськогосподарської продукції / О.М. Шпичак // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія Економіка, аграрний менеджмент та бізнес. - К.: ВЦ НУБіПУ, 2010. - Вип. 154. - Ч.1. - С. 11-19.

УДК 341.

Чабан Г.В.,

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та інноваційного розвитку
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ МЕЖІ ІННОВАЦІЙ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

У статті розглянуто життєвий цикл інновацій та методичні підходи до визначення межі інновацій, а саме моменту, коли вона перетворюється в звичайний товар.

Ключові слова: життєвий цикл інновації, інноваційна діяльність, інноваційний продукт.

В статье рассмотрен жизненный цикл инноваций и методические подходы к определению предела инноваций, а именно моменту, когда она превращается в обычный товар.

Ключевые слова: жизненный цикл инновации, инновационная деятельность, инновационный продукт.

In the article the life cycle of innovations and methodical going is considered near determination of limit of innovations, namely to the moment, when it grows into an ordinary commodity.

Keywords: life cycle of innovation, innovative activity, innovative product.

Постановка проблеми. Інновації в сучасних умовах є одним із ключових факторів розвитку економіки

країни. Вони втілюються як у матеріальному вигляді (нові або поліпшені вироби, технологія, обладнання, матеріали, джерела енергії тощо), так і в нематеріальному вигляді як поліпшення організації праці і управління, підвищення кваліфікації працівників. Без інновацій неможливе формування ефективного виробництва продукції, забезпечення її високої конкурентоспроможності.

Інновації взаємодіють із багатьма процесами в соціальному і природному середовищі, створюють конкурентні переваги окремим країнам і регіонам на світовому ринку, їм належить ключова роль у реалізації головного імперативу сучасної парадигми стійкого розвитку - гармонійного єднання економічного розвитку зі збереженням природного середовища і соціальним прогресом.

Ураховуючи важливість інновацій, необхідне їх подальше дослідження. Як означив один із відомих американських фахівців Е. Тоффлер: "Жодна з проблем, з якими стикається американський бізнес, не є більш важливою і менш вивченою, ніж проблема інновацій". На сьогодні в науковому середовищі не існує чіткого розуміння сутності явищ і процесів у сфері інновацій. Як вітчизняній, так і світовій літературі притаманна багатогранність поглядів на сутність понять "інновація", "інноваційний процес", "інноваційна діяльність". Також відсутня узагальнена теорія з інноватики, існують розбіжності з ряду важливих методологічних питань, тлумачення основних категорій, існують різні погляди на класифікацію інновацій. Безперечно, в межах даної статті неможливо розглянути все різноманіття проблемних питань, пов'язаних з інноваціями, і тому увага буде акцентована на життєвому циклі інновацій, а саме на етапі, коли інновація перестає бути як такою і перетворюється на звичайний товар.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Більшість науковців М.А. Йохна, В.В. Стадник, Н. Краснокутська та ін. стверджують, що заключний етап життєвого циклу інновацій має не менш важливе значення, ніж період високих темпів зростання, оскільки своєчасне передбачення і на основі цього прийняття рішень про модифікацію товару чи заміну його новою інновацією дає значну економію коштів. Проте, незважаючи на очевидне значення заключного етапу життєвого циклу інновацій, більшість дослідників приділяють йому недостатньо уваги. Дискусійним питанням й надалі залишається вивчення межі існування інновацій.

Отже, **метою даної статті** є визначення межі існування інновацій.

Виклад основного матеріалу. Інновація може стати джерелом доходу в тому випадку, якщо вона має новизну, задовольняє потреби ринку, дає обов'язковий економічний ефект для підприємства-новатора. Проте інновація не весь час володітиме даними ознаками. Для в'яснення даного питання слід звернутися до такого поняття, як життєвий цикл інновацій. Найбільш поширеними визначеннями даного поняття є такі: "життєвий цикл інновацій охоплює часовий інтервал від появи наукових ідей до зникнення товару з сфери активного використання" [4], "це період від зародження ідеї, створення новинки та її практичного використання до моменту зняття з виробництва" [1]. Ми будемо дотримуватися такого визначення: під життєвим циклом інновацій слід розуміти період часу, який починається зародженням ідеї і закінчується моментом, коли інновація вичерпує себе на ринку.

За своїм характером життєвий цикл інновацій подібний до типового життєвого циклу товару і проходить такі етапи: розроблення, просування на ринок, зростання, зрілості та занепаду, які характеризуються різним співвідношенням витрат, пов'язаних із розробленням та виведенням новачки на ринок, і доходів від її продажу. Кожен етап життєвого циклу інновації охоплює кілька стадій, які відрізняються за змістом робіт.

Етап розроблення. Включає стадії зародження ідеї, проведення НДДКР для перетворення ідеї на придатний до промислового виготовлення продукт, розроблення технології, його виробництва.

Етап виведення на ринок. На цьому етапі відбувається налагодження технологічного процесу, випуск пробної партії та її ринкова апробація, формування стратегії та каналів збуту. На цьому етапі прибуток відсутній, оскільки витрати перевищують доходи від продажу.

Етап зростання. Період швидкого сприйняття нового товару ринком і швидкого зростання прибутків. На даному етапі споживачі відкривають для себе новизну й оцінюють її як споживчу вартість. Максимум новизни для споживачів настає саме на цьому етапі, оскільки в цей період характерні найшвидші темпи досягнення максимуму виробництва, поліпшення якості і забезпечення конкурентоспроможності продукції.

Етап зрілості. Характеризується уповільненням темпів збуту внаслідок придбання товару більшістю покупців. Товар перестає бути новинкою. Прибуток стабілізується або зменшується у зв'язку зі зростанням витрат на його захист від конкурентів. Цим етапом життєвий цикл інновації фактично завершується.

Етап занепаду. Різка падіння збуту й зниження прибутків. Товар знімають з виробництва.

Тривалість життєвого циклу інновацій залежить від внутрішніх чинників, що обумовлюють здатність фірми-інноватора прискорити процес перетворення ідеї на матеріалізований продукт, придатний до комерційного впровадження, і зовнішніх, які формуються співвідношенням попиту та пропозиції і впливають на тривалість комерційного використання інновацій. У деяких випадках інновація є настільки вдалою, що її життєвий цикл триває досить довго. Має місце "бум" на продукт або тривале захоплення. Проте інновація може виявитися невдалою, і споживач, спершу зацікавившись, згодом втрачає до неї інтерес, наступає "провал". Інтерес до продукту може мати сезонний характер, тоді крива життєвого циклу набуває гре-

бінчиковаго вигляду: попиту певний сезон. Отже, в залежності від різних чинників впливу криві життєвого циклу можуть набувати різного вигляду.

Продовження життєвого циклу інновації як у межах підприємства, що її створило, так і за рахунок їх використання іншими у процесі дифузії є важливою умовою підвищення комерційної віддачі від неї. Продовження життєвого циклу інновацій має стосуватися лише тих стадій, які передбачають її промислове використання (чи споживання). Термін упровадження новацій має скорочуватися, що дасть значну вигоду інноваторам: темпи науково-технічного прогресу сьогодні настільки високі, що затримка у впровадженні новацій може спричинити втрату коштів, оскільки на заміну їй прийде інша. Скорочення часу впровадження новацій і збільшення часу ефективного їх використання забезпечується ефективним управлінням інноваційними процесами.

Етап зрілості, на думку багатьох вчених (Н. Краснокутська, М. Йохна та ін.), слід вважати завершальним у життєвому циклі інновації. На етапі зрілості різко зростає конкуренція, оскільки відбувається дифузія (поширення нововведення), попит падає, прибуток зменшується. Тому стверджувати, що життєвий цикл інновацій повністю відповідає життєвому циклу товару, на нашу думку, є не зовсім вірним, проходячи схожі зі звичайним товаром етапи, інновація на якомусь із них (частіше на етапі зрілості) може втратити свої ознаки і стати звичайним товаром, поки не відбудеться послідовне його виведення з уживання внаслідок невідповідності характеристик товару зміненим потребам ринку. Отже, тривалість життєвого циклу інновації є коротшим, ніж життєвий цикл товару.

П.М. Музика в своїй монографії також стверджує, що "інноваційній продукції притаманна певна межа існування, яка характеризує своєрідний інтервал від появи її до зникнення з обігу. Відшкодовані витрати - це ще не кінець інновації, Зіставлення суми витрат із сумою граничних надходжень, які відшкодовують витрати і можуть забезпечувати прибуток, слугують основою для завершення існування інновації, Щоб інновація вважалася завершеною, необхідним є наявність двох умов: масове використання інновації у виробництві та їх окупність, тобто відшкодування витрат на її одержання за рахунок прибутку" [3]. На нашу думку, досягнення граничних надходжень не завжди буде вважатися завершенням інновації, оскільки інновація ще здатна приносити дохід до моменту появи нової інновації. Досягнення граничних надходжень сигналізує про пік стану зрілості інновації та можливу появу на ринку нової інновації.

Автори праці [5] вважають, що життєвий цикл слід вважати завершеним при зміні одного науково-технічного рішення іншим, більш ефективним, тобто коли відбувається технічне або технологічне заміщення. Процес заміщення обумовлений економічною стратегією, направленою на більш повне задоволення народногосподарської потреби шляхом використання сучасних науково-технічних досягнень. У розумінні авторів технічне або технологічне заміщення - це явище соціально-економічне, яке виступає фактором зниження собівартості продукції, підвищення рентабельності та покращенню умов виробництва тощо при обов'язковому задоволенні вимог споживача до якості, асортименту і об'єму продукції. Однак при збереженні економічного пріоритету не можна недооцінювати вплив науково-технічних характеристик новацій. Основною причиною заміни інновації, на думку дослідників, є моральний знос. Розрізняють два види морального зносу. Поява першого обумовлена зниженням необхідних витрат на виготовлення даного виду продукції, другого - появою нових науково - технічних рішень, які найбільш повно задовольняють вимоги соціально-економічно замовлення. Автори праці вважають, що в основі процесу заміщення є перш за все моральний знос другого порядку.

Існують й інші підходи до даної проблеми: "інновація на останніх стадіях виробничої (стабілізація виробництва) і експлуатаційної (розширене споживання) фаз втрачає свою головну ознаку - новизну" [2]. Таку інновацію автори даної праці пропонують трактувати як квазіінновацію (від лат. префіксу quasi-немовби). Тоді з початком стагнації виробництва інноваційного продукту наступних за квазіінновацією (немов би інновація) експлуатаційних фаз інновація фактично перетворюється в денновацію (від лат. префіксу de, яка надає іменнику значення низької якості, нестачі), Виходячи з вищевикладеного дослідники роблять висновки про те, що інновація в "чистому виді" існує тільки в межах фундаментальних і прикладних досліджень, змінюючи свій вид у процесі проходження свого життєвого циклу.

Таке тлумачення, на нашу думку, в теоретичному і практичному плані є недоцільним. Ми схилиємось до думки, що це має бути наступна послідовність: новація - інновація - звичайний товар. Новація стає інновацією на етапі комерціалізації, а втративши свої ознаки інновація перетворюється у звичайний товар. Точку переходу інновацій у звичайний товар подано на рисунку 1.

Життєвий цикл інновації можна описати функцією, яка матиме вигляд $y = f[x]$, де y - результат, x - набір параметрів, що визначають результат.

Під результатом в даному випадку слід розуміти показники, які характеризують рівень параметрів технології та якості продукції [витрати пального на 1 га, люд.-год на 1 га, вміст білку та клейковини в зерні, жирність молока тощо).

У розширеному вигляді функцію $y = f[x]$ можна записати як $y = f[x_1, x_2, x_3, \dots, x_{n-1}]$ Наприклад, параметра-

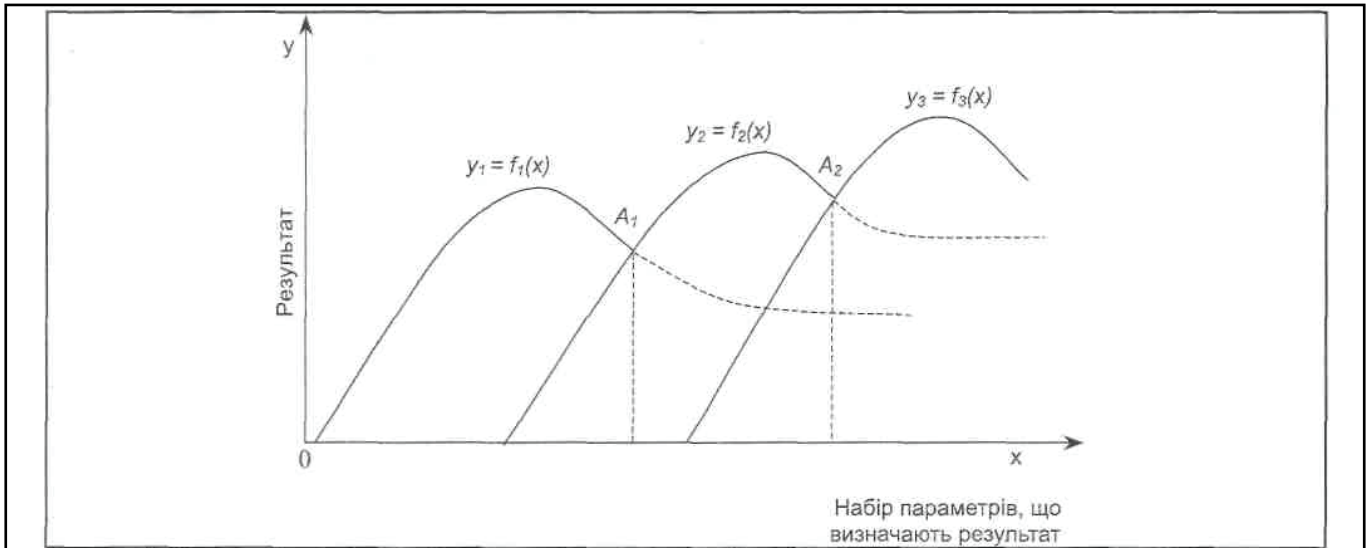


Рисунок 1. Життєвий цикл інновації та точка переходу інновації в товар

ми, що визначають вміст білку та клейковини в зерні, можуть бути: x_1 - сорт культури, x_2 - агрокліматичні умови, x_3 - технологія вирощування культури, x_n - інші параметри, що визначають результат.

Результатом може бути прибуток, обсяг продажу, а набором параметрів, що їх визначають, - витрати, технологічні та якісні показники.

Ураховуючи особливості впровадження інноваційного продукту, слід відзначити, що в певний час настає момент, коли інновація перетворюється у звичайний товар. На рис 1. цей момент відображений точкою A_1 . З цього часу інновацію, функція якої після точки A_1 позначена штриховою лінією, можна вважати загальним товаром. Тобто незалежно від того, що представляє собою інновація, рано чи пізно вона стає товаром. Цей момент настає тоді, коли результат від нової інновації перевищує результат від попередньої, що відображено на вище наведеному рисунку функцією y_2 . Так, припустимо, що на ринку за останні десять років спостерігалися три інноваційні продукти, які описані функціями $y_1 = f_1[x]$, $y_2 = f_2[x]$, $y_3 = f_3[x]$. Момент, в який інновація 1 $y_1 = f_1[x]$ стає масовим товаром, можна розрахувати момент періоду інновації 2 ($y_2 = f_2[x]$) у товар:

$$A_2 = \begin{cases} y_2 = f_2(x) \\ y_3 = f_3(x) \\ y_2 = y_3 \end{cases} = (f_2(x) = f_3(x)).$$

Тому, поки $y_1 = f_1[x] \geq y_2 = f_2[x]$ продукт вважається інноваційним, при $y_1 = f_1[x] \leq y_2 = f_2[x]$ інновація переростає в масовий продукт.

Не менш важливим при цьому є визначення загального результату (ефекту) від упровадження певної інновації [рис. 2].

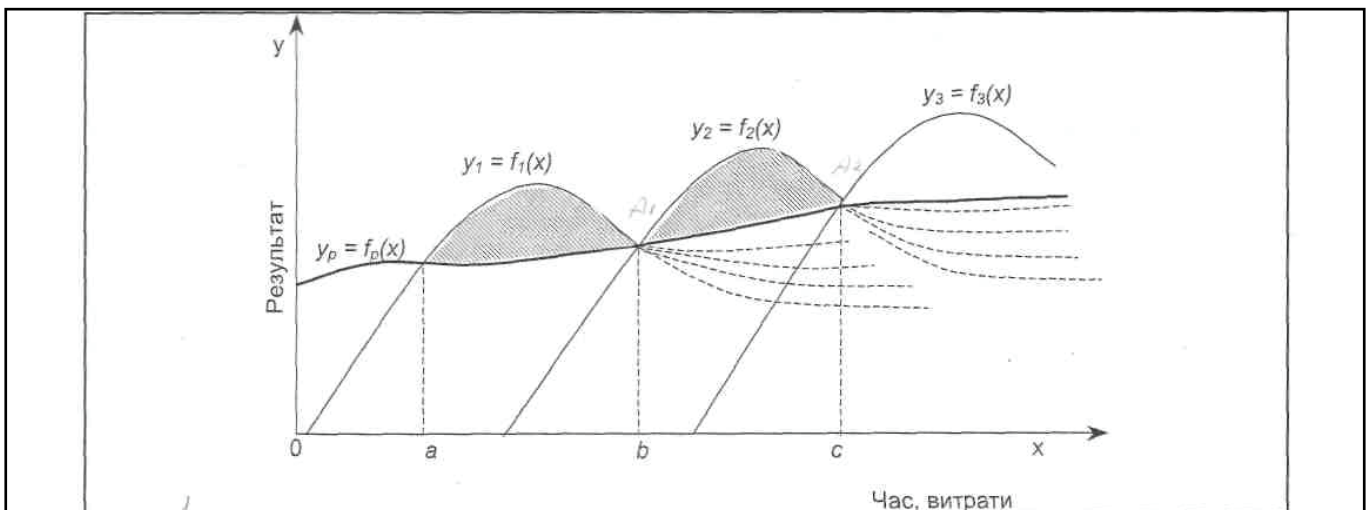


Рисунок 2. Визначення загального результату (ефекту) від інновацій

Слід враховувати, що на ринку будь-якої продукції, крім виробництва інноваційного продукту, відбувається масове виробництво, яке можна відобразити функцією $y_p = f_p[x]$. Коли інновація стає звичайним товаром, вона додатково підвищує результат (ефект) від масового виробництва, оскільки $y_p = f_p[x]$ - сукупність результатів усіх попередніх інновацій, які функціонують на ринку як звичайний товар.

Для того щоб розрахувати загальний ефект (результат) інновації протягом її життєвого циклу, який для першої інновації позначений проміжком $[a, b]$, а для другої $[b, c]$, доцільно обчислити відповідні площі, тобто

$$Q_{y1} = \int_a^b (f_1(x) - f_p(x)) dx,$$

$$Q_{y2} = \int_b^c (f_2(x) - f_p(x)) dx.$$

де Q_{y1} , Q_{y2} - загальний ефект (результат) від упровадження відповідно першої та другої інновації. При цьому має дотримуватися умова:

$$f_1[x] \geq f_p[x_1], f_2[x] \geq f_p[x_2].$$

Сумарний ефект від всіх інновацій на ринку певного продукту можна розрахувати з виразу:

$$\sum_{i=1}^T Q_{yi} = Q_{y1} + Q_{y2} + \dots + Q_{yn}.$$

де проміжок $[1, T]$ - базовий період по фактичний, тобто проміжок, за який здійснюється розрахунок сумарного ефекту інновацій.

Висновки. Отже, враховуючи вище викладене, ми вважаємо, що момент завершення інновацій доцільно визначати, порівнюючи її з новою інновацією яка спочатку за технологічними та якісними параметрами, а потім і за економічними перевищує попередню.

Зазначимо, що на сьогодні існує необхідність подальшого дослідження виявлення межі перетворення новації в інновацію. Тому саме цій проблемі будуть присвячені наші подальші дослідження.

Література

1. Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності: Навч. посібник. / М.А. Йохна, В.В. Стадник. - К.: Академія. - 2005. - С.29
2. Марков А. Теоретические аспекты моделирования инновационных процессов в экономике / А.Марков, В.Гончаров. // Общество и экономика. - 2004. №3. - С.90.
3. Музика П.М. Розвиток інноваційного підприємства в агропромисловому виробництві України. / П.М.Музика - Львів: Видавництво "Квартал", 2005. - С.17.
4. Нехорошева Л. Н. Научно-технологическое развитие и рынок. / Нехорошева Л. Н. - Мн.: БГЭУ, 1996. - С.22.
5. Прогнозирование и оценка научно-технических нововведений. / Г.М. Добров, А.А. Коренной, В.Б. Мусиенко и др - К.: Наукова думка, 1989 - С.21-22.

УДК 378(3)

Ісайкіна О.Д.,
к.і.н., доцент кафедри економічної теорії та методології наукових досліджень
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ЯК НАПРЯМ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ОСВІТИ

У статті проаналізовано сутність та особливості сучасного інноваційного освітнього менеджменту, досліджено методологічні основи управління навчальним закладом, визначено основні підходи та принципи, закони і закономірності застосування інноваційного менеджменту в освіті.

Ключові слова: управління освітою, інноваційний менеджмент, інноваційна культура, інноваційна інфраструктура, інноваційна діяльність.

В статье проанализировано суть и особенности современного инновационного образовательного менеджмента, исследованы методологические основы управления учебным заведением, выделены основные подходы и принципы, законы и закономерности использования инновационного менеджмента в образовании.

Ключевые слова: управление, менеджмент, менеджер, карьера, карьерный процесс, карьерная стратегия.

In the important possibility essence and special contemporary innovational educated management, the article methodologically bases control education services, determine bases approaches and principles, laws and conformity with a laws innovational management in educated.

Key words: management of education, innovational management, innovational culture, innovational infrastructure, innovational activity.

Постановка проблеми. Обраний Україною шлях до європейської та світової інтеграції підсилює необхідність модернізації усіх сфер суспільного життя і, насамперед, освітньої галузі, яка в сучасних умовах стає ключовим генератором суспільних змін. Процес модернізації освіти в Україні передбачає формування якісно нової системи освітнього менеджменту, яка б відповідала вимогам часу і враховувала б як міжнародний досвід у цій сфері, так і специфіку вітчизняних соціокультурних умов. Саме інновації в сфері освітнього менеджменту виступають основою і передумовою будь-яких кардинальних змін, є важливою передумовою для ініціації інноваційних процесів в системі освіти як на макро, так і на мікро рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інноваційного менеджменту освіти досліджуються у працях В. Андрущенка, В. Бега, Л. Ващенко, Л. Даниленко, І. Дичківської, В. Маслова, В. Пікельної, Н. Погрібної, В. Крижка, Є. Павлутенкова, В. Паламарчука та інших.

Мета написання статті. Розкрити сутність, види і значення сучасних інноваційних технологій в управлінні освітніми закладами.

Виклад основного матеріалу. Розвиток освітньої сфери - важливий пріоритет України, оскільки саме освіта виконує важливу роль в інтелектуалізації праці, впливає на складні процеси трансформації і модер-

нізації сучасного світу, що відбуваються під впливом інтегрованого потенціалу трьох революційних (інноваційних) перехідних періодів: індустріалізації, промислової НТР середини ХХ століття та комп'ютерної НТР кінця ХХ століття. Провідну роль у такій трансформації та модернізації відіграють освітні інновації, що є адекватною відповіддю на соціальні вимоги постіндустріального суспільства "швидкої" економіки, в якій зростає роль творчості, оперативності управління, здатної швидко реагувати на зміни, уміння створювати нові технології і замінювати їх новішими, запобігати інформаційній ізоляції [5].

Сучасний етап розвитку національної системи освіти характеризується її реформуванням, пошуком шляхів приведення змісту у відповідність до особистісних запитів учнів та світових стандартів, до вимог, які висуваються до усіх рівнів освіти. Нові реалії висувають нові вимоги до якості освіти, зокрема, універсальності підготовки випускників загальноосвітніх та вищих навчальних закладів, їхньої адаптації до соціальних умов, особистісної орієнтованості навчального процесу, його інформатизації, визначальній важливості освіти у забезпеченні сталого людського розвитку.

Тому не випадково серед численних трансформацій і модернізацій останніх десятиліть, що охопили всі сфери життєдіяльності українського суспільства, мали місце й ті, які безпосередньо пов'язані із сферою управління освітою.

Інноваційний освітній менеджмент є складовою загального менеджменту і розглядається в теорії як процес цілеспрямованого впливу суб'єкта управління (керівника) на інший об'єкт управління - соціальну систему, що перебуває у стані постійного розвитку, внаслідок якого відбувається не лише його якісна зміна та підвищення рівня конкурентоспроможності, а й підвищується рівень залучення інвестицій та інновацій [3].

Менеджмент освітніх інновацій є сучасним напрямом розвитку науки про управління, у якому розкривається вплив інвестицій та інновацій на розвиток людських, матеріальних і фінансових ресурсів у закладах освіти з метою якісного покращення основних показників їх діяльності. Суб'єктами менеджменту освітніх інновацій, як і в загальній теорії управління соціально-педагогічними системами, до яких належать загальноосвітні навчальні заклади (ЗНЗ), і в менеджменті, є керівники закладів освіти, котрі беруть участь у розробці, експерименті чи апробації, впровадженні чи застосуванні освітніх інновацій; об'єктами - діяльність педагогічних і методичних працівників із застосування освітніх інновацій, тобто інноваційна освітня діяльність.

Основу інноваційних процесів в освіті становлять декілька важливих соціально-педагогічних проблем:

1) створення на рівні держави і суспільства умов, які сприяють активізації діяльності освітніх організацій в інноваційній сфері управління;

2) вивчення, узагальнення і поширення передового педагогічного досвіду;

3) запровадження досягнень психолого-педагогічної науки в практику [4].

Результатом інноваційних процесів є використання теоретичних і практичних нововведень, зокрема таких, що формуються на межі теорії і практики. Сучасний менеджер у галузі освіти може бути автором, дослідником, користувачем і пропагандистом нових педагогічних технологій, теорій, концепцій. Управління інноваційним процесом передбачає аналіз і оцінку введених суб'єктами освітніх організацій педагогічних інновацій, створення умов для їх успішної розробки і застосування. Водночас керівники, навчального закладу здійснюють цілеспрямований відбір, оцінювання й застосування на практиці досвіду колег, нових ідей, методик, запропонованих наукою.

Освітні інновації в управлінні повинні створити умови для прийняття керівником самостійного оперативного й ефективного управлінського рішення. Однією з таких умов, що сприяє прийняттю керівником освітньої установи ефективного рішення є сприйняття наукових засад менеджменту освітніх інновацій, мета якого полягає у реалізації сукупності організаційно-управлінських, соціально-економічних і соціально-культурних цілей [3]. А саме:

1. Створення якісно нової системи (або технології) управління закладом освіти; єдиного інформаційного поля для учасників навчально-виховного процесу; вироблення системи оцінювання ефективності діяльності всіх структурних підрозділів закладу освіти; розробка системи контролю та зворотного зв'язку; розробка ринкових механізмів взаємодії суб'єктів педагогічної діяльності; якісна побудова зв'язку в системі "освіта - наука - виробництво" (організаційно-управлінські цілі).

2. Створення позитивного іміджу закладу освіти; суттєве оновлення матеріальних фондів; накопичення бази даних про педагогічні інновації; створення привабливого інвестиційного клімату та здорового конкурентного середовища (соціально-економічні цілі).

3. Підвищення доходів учасників інноваційного процесу; побудова "відкритої" соціально-педагогічної системи; пріоритетність гуманних відносин між учасниками навчально-виховного процесу; закріплення демократичних засад у всіх сферах діяльності; інтеграція у міжнародний освітній простір; підвищення кваліфікаційного рівня співробітників у міжкурсовий період; підвищення рівня ділової активності членів колективу (соціально-культурні цілі).

Досягнення таких цілей забезпечується:

- розв'язанням відповідних завдань менеджменту освітніх інновацій;

- зміною наукових підходів і принципів в управлінні;
- застосуванням нових законів і закономірностей [3].

Зокрема, принцип інноваційності в управлінні навчальним закладом ґрунтується на внесенні постійних змін у діяльність освітньої установи, що покращує результати навчально-виховного процесу та передбачає істотну зміну завдань управлінської діяльності керівника, мети, змісту, форм та методів його роботи.

Сучасними законами управління освітніми інноваціями є закон обов'язкового впливу інновації на кінцевий результат освітньої діяльності (впровадження будь-якої освітньої інновації обов'язково якісно змінює кінцевий результат освітнього процесу); закон обов'язкового впливу інновації на інтелектуальні, матеріальні та часові затрати учасників освітнього процесу (здійснення будь-якої інновації обов'язково передбачає застосування додаткових інтелектуальних, матеріальних і часових ресурсів учасниками освітнього процесу).

Серед новітніх закономірностей управління освітнім закладом значне місце посідають закономірності обов'язкового впливу освітньої інновації на результат його діяльності та інтелектуальні, матеріальні і часові витрати учасників освітнього процесу [3], а саме:

- будь-яка освітня інновація, що впроваджується в закладі освіти привносить суттєву зміну у кінцевий результат його діяльності;
- будь-яка освітня інновація при впровадженні у закладі освіти потребує додаткових інтелектуальних, матеріальних і часових витрат учасників навчально-виховного й управлінського процесів.

Зміна мети і завдань управління освітнім закладом, впровадження нових наукових підходів і принципів, законів і закономірностей в управлінні впливають на зміну організаційної структури, завдань, форм і методів управління.

Сучасними науковими підходами в управлінні інноваційною діяльністю в загальноосвітніх навчальних закладах є системно-синергетичний, цілісний, гуманістичний, діалектичний, концептуальний; пріоритетними принципами - демократизм, гуманізм, національна спрямованість, відкритість, інноваційність [5]. Характерним для управління інноваційною діяльністю в навчальних закладах є реалізація принципу інноваційності, який передбачає наявність у керівників спрямованості на необхідність постійного оновлення освітнього процесу внаслідок застосування освітніх інновацій і забезпечується організаційно-управлінськими, фінансово-економічними та психолого-педагогічними змінами. До організаційно-управлінських змін в управлінні навчальними закладами, що виникають унаслідок інноваційної діяльності, належать:

1) модульна структура управління закладом освіти (за видами діяльності - виховна, навчальна, управлінська; за формами управління - формальна (державна), неформальна (громадська); за суб'єктами й об'єктами управління - керівник загальноосвітнього навчального закладу, керівник інноваційного проекту в загальноосвітньому навчальному закладі, учасники інноваційної діяльності);

2) організаційно-структурні, економічні, психологічні, діагностичні, інформаційні форми і методи управління, які створюють умови для оперативного, ефективного, оригінального і нестандартного прийняття керівником управлінського рішення;

3) проектно-інноваційна модель управління, в якій керівник навчального закладу постійно підтримує діяльність авторів і учасників інноваційних проектів, що здійснюються на різних етапах інноваційного процесу в освітньому закладі, і забезпечує вирішення найважливіших проблем освіти на певному етапі її розвитку;

4) управління за цілями;

5) максимальне можливе залучення органів громадськості до управління, розвиток самоуправління молоді, яка навчається;

6) економічне стимулювання педагогів-новаторів;

7) підтримка конкуренції та підприємництва;

8) різноманітність і рівноправність усіх форм організації інноваційної діяльності;

9) максимальне використання надбань світової науки та техніки в галузі освіти [5].

До фінансово-економічних змін належать економічні засади взаємодії об'єктів інноваційної діяльності, функціонування в межах наявних ресурсів. До психолого-педагогічних змін належать повна реалізація можливостей учасників навчально-виховного процесу та їхня рівність, пріоритет загальнолюдських цінностей, вільний доступ до результатів, своєчасний і гнучкий контроль за основними критеріями діяльності, реальність вимог і стандартів.

Участь у інноваційній діяльності забезпечує ріст рівня професійної майстерності педагогів і керівників; рівня навчальних досягнень учнів та їх творчого потенціалу; кількості творчих (проектних) груп учителів і учнів у школі; кількості структурних компонентів навчального закладу; кількості управлінських функцій керівника навчального закладу; обсягів матеріально-фінансових інвестицій, спрямованих на розвиток навчального закладу.

Завдяки інноваційній діяльності зменшується час, витрачений учнями на опанування теоретичних знань, практичних умінь і навичок; час, витрачений керівником та педагогічними працівниками на виконання своїх функціональних обов'язків.

Умови впровадження освітніх інновацій поділяються на три основні категорії: соціальні (реалізація принципів демократизації та гуманізації навчально-виховного процесу й управління ним; розвиток творчого потенціалу вчителів, учнів, членів адміністрації шляхом залучення їх до дослідно-експериментальної діяльності), організаційні (фінансування інноваційної діяльності навчального закладу; створення системи спеціальних стимулів для реалізації педагогічних нововведень; встановлення наукових, юридичних та економічних зв'язків із вітчизняними та зарубіжними науковими установами, організаціями, вищими навчальними закладами; пропагування та розповсюдження продуктів інноваційної діяльності; налагодження взаємовигідних зв'язків із інноваційними центрами, інвестиційними фондами, інфраструктурними організаціями, які сприяють впровадженню інноваційних освітніх технологій), психологічні (систематичне інформування працівників навчального закладу з науково-педагогічних питань; входження закладу в інноваційну інфраструктуру; забезпечення безперервного зв'язку працівників закладу з вітчизняними та зарубіжними науковцями, ознайомлення педагогічних працівників з науково-теоретичними основами дослідно-експериментальної діяльності; інституційне забезпечення процесу навчання та підвищення фахового рівня суб'єктів інноваційного процесу; формування "інноваційної культури" та готовності працівників закладів освіти працювати в інноваційному режимі).

Отже, управління нововведеннями - це необхідна функція сучасної системи освіти, яка спрямована на пристосування галузі до постійних змін зовнішнього соціально-економічного середовища.

Розрізняють три рівні управління інноваційними процесами: загальнодержавний, регіональний та шкільний.

Загальнодержавний рівень управління інноваційними процесами формує освітню політику та забезпечує нормативну базу для її реалізації. Нормативну базу інноваційної діяльності в освітній галузі складають Концепції державної інноваційної політики України, науково-технічного та інноваційного розвитку України; Закони України "Про освіту", "Про загальну середню освіту", "Про наукову і науково-технічну діяльність", "Про інноваційну діяльність", "Про інвестиційну діяльність", "Про авторське право і суміжні права", "про охорону прав на винаходи та корисні моделі", "Про науково-технічну інформацію", "Про наукову і науково-технічну експертизу"; Положення "Про порядок здійснення інноваційної освітньої діяльності", "Про експериментальний загальноосвітній навчальний заклад".

Регіональний рівень управління інноваційними процесами покликаний забезпечувати розвиток освіти в окремому регіоні, створювати умови для впровадження та реалізації освітніх нововведень у практику шкільного навчання та виховання, пошуку доцільних механізмів управління цими процесами.

Управління інноваційною діяльністю на регіональному рівні здійснюється відповідно до Положень "Про порядок здійснення інноваційної освітньої діяльності", "Про експериментальний загальноосвітній навчальний заклад", "Про експериментальний педагогічний майданчик". Регіональні органи управління освітою, відповідно до своїх повноважень, готують і приймають до виконання нормативні документи місцевого рівня.

Управління інноваційними процесами на рівні загальноосвітнього навчального закладу включає в себе планування, організацію, координацію, активізацію, гармонізацію взаємин і контроль за процесом упровадження в навчальному закладі будь-яких нововведень.

Планування як функція менеджменту інновацій полягає в обґрунтуванні основних напрямів і пропорцій інноваційної діяльності відповідно до прогнозування та мети розвитку освітнього закладу, можливостей матеріального та інтелектуального забезпечення, інноваційного потенціалу організації, попиту ринку. Саме тому потрібна чітка й вичерпна інформація щодо усього комплексу заходів інноваційного освітнього закладу (розроблення планових завдань в інноваційному процесі; практичне впровадження тощо).

Значення функції планування полягає в тому, що в процесі планових розрахунків забезпечується деталізація цілей інноваційної діяльності кожного навчального закладу, доведення значення головної мети та інструментів здійснення цілей до працівників кафедр, відділів та лабораторій, визначення складу необхідних матеріальних та інтелектуальних ресурсів, узгодження черговості та строків реалізації освітніх проєктів, програм, що розробляються для певного періоду. Необхідність функції планування та посилення її ролі в забезпеченні конкурентоспроможності освітніх установ у сучасних умовах пов'язані з розширенням масштабів і ускладненням інноваційних проєктів у освіті, багатоваріантністю та імовірнісним характером інноваційних освітніх процесів, що потребує обґрунтування прийняття рішень менеджерами освітніх закладів на основі планових розрахунків у інноваціях.

Планування наукової тематики здійснюється за системним підходом дослідження процесів у суспільстві, з вивченням взаємозв'язків і взаємовпливів між культурними, суспільними, екологічними та іншими процесами в Україні та світовому співтоваристві, визначенням найбільш перспективних напрямів сучасної науки.

Функція організації означає процес забезпечення виконання планових завдань і об'єднання освітян-практиків, учених, дослідників, які спільно реалізують інноваційні плани, освітні програми та проєкти на експериментальних базах. Слід зауважити, що організація інноваційних процесів в освіті частіше має формальний, ніж неформальний характер. Так, якщо формальна організація освітніх інновацій базується на

методично обґрунтованих розрахунках і закріплюється в концепціях, законах, нормативних актах, положеннях, програмах, які регламентують права та відповідальність кожного з учасників (випускників навчальних закладів та викладачів, дослідників, адміністративного персоналу) інноваційного процесу, то характерові неформальної організації притаманна спонтанність та невизначеність інноваційних відносин між структурними підрозділами й виконавцями. Інколи співробітництво вчених та спеціалістів можуть давати значні наукові й практичні результати в освітній діяльності, але неформальний характер організацій часто густо пронизаний неможливістю прийняття правильних управлінських рішень у процесі освітньої діяльності; неможливістю професійного росту та розвитку професійних якостей; відсутністю визначеності у винагороді за якість роботи.

Сутність функції координації в освітньому інноваційному менеджменті полягає в узгодженості діяльності всіх ланок системи освіти: як вищих адміністративних службовців, так і окремих спеціалістів.

Саме координація має забезпечити єдність відносин суб'єкта й об'єкта управління в освіті. Зауважимо, що координація в системі освіти є основою всієї структури освітньої організації, зв'язки та взаємодія між підрозділами освітніх установ та закладів здійснюються через різні канали комунікації.

Функція активізації в інноваційному менеджменті виявляється в підвищенні активності освітян до зацікавленості в результатах своєї педагогічної праці зі створення інновацій (проектів, програм, навчальних посібників тощо) і їхнього впровадження в практику освіти.

Активізація передбачає створення системи моральних і матеріальних заохочень для працівників освітніх закладів у підвищенні рівня професійної компетенції, покращанні психологічного клімату в колективі, що дає змогу підняти продуктивність праці всього освітнього закладу, забезпечити його конкурентоспроможність у перспективі.

Гармонізація взаємин між співробітниками є головною умовою інноваційного менеджменту, тому що саме створення сприятливого клімату "агентами змін" дозволить плідно співпрацювати з основним складом виконавців.

Контроль як функція менеджменту інновацій в освіті посідає одне з найважливіших місць. Він полягає в перевірці всієї організації інноваційного процесу, своєчасному коригуванні мети освітнього закладу, плану виконання, проведенні нових наукових та практично-експериментальних досліджень, реалізації експериментальних даних.

Завданнями інноваційного контролю в закладах освіти постають збирання та систематизація інформації про стан та результати діяльності в інноваційних закладах; оцінка та облік результатів діяльності інноваційних закладів освіти; аналіз відхилень та умов, що впливають на результат їх діяльності; підготовка та реалізація управлінських рішень, що спрямовані на досягнення глобальних цілей розвитку освіти та подолання відхилень.

Нині особливої ваги набирають духовні зв'язки науковців та освітян усього світу. Зважаючи на це, зростає значення досконалого володіння іноземними мовами, що пов'язує людину з іншими народами, з їхньою духовною культурою. У інноваційних освітніх установах зосереджується увага на проблемах людини в сучасному світі, здійснюється неупереджений пошук істини та орієнтація у своїй діяльності на високу духовність. Тому розвиток духовності як функція менеджменту є основою основ інноваційної діяльності в сучасних закладах освіти.

Висновки. Освітні інновації є адекватною відповіддю на соціальні вимоги постіндустріального суспільства "швидкої" економіки, в якій зростає роль творчості, оперативності управління, здатності швидко реагувати на зміни, уміння створювати нові технології і замінювати їх новішими, запобігати інформаційній ізоляції. Розвиток інноваційного менеджменту тісно пов'язаний з "розкріпаченням" особистості та зміною методів спілкування, при цьому творчий процес створення новачій стає предметом вільного морального й емоційного вибору особистості. Водночас впровадження інновацій в освітньому менеджменті не має здійснюватись шляхом "спроб і помилок". Практичному впровадженню таких інновацій має передувати їх теоретико-методологічна розробка і осмислення. Нова концепція інноваційного освітнього менеджменту повинна враховувати сучасні потреби і реалії українського суспільства, перспективи його розвитку у світі, що стрімко змінюється і глобалізується.

Література

1. Андрущенко В. Економіка вищої освіти України: тенденції та механізми розвитку. / Віктор Андрущенко. - К. : Пед. преса, 2006. - С 28.
2. Гаєвська Л. А. Управління освітою: нові пріоритети / Л. А. Гаєвська [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/book/Osvita/index.htm>.
3. Даниленко Л. І. Управління інклюзивною школою на засадах менеджменту освітніх інновацій / Даниленко Л. І. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ussf.kiev.ua/index.phpgo=Inklusin=viewid=21>.
4. Денисюк В.В. Інноваційний менеджмент як напрям вдосконалення процесу управління якістю освіти /

В.В. Денисюк, В.В. Кужель [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ussf.kiev.ua/index.phpgo=lnklusin=viewid=21>.

5. Заворотинська Н. М. Теоретичні питання запровадження інноваційного менеджменту в освіті / Н.М. Заворотинська [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ussf.kiev.ua/index.phpgo=lnklusin=viewid=21>.

6. Згуровський М. З. Ми повинні упереджувати ситуацію, а не фіксувати проблеми / М. З. Згуровський // Освіта України. - 1997. - 28 лютого. - № 10.

7. Калініна Л. Специфіка інформаційного управління закладами освіти / Л. Калініна // Освіта і управління. - 2003. - Т. 6. - Ч. 3. - С 47.

8. Луговий В.І. Управління освітою: навчальний посібник для слухачів, аспірантів, докторантів спеціальної "Державне управління" / Луговий В.І. - К. : Вид-во УАДУ, 1997.

9. Найдьонов І., Кот Г. Головні важелі в управлінні якістю освіти / І. Найдьонов, Г. Кот [Електронний ресурс] // Персонал. Журнал інтелектуальної еліти. - 2009. - № 1. - Режим доступу до журналу: <http://www.personal.in.ua/article.phpida=636>.

УДК 378(3)

Козарезенко Л.В.,

к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та методології наукових досліджень
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ЧИННИКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ СФЕРИ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

В статті розглянуто чинники, що впливають на рівень ефективності функціонування сфери освітніх послуг, зокрема: політико-правові, фінансово-економічні, соціальні. Досліджено та дано об'єктивну характеристику кожній із досліджуваних груп чинників впливу.

Ключові слова: система освіти, соціально-економічна ефективність, демографічна ситуація, система оподаткування, цінова політика, політика зайнятості, державна освітня політика.

В статье рассмотрены факторы, влияющие на уровень эффективности функционирования сферы образовательных услуг, в частности, политико-правовые, финансово-экономические, социальные. Исследована и дана объективная характеристика каждой из исследуемых групп факторов влияния.

Ключевые слова: система образования, социально-экономическая эффективность, демографическая ситуация, система налогообложения, ценовая политика, политика занятости, государственная образовательная политика.

The paper considers factors affecting the efficiency of the sphere of educational services, including political, legal, financial, economic, social. Investigated and given an objective description of each of the studied groups of factors influence.

Key words: education, social and economic performance, demographic situation, taxation, pricing policy, employment policy, public education policy.

Актуальність теми дослідження. Відомо, що функціонування освітньої сфери будь-якої країни ускладнюється впливом трансформаційних процесів, сукупності політичних, правових, національних, культурних, соціальних, економічних, міжнародних умов, які відповідним чином впливають на її розвиток. Аналіз сучасного стану, тенденцій змін сфери освітніх послуг та створення передумов для узагальненого висновку про багатфакторний вплив, якого зазнає освітня сфера є метою написання статті.

Дослідженню проблеми ефективності функціонування сфери освітніх послуг свого часу присвячували праці як вітчизняні, так і всесвітньо відомі вчені-економісти. На жаль залишаються не уточненими питання що стосуються того, які і як саме впливають на рівень ефективності функціонування сфери освітніх послуг фактори, визначені автором в основному тексті статті, що і визначило подальший зміст статті.

Виклад основного матеріалу. Вважаємо, що ефективність функціонування освітньої сфери, визначається такими групами чинників:

- демографічною ситуацією;
- існуючою системою оподаткування;
- системою фінансування витрат на освіту (співвідношення державних і приватних витрат);
- інвестиційною політикою уряду в освітній сфері;
- державною політикою зайнятості;
- ціновою політикою в освітній сфері;
- політико-правовими чинниками;
- національними особливостями системи освіти.

Відомо, що освітня сфера, як важливий елемент національної економіки, більшою мірою, ніж інші сфери діяльності, реагує на впливи зовнішнього середовища. З іншого боку, вона чинить вплив на загальний стан національної економіки. Отже, існують численні двосторонні зв'язки, характер впливу яких відображено на рис. 1.

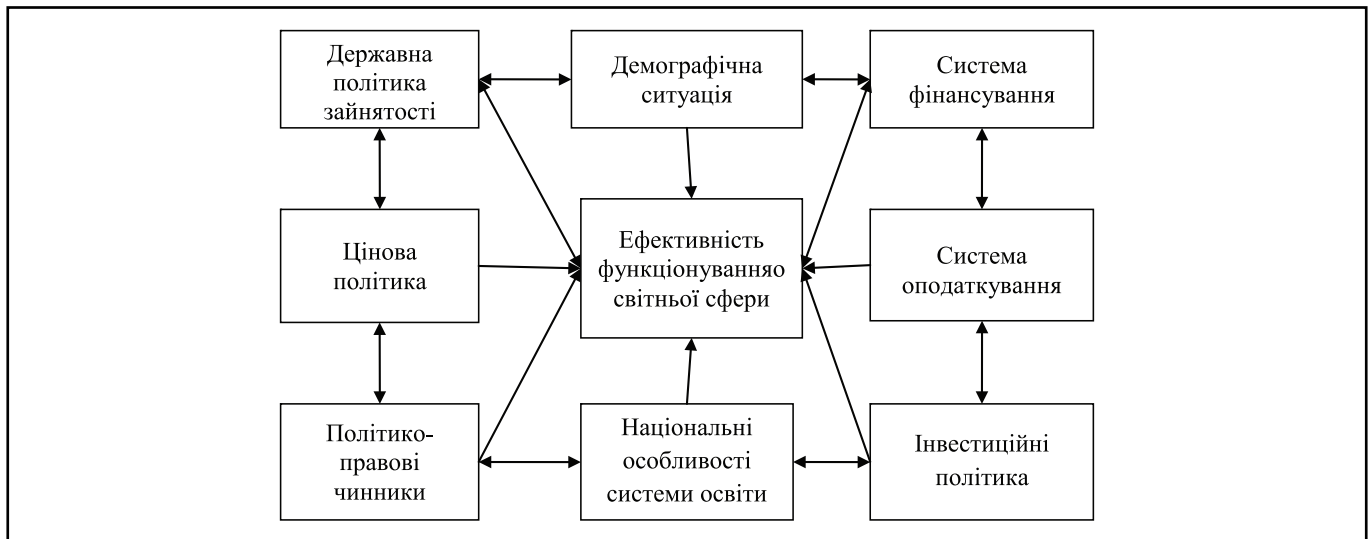


Рисунок 1. Чинники ефективності функціонування освітньої сфери

Джерело: складено автором

Насамперед на розвиток освітньої сфери впливає демографічна ситуація. Зростання чисельності населення та зміна його вікової структури до того ж зумовлюють зміни у структурі навчальних закладів. Хоча взаємозв'язок між освітою та народжуваністю дуже складний, більшість вчених погоджується, що він є негативним, і пояснює це тим, що розвиток освіти збільшує вікову межу при вступі до шлюбу й підвищує альтернативну вартість народження дітей. Внаслідок цього сім'ї бажають мати менше нащадків, що призводить до зниження рівня народжуваності.

Якщо чисельність населення України у 1996 році була 50874,1 тис. осіб, то з них особи у віці до 14 років, тобто потенційні учні загальноосвітніх і дошкільних навчальних закладів, за даними Державного комітету статистики, становили 10246,0 тис., особи у віці 15-24 роки, тобто потенційні студенти професійно-технічних і вищих навчальних закладів - 7164,4 тис. Протягом 1996-2010 рр. чисельність населення скоротилася на 4682,1 тис., природний приріст становив за рік у середньому (- 327) тис. осіб. Як наслідок, кількість осіб у віці до 14 років зменшилася на 3744,9 тис., а населення у віці 15-24 роки - на 61,3 тис. осіб. Незмінним є факт стрімкого зниження чисельності населення, головним чином, за рахунок основних споживачів освітніх послуг - населення у віці до 14 років. Ця ситуація знайшла прояв у тому, що з 1996 по 2010 рр. кількість учнів загальноосвітніх навчальних шкіл (далі ЗОШ) I-III ст. зменшилася на 2517 тис. осіб, а у прийомі абітурієнтів до професійно-технічних і вищих навчальних закладів також стали помітними негативні тенденції.

Отже, демографічна криза в Україні зумовлює негативний вплив на діяльність освітніх закладів, який, передусім, відчувають професійно-технічні та вищі навчальні заклади внаслідок зменшення кількості абітурієнтів. Однак повне усунення негативного впливу демографічного фактора неможливе, тому йдеться лише про його пом'якшення.

Система оподаткування. На підставі аналізу попередніх підсумків реалізації фізичними особами права на одержання податкового кредиту, зокрема, на навчання, та практичного застосування пп. 5.3.3 п. 5.3 ст. 5 Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб" нами виявлено ряд норм, що, можуть негативно впливати на ефективність функціонування сфери освітніх послуг, а саме:

- якщо платник податку у звітному році здійснив оплату наперед за кілька років навчання, то він має право на податковий кредит лише на звітний, а не наступні роки. Законом(п. 5.3 ст. 5) чітко визначено, що платник податку має право включити до складу податкового кредиту звітного року витрати, фактично понесені ним за навчання у такому звітному році. Оскільки зазначені витрати платник податку здійснив у звітному періоді та ним оплачено навчання наступних (а не звітного) років, то він не має права включити їх до податкового кредиту;

- батьки не мають права на податковий кредит за навчання дитини, якщо вона навчається у вищому навчальному закладі та паралельно працює й одержує заробітну плату. Згідно з п. 1.16 Закону податковий кредит - це сума (вартість) витрат, понесених платником податку. Оскільки студент працює й одержує заробітну плату, то він є платником податку з доходів фізичних осіб. Відповідно до норм Закону, такий працюючий студент має сам подати декларацію з метою одержання податкового кредиту на навчання в межах

одержаної ним протягом звітного податкового року заробітної плати. У такому випадку батьки студента, який працює й одержує заробітну плату, не мають права на нарахування податкового кредиту за навчання такої дитини - студента;

- включення до податкового кредиту оплати за навчання на підготовчих курсах для вступу до вищих навчальних закладів не передбачено чинним законодавством. Оскільки це додаткова послуга навчального закладу, яка не є обов'язковою у процесі безпосереднього навчання за обраним фахом, і яка оплачується окремо (додатково) від сплати за навчання;

- обидва батьки не мають права одночасно скористатися правом на податковий кредит на навчання дитини - "при навчанні платника податку або члена його сім'ї першого ступеня споріднення витрати, понесені у зв'язку із оплатою навчання, можуть бути включені до податкового кредиту одного з таких членів за їх вибором".

Залишаються до цього часу не врахованими пропозиції, які висловлюються з 1999 року, щодо спрямування сум комунального податку та податку з реклами, введення цільового податку ("шкільного податку") на фінансування освіти, або виділення в межах існуючих податків певної (гарантованої) частки податкових надходжень, які б цільовим чином спрямовувалися на фінансування розвитку сфери освітніх послуг. Досвід розвинених країн переконує в доцільності таких заходів [1, с. 6-7].

Наданням податкових пільг і сприятливих умов для набуття освіти підкреслюється особливий статус навчальних закладів, єдиною метою діяльності яких є, незалежно від форми власності, - підвищення освітнього рівня населення країни. Проте, шляхом численних протидій і заборон політика у сфері оподаткування гальмує розвиток системи освіти. Дані процеси є повністю протилежні тим, що відбуваються в європейських країнах з високим рівнем розвитку систем освіти. Там, на відміну від української практики господарювання, стимулюються будь-які дії осіб, що пов'язані з підвищенням освітнього рівня чи навчанням, наданням податкових пільг, податкових канікул, тощо.

Система фінансування витрат на освіту. Ефективність діяльності будь-якої системи, і освіти в тому числі, на думку Є. Краснякова залежить від обсягів фінансування [1, с. 3]. Джерелами фінансування освіти в Україні є державні та приватні асигнування, що не заборонені законодавством.

На сьогодні структура витрат Державного бюджету України є такою: на першому місці видатки на соціальний захист і соціальне забезпечення, потім видатки на національне господарство, обслуговування зовнішнього боргу, оборону, ліквідацію наслідків Чорнобильської катастрофи і лише потім стаття видатків на фінансування системи освіти. Хоча за чисельністю населення, задіяного в системі освіти, - галузь є наймасовішою.

У ст. 61 Закону України "Про освіту" [2] вказується, що "держава забезпечує бюджетні асигнування на освіту в розмірі не меншому десяти відсотків національного доходу, а також валютні асигнування на основну діяльність".

У цілому, не заглиблюючись у ситуацію, можна зробити висновок про те, що держава не повною мірою забезпечує функціонування й розвиток системи освіти. Навіть продовжуючи збільшувати суми фінансування і виділяючи з державного бюджету майже кожен п'яту гривню, держава не в змозі забезпечити потреби у фінансових ресурсах. До сьогодні не повністю реалізуються програми розвитку освіти, ускладнюються і сповільнюються процеси її реформування. Кошти, що виділяються на освіту, призначаються здебільшого для виплати заробітної плати, а вже решта - на розвиток освіти. Фінансування відбувається за залишковим принципом, що ускладнює подальший розвиток освіти, до того ж структура видатків на освітню сферу має "нерівномірний" характер. Проведений Т. Затонацькою [3, с. 59] аналіз видатків зведеного бюджету на систему освіти у структурі соціальних витрат показав, що більшість із них використовується неефективно, а вплив частини видатків на соціальні потреби та показники соціально-економічного розвитку є досить суперечливим.

Конференція Нобелівських лауреатів "На порозі XXI століття: небезпека і перспективи", що відбулася у 1988 році в Парижі, у підсумковому документі зафіксувала: "Освіта повинна мати абсолютний пріоритет у бюджетах всіх країн і сприяти розвитку всіх видів діяльності" [4, с. 13]. Це твердження представників світової інтелектуальної еліти наразі сприймається як аксіома.

У розвинених країнах застосовується кілька, залежно від джерел надходжень коштів, моделей фінансування освіти. Проте, незалежно від обраної, на сферу освіти виділяється значна частка ВВП. Найбільша частка витрат припадає на державний бюджет і бюджети місцевого самоврядування. Участь приватних фондів у фінансуванні системи освіти не перевищує 6%. Так, у Великобританії частка приватних асигнувань на освіту досягає близько 4%, у Франції - 6%, Німеччині - 1%. Причому спостерігається характерна закономірність: чим вище рівень освіти, тим більшу участь у його фінансуванні бере уряд і менше - регіональні та муніципальні органи управління, а частка приватних джерел у фінансуванні освіти в розвинених країнах значно менша, ніж у країнах із середніми та особливо - в країнах з низькими доходами.

Якщо порівняти Україну за показником фінансового забезпечення освіти з іншими країнами світу, то

ситуація буде виглядати так (таблиця 1).

Як свідчать дані табл. 1, більшість країн світу інвестують значну частку національних ресурсів в освіту, що з урахуванням приватних і державних інвестицій становить близько 5,7% їх ВВП. Найвищий рівень витрат від ВВП на освіту в 2005 році був у Норвегії (7,7%), Данії (8,5%) та Ісландії (8,1%). У групі країн "Великої сімки" лідирують Франція та США - 5,9%, далі Великобританія - 5,4%, Канада - 5,2%, Італія - 4,7%, Німеччина - 4,6% та Японія - 3,5% ВВП. Майже третя частина країн ОЕСР витрачають на освіту менше 5% ВВП, а деякі країни, наприклад Туреччина, менше 4% ВВП.

Таблиця 1. Фінансування освіти країнами світу

Країна	Фінансування системи освіти, млрд. дол. США	ВВП, млрд. дол. США	Відрахування на освіту, % ВВП
США	732,6	12416,5	5,9
Велика Британія	118,7	2198,8	5,4
Італія	82,8	1762,5	4,7
Канада	57,9	1113,8	5,2
Мексика	41,5	768,4	5,4
Корея	36,2	787,6	4,6
Нідерланди	33,7	624,2	5,4
Росія	27,5	763,7	3,6
Норвегія	22,8	295,5	7,7
Данія	22,0	258,7	8,5
Польща	15,8	303,2	5,2
Туреччина	13,4	362,5	3,7
Фінляндія	12,6	193,2	6,5
Греція	9,7	225,2	4,3
Угорщина	6,0	109,2	5,5
Чеська Республіка	5,5	124,4	4,4
Україна	5,1	82,9	6,2
Казахстан	2,2	57,1	3,9
Білорусія	1,7	29,6	5,7

Джерело: складено автором.

Незважаючи на схожість із показниками відрахування від ВВП з Бельгією, Францією, Швейцарією (близько 6%), українська система освіти отримує дуже малі порівняно з дослідженими країнами, суми коштів на розвиток галузі. Пов'язано це, насамперед, з величиною Державного бюджету України. Схожа ситуація з фінансуванням в Угорщині та Чеській Республіці - відповідно 6,0 і 5,47 млрд. дол. Значні суми вкладають в освіту США, Японія, Франція, Німеччина - понад 100 млрд. дол. США щороку. Найменше коштів на фінансування системи освіти виділяють Білорусія та Казахстан - 1,68 і 2,22 млрд. дол. США відповідно.

Як стверджує І. Крючкова [5, с. 45], найбільшого успіху в процесі створення передумов для економічного зростання досягнуто в тих країнах, де держава створювала умови з метою розвитку підприємництва та координувала фінансування розвитку людського капіталу, насамперед системи освіти.

Проблема недостатнього фінансування стосується не лише потенційного занепаду освітньої сфери, а й тісно пов'язана з розвитком економіки країни взагалі [6, с. 171]. Для розв'язання складної ситуації з фінансовим забезпеченням освітньої сфери 9 жовтня 2001 року було видано Указ Президента України "Про додаткові заходи щодо забезпечення розвитку освіти в Україні" [7], яким передбачалося протягом 2002-2003 рр. розробити нову ефективну модель фінансування системи освіти, адекватну вимогам ринкової економіки, підготувати та внести в установленому порядку до Верховної Ради України відповідний законопроект щодо її впровадження. Однак і дотепер методи та форми фінансування освітньої сфери в Україні залишаються незмінними.

Існують різні способи приватного фінансування освіти, а найпоширенішими з них є кредитування здобуття освіти. Кредитування є основною формою фінансування вищої освіти в Китаї, Японії, Швеції. Такі країни, як Австралія, Великобританія, Нідерланди, США, Нова Зеландія ввели систему освітнього кредитування не лише з метою мінімізації бюджетних витрат на вищу освіту й поступового переходу до практики самофінансування, але і для спрощення доступу населення до здобуття освіти. Відсотки що сплачують студенти за освітній кредит, є порівняно невисокими. Наприклад, у Норвегії - 5,6%, США - 3,8%, Данії - 1,6%, Швеції, Чилі - 1%, а в Австрії - 0,0%.

Через низький рівень платоспроможності населення, побоювань у зв'язку з фінансово-економічною кризою втратити у будь-який момент роботу і, відповідно, можливість виплачувати відсотки за кредит на навчання, ці послуги комерційних банків не користуються широким попитом в Україні.

Крім державного фінансування, заклади освіти можуть отримувати додаткові кошти у вигляді доходів

від підприємницької діяльності. Однак, Закон України "Про підприємництво" будь-яку діяльність, що здійснюють приватні заклади освіти трактує як підприємницьку, на відміну від Росії. Згідно із ст. 47 закону Російської Федерації "Про освіту" підприємницькою вважається лише "діяльність навчального закладу будь-якої форми власності по реалізації та здачі в оренду основних фондів та приміщень, торгівлі обладнанням, пайової участі у діяльності інших навчальних закладів, діяльності на фондовому ринку, реалізації продукції та послуг, виготовлення чи надання яких не передбачено статутом. Підприємницькою також вважається діяльність з реалізації продукції і послуг, виробництво чи надання яких передбачено статутом, але прибуток не спрямовується на фінансування даного освітнього закладу, розвиток і удосконалення навчального процесу або виплати заробітної плати".

В Україні діяльність приватних навчальних закладів, у тому числі надання ними освітніх послуг, вважається підприємницькою.

Підприємницька діяльність в освітній сфері є важливим джерелом доходів. Наприклад, за рахунок доходів від підприємницької діяльності навчальних закладів в Японії знижуються видатки на систему вищої освіти до 30%, що зменшує участь уряду у фінансуванні університетських корпорацій [8, с. 92]. Уряд Франції також активно сприяє розвитку підприємницької діяльності в освіті. Французькі вузи активно займаються наданням консалтингових послуг, послуг із розробки нових продуктів і продажу патентів.

Інвестиційна політика в освітній сфері України, як відомо, поступається іншим країнам із перехідною економікою за рівнем інвестицій. Причинами такої ситуації є нестабільність податкового законодавства і високий рівень оподаткування факторів праці та капіталу. Незважаючи на численні декларативні заяви, політика у сфері освіти в Україні принципово не змінилася, простежується недостатність інвестицій у формування потрібних її складових. Наприклад, за підсумком 9 місяців 2007 року частка інвестицій в освіту в загальному обсязі коштів, вкладених в основний капітал, становила лише 1% [9, с. 66].

Таблиця 2. Інвестиції в основний капітал освіти

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Інвестиції в основний капітал, у фактичних цінах, млн. грн.	581	652	953	870	1163	1651	2322
Інвестиції в основний капітал, % до попереднього року	-	112,2	127,2	75,7	114,7	117,8	110,3
Питома вага інвестицій в основний капітал, % до загального підсумку	1,6	1,3	1,3	0,6	1,0	0,9	1,0

Джерело: складено автором.

За даними табл. 2, хоча з 2004 по 2010 р. вартість інвестицій в основний капітал освіти зросла майже в 4 рази, їх питома вага знизилася з 1,6% до 1% у 2004 і 2010 рр. відповідно.

Невисокі показники капіталовкладень у розвиток освітньої сфери вимагають суттєвих змін законодавства про освіту, особливо тих положень, що стосуються інвестиційної політики, залучення додаткових капіталовкладень.

Представлені у табл. 3 показники відображають стан і динаміку основних засобів освітньої сфери України, що, як відомо, є економічним відображенням матеріально-технічної бази.

Таблиця 3. Основні засоби освітньої сфери України

Показники	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Питома вага основних засобів, % до загального підсумку	5,5	5,1	4,7	4,6	4,3	4,0	3,4	2,7	2,0
Темпи зростання вартості основних засобів, % до попереднього року	-	101,9	100,0	101,6	101,5	101,3	101,8	105,8	109,4
Ступінь зносу основних засобів, %	40,5	51,2	56,6	57,0	58,3	59,7	61,6	62,3	63,5

Джерело: складено автором.

У структурі основних засобів економіки України освіти належить в середньому 5%. Протягом 2002-2010 рр. вартість основних засобів освіти поступово зростала - відповідно з 45,3 до 61,9 млрд. грн. Зважаючи на загальне збільшення вартості основних фондів економіки України, питома вага її освіти в загальній сумі вартості основних фондів економіки України зменшилася протягом 2002-2010 рр. з 5,5 до 2,0% відповідно. Крім вищезгаданих, про занепад матеріально-технічної бази освітньої сфери свідчать наступні явища. З 2002 року ступінь зносу основних засобів освіти зріс більш як на 20%, водночас кількість закладів освіти та контингенту осіб, що навчаються, продовжує невпинно збільшуватися - щорічно близько 2% до загального рівня по економіці. Введення в дію основних засобів вже не в змозі перешкодити стрімкому моральному та фізичному зносу матеріально-технічної бази освіти. На нашу думку, це є, насамперед наслідком невиваженої державної політики у сфері освіти.

Політика зайнятості. Система освіти є видом економічної діяльності, що забезпечує робочими місцями близько 1,7 млн. осіб. Крім того, освіта, поряд із державним управлінням та охороною здоров'я, є сферою діяльності, де понад 50% зайнятих мають повну вищу освіту. З 1991 по 2010 р. чисельність найманих працівників системи освіти України зросла майже на 20%, водночас в цілому по економіці чисельність найманих працівників скоротилася майже вдвічі. Разом із промисловістю освіта є найчисельнішою за кількістю найманих працівників сферою діяльності й продовжує нарощувати, на відміну від останньої, свій кадровий потенціал. Щороку в освітній сфері створюється майже 10 тис. нових робочих місць, що, на нашу думку, сприяє посиленню потенціалу освітньої сфери України.

Із зростанням чисельності працівників підвищуються і їхні якісні характеристики. З 1996 по 2010 р. майже на 10% збільшилася чисельність працівників, які мають повну вищу освіту. З 50% працюючих із повною вищою освітою 15% є докторами та 25% кандидатами наук у тій чи іншій сфері. До того ж, знижується кількість працівників з неповною та базовою вищою освітою. Наприклад, якщо у 2002 р. частка їх становила 20,8% до загальної кількості працівників освіти, то вже у 2010 р. вона знизилася до 18,9%, що свідчить про підвищення якості, насамперед, педагогічного та науково-педагогічного персоналу.

Фінансування заробітної плати працівників освіти на 95% з державного бюджету та застарілість підходів до її нарахування призвели до того, що оплата праці освітян залишається однією з найнижчих у країні і навіть не відповідає середньому рівню по економіці (табл. 4).

Комітет Верховної Ради України з питань науки і освіти за ініціативи Центрального галузевого комітету профспілки проаналізував умови оплати праці науково-педагогічних і педагогічних працівників бюджетної сфери на основі Єдиної тарифної сітки. Експерти зазначили, що практика застосування її фактично підмінила передбачений законодавством механізм оплати праці науково-педагогічних і педагогічних працівників "ручним" режимом управління. Наслідком цього стало суб'єктивне встановлення тарифних коефіцієнтів окремим категоріям працівників, погіршення міжпосадових співвідношень, ситуативне встановлення розміру посадових окладів тощо.

Таблиця 4. Середньомісячна заробітна плата працівників освіти

Рік	Розмір оплати, грн./місяць	Темпи приросту	% до середнього рівня по економіці
2002	156	109,86	67,8
2003	224	143,59	72,1
2004	267	119,20	71,0
2005	340	127,34	73,6
2006	429	126,18	72,7
2007	641	149,42	79,5
2008	806	125,74	77,4
2009	1060	131,51	78,5
2010	1448	136,6	80,2

Джерело: складено автором.

На наше переконання, відсутність матеріального стимулювання до праці може поглибити кризові явища в освіті. Наприклад, здобуття вченого звання доцент призведе до збільшення ставки асистента лише на 16,3%, а з урахуванням наукового ступеня та звання - на 46%. Ставка збільшиться на 24,4% з присвоєнням вченого звання професора, а з урахуванням вченого звання і ступеня - на 50% [10]. Отже, науково-педагогічні та педагогічні працівники позбавлені стимулів для здобуття наукових ступенів і вчених звань. В результаті, середній вік педагогічних і науково-педагогічних працівників перевищує 45 років, а молодь не виявляє бажання займатися педагогічною діяльністю.

Високий рівень майнового розшарування та низька оплата праці призвели до масового характеру процесу міграції науковців, спеціалістів вищої кваліфікації, особливо в останні роки. Протягом 2002-2010 рр. кількість трудових мігрантів становила 1476,1 тис. осіб, з них 209,4 тис. (13,9%) - особи з повною вищою освітою, 255,8 тис. (17,3%) - особи з базовою та неповною вищою, 870,4 тис (59,0%) - особи із загальною середньою освітою та лише 145,0 тис. (9,8%) - особи із базовою або початковою загальною середньою освітою [11, с. 83]. Отже, Україна втрачає один із ключових факторів економічного зростання - високоосвічене населення, із переміщенням якого за кордон відбувається переміщення і численних позитивних ефектів освіти. Однією з головних причин пошуку місця роботи в інших країнах світу є низький рівень оплати праці та відсутність прийнятної роботи або можливості працевлаштуватися. Особливо помітним рівень трудової міграції (близько 16%) є серед молоді віком 15-34 роки.

Рівень безробіття серед випускників навчальних закладів - один із індикаторів, що характеризує ефективність реалізації освітньої політики. За даними державної служби зайнятості у 2009-2010 рр. в Україні серед безробітних частка випускників вищих, професійно-технічних навчальних закладів, випускників загальноосвітніх шкіл становила відповідно 17,4 та 18,3%. Порівняно з Росією за аналогічними показниками

(у 2009 р. - 2,2; 6,9 і 6,1% відповідно) частка випускників у складі безробітних є набагато нижчою, тобто в Україні кожний 10-й не знаходить роботу за призначенням і потрапляє на біржу праці, а в Росії - лише кожний 18-й випускник навчального закладу. Дані табл. 5 відображають ситуацію із працевлаштуванням випускників навчальних закладів.

Таблиця 5. Безробітне населення за причинами незайнятості (у середньому за період)

Рік	Безробітне населення у віці 15-70 років, усього, тис. осіб	За причинами незайнятості, відсотків			
		Вивільнені з економічних причин	Звільнені за власним бажанням	Не працевлаштовані після закінчення ЗОШ та ВНЗ I-IV рівнів акредитації	Звільнені за станом здоров'я, через оформлення пенсії за віком, інвалідністю
2002	2655,8	40,2	29,8	18,3	1,1
2003	2455,0	37,1	33,8	17,5	1,2
2004	2140,7	33,6	37,5	16,8	0,9
2005	2008,0	33,2	38,9	15,6	1,1
2006	1906,7	32,9	37,8	18,0	1,3
2007	1600,8	31,3	35,1	16,3	1,7
2008	1515,0	30,0	37,4	17,0	1,2
2009	1416,7	28,9	38,2	17,4	0,8
2010	1425,1	28,1	38,6	18,3	0,7

Джерело: складено автором.

За матеріалами міжнародної конференції (2005 р.) "Молодь: шляхи до гідної праці" [12, с. 7-8], безробіття та неповна зайнятість серед випускників навчальних закладів призводять до негативних наслідків. Тривале безробіття після закінчення навчання може негативно впливати на можливості працевлаштування, розміри заробітної плати та доступ до гідних робочих місць. Для урядів безробіття серед молоді означає, що інвестиції в освіту і професійну підготовку використані нераціонально, мають звужену базу оподаткування й завищений обсяг витрат на соціальне забезпечення. За підрахунками О. Савицької, у 2004 р. чисті втрати Росії через дисбаланс між професійною підготовкою та працевлаштуванням випускників вузів становили 50% від третьої частини витрат бюджету на вищу освіту [13, с. 47]. Для виробників безробіття та неповна зайнятість означає, що молодь має менше можливостей для купівлі товарів і послуг, а це скорочує обсяги виробництва підприємств та призводить до виробничих втрат, крім того, високі та зростаючі показники безробіття серед цієї категорії є джерелами соціальної нестабільності, підвищення рівня злочинності та бідності.

"Держава вже не несе відповідальності за забезпечення випускників робочими місцями, але, як і за радянських часів, контролює зміст навчання. У вигляді стандартів держава знову наполягає на уніфікованих програмах, які не враховують ні особливостей регіонів, ні вимог міжнародних ринків праці" - констатують аналітики Міжнародного центру перспективних досліджень [14]. У суспільстві спостерігається явище розриву звичного зв'язку між рівнем освіти, заробітною платою та можливістю працевлаштування. Відсутність робочих місць і зниження якості підготовки спричинено масовим попитом на професії економіста, юриста, менеджера, повною відсутністю норм щодо врегулювання пропозиції на них, недосяжністю для українських спеціалістів легального європейського ринку праці.

Цінова політика в освітній сфері. Скорочення державних асигнувань на розвиток освіти супроводжується введенням плати за освітні послуги. Ці тенденції притаманні навіть тим країнам, де освіта традиційно вважалася безкоштовною. У тих же країнах, де практикувалося надання платних освітніх послуг, зростає їхня вартість. У Китаї, наприклад, практика надання платних освітніх послуг започаткована у 1997 р., а вже у наступному році доходи від даного виду діяльності перевищили 13% всіх доходів системи вищої освіти країни. Серед європейських країн лише у Фінляндії та Швейцарії введення плати за освітні послуги заборонено конституцією, а в інших європейських країнах широко практикується надання платних освітніх послуг при збереженні певної кількості безкоштовних, тобто тих місць, що субсидуються державою. Деякі країни з соціальних та політичних міркувань плату за навчання не вводять, обмежуючись введенням плати за супутні послуги (проживання у гуртожитках, проїзд до місця навчання, медичне обслуговування), які традиційно були безкоштовними [15, с. 56-57].

На сучасному етапі розвитку економіки витрати на освіту із категорії витрат перейшли до інвестицій. За високого рівня інфляції інвестиції такого виду є надійним і вигідним видом капіталовкладень. Вони вигідні не лише для приватних осіб, а й для великих підприємств, оскільки не втрачають, внаслідок зростання цін, своєї вартості.

"Механізм державного регулювання ціноутворення в освітній галузі знаходиться в країні поки що у стадії становлення, і вирішення цього питання потребує значних зусиль", стверджує О. Левчишена [16, с. 19]. Дійсно, темпи зростання цін на освітні послуги в Україні були і залишаються одними з найвищих серед то-

Таблиця 6. Індекси споживчих цін на товари та послуги (грудень до грудня попереднього року, %)

Рік	ІСЦ	Продукти харчування та безалкогольні напої	Одяг і взуття	Охорона здоров'я	Зв'язок	Відпочинок і культура	Освіта
2002	105,2	106,6	100,3	103,9	100,1	103,6	108,3
2003	106,1	108,0	101,8	105,6	99,2	104,3	110,7
2004	99,4	97,6	100,7	103,6	109,8	102,0	106,0
2005	108,2	111,1	100,7	103,5	100,0	101,9	107,1
2006	112,3	115,2	101,4	107,1	100,1	104,5	109,4
2007	110,3	110,2	102,2	109,2	101,7	102,7	118,0
2008	111,6	103,2	102,5	107,3	121,0	103,7	115,8
2009	116,6	123,7	101,9	113,2	97,2	104,7	115,8
2010	122,3	124,5	104,6	121,9	105,0	117,1	129,2

Джерело: складено автором.

Швидше за вартість освітніх послуг зростає лише вартість продуктів харчування. Якщо у 2002 р. індекс цін на освітні послуги становив 107,2% до рівня попереднього року, то у 2010 р. вже 122,1% порівняно з попереднім роком та 100,3% у грудні 2010 р. порівняно з листопадом того ж року. За рік у середньому вартість освітніх послуг зростає на 13%. Неконтрольоване підвищення цін на освітні послуги може призвести до того, що через зниження реальних доходів частина населення позбавиться можливості здобувати освіту. Це є одним із кроків до зниження доступності освіти, що на думку В. Ходакова [17, с. 37], може поставити під питання майбутнє будь-якої країни.

Проведене Державним комітетом статистики України у жовтні 2007 року соціологічне опитування щодо сприйняття населенням України ознак бідності та позбавленнями за існуючих у суспільстві стандартів життя [18] свідчить про невтішну ситуацію стосовно доступу громадян до освіти. За даними дослідження, від нестачі коштів для здобуття професійної освіти потерпають діти із 4,3% домогосподарств України, ранній початок трудової діяльності перешкоджає отримати неповну середню освіту дітям із 1,7% українських домогосподарств, діти із 3,0% домогосподарств не можуть продовжити навчання після отримання неповної середньої освіти у зв'язку із початком трудової діяльності. Частка сільського населення, яке повідомило про даний вид позбавлень, є вдвічі більшою порівняно з міським, що підтверджує зниження доступу до освіти сільських жителів.

Із поширенням платної освіти дедалі більшою мірою як на систему освіти, так і на навчальні заклади впливає платоспроможний попит населення.

Аналіз витрат домогосподарств на освіту в розвинених країнах із високими темпами зростання показав, що приватні витрати на неї є вагомим доповненням до державних асигнувань. Близько 6-8% витрат домогосподарств Чехії, Ірландії, Бельгії, Словаччини та Франції спрямовані на здобуття освіти або підвищення кваліфікації. Понад 10% грошових витрат домогосподарств у Іспанії, Швеції, Італії також припадає на витрати для здобуття освіти. У таких країнах, як Ізраїль, Японія, Південна Корея майже четверта частина витрат сімей пов'язана із навчанням [19, с. 63-64], хоча, як нами було розглянуто раніше, згадані країни займають провідні позиції у світі за показниками фінансування освіти з державного бюджету. Тобто такі витрати не призначені компенсувати недоліки в системі освіти є вагомим доповненням до державних капіталовкладень в розвиток галузі.

За даними обстежень домогосподарств в Україні [20], населення не бажає вкладати і не має коштів на навчання, про що свідчить мала частка домогосподарств, які повідомили про даний вид витрат та їх низь-

Таблиця 7. Грошові витрати домогосподарств на освіту

Рік	Усі домогосподарства			Домогосподарства, які повідомили про даний вид витрат	
	у середньому на домогосподарство, грн.	% до споживчих витрат	% до грошових витрат	% від усіх домогосподарств	у середньому на домогосподарство, грн.
2002	5,1	1,4	1,2	18,6	27,43
2003	7,12	1,5	1,5	19,1	37,21
2004	7,86	1,6	1,4	18,2	43,17
2005	8,18	1,4	1,3	16,5	49,48
2006	11,4	1,6	1,4	18,2	62,75
2007	13,86	1,4	1,3	17,9	77,36
2008	18,63	1,6	1,5	21,8	85,41
2009	23,18	1,7	1,5	21,8	106,15
2010	49,34	1,6	1,4	22,1	160,34

Джерело: складено автором.

кий, порівняно із іншими групами товарів і послугами, рівень. Невелика частка витрат на освіту в загальній структурі витрат пояснюється низьким рівнем доходів населення, що змушене в першу чергу забезпечувати себе продуктами харчування (табл. 7).

Політико-правові чинники. Найважливішими політико-правовими чинниками ефективності системи освіти України є, на нашу думку, рівень взаємодії вертикалі органів виконавчої влади, діяльність впливових груп населення. Політична стабільність (політичні конфлікти) також безпосередньо впливають на розвиток системи освіти.

Нівелювання більшості економічних рішень відбувається через політичні конфлікти та відсутність налагодженого механізму розподілу повноважень, обов'язків і відповідальності. Недосконалість податкової реформи, перешкоджання створенню прозорої моделі приватизації, стрімке зниження ефективності антимонопольної, інвестиційної та регуляторної політики є також наслідком дії згаданого чинника. "Політичний цикл, що затягнувся, сформував "стратегічну паузу" - період неспроможності влади до системного вироблення, прийняття та реалізації рішень, орієнтованих на стратегічну перспективу", стверджують експерти Інституту стратегічних досліджень [21, с. 221-222].

Через непорозуміння серед урядовців важливі політико-правові рішення, що мають сприяти розвитку сфери освітніх послуг. Ще з більшою обережністю до урядових конфліктів ставляться інвестори. З огляду на несприятливий політичний клімат в Україні вони зволікають з новими капіталовкладеннями.

Негативними політико-правовим фактором впливу на ефективність освіти є корупція, яка ідентифікується Світовим банком як головна перешкода для економічного та соціального розвитку, що уповільнює його шляхом порушення чинного законодавства та послаблення інституційного фундаменту економічного зростання. До того ж, корупційні дії різних інституцій та осіб слугують додатковим джерелом організаційних і фінансових втрат суб'єктів господарювання.

Не є винятком і освітня сфера України. Хабарництво серед працівників освіти здебільшого зумовлено особливостями освітньої політики, що перешкоджають вільному доступу населення до здобуття освіти.

Національні особливості системи освіти. Моделі освіти та освітня практика будь-якої країни визначається національними особливостями, структурою національної економіки. І хоча окремі навчальні заклади відображають типологію та характерні риси цих моделей із різним ступенем глибини та у широкому спектрі варіантів, у цілому ці особливості є доволі відчутними.

Після проголошення в Україні незалежності сфера освітніх послуг, що не зазнала кардинальних змін, дедалі більшою мірою не відповідає соціально-економічному розвитку. Склалася парадоксальна ситуація: держава усунулася за забезпечення робочими місцями, але далі контролює зміст та організацію освіти. За умов глобалізації й інформаційної революції, коли в економіці поступово формуються конкурентні відносини, освіта вже не виконує своєї суспільної функції. За радянських часів освіта підтримувала ідеологію протистояння із Заходом, тому її система управління, організаційні засади і зміст не були зорієнтовані на світову чи європейську інтеграцію. Україна успадкувала цю тоталітарну за характером освіту, що склалася як замкнута, закрита система. "Радянська освіта мала потужну інфраструктуру і функціонувала досить ефективно, забезпечуючи високий рівень знань у галузі точних наук і відданість комуністичним ідеям серед більшої частини населення радянських республік. Але така система могла існувати тільки в тоталітарному режимі, для підтримки якого її, власне, й було створено".

Нині освіта перебуває у критичному стані, і держава визнала цей факт. У тексті національної програми "Освіта" ("Україна XXI століття" 1994-2005 рр.) містяться положення, що доводять та оприлюднюють цей факт: "...існуюча в Україні система освіти перебуває в стані, що не задовольняє вимог, які постають перед нею в умовах розбудови української державності. Це виявляється у невідповідності освіти запитам особистості, суспільним потребам та світовим досягненням людства; у знеціненні соціального престижу освіченості; у спотворенні цілей та функцій освіти; бюрократизації всіх ланок освітньої системи".

Факт кризового стану освіти України доводять міжнародні порівняння і рейтинги. За даними щорічного звіту "Human Development Report", Україна разом із Тунісом, Казахстаном, Грузією, Туреччиною та іншими у 2005 р. входила до другої групи країн (із середнім рівнем розвитку людського потенціалу) і посідала за показником ІРЛП 76 місце у рейтингу серед 177 країн. Ця позиція є нижчою на 31 пункт ніж у 1993 р. (45 місце) але на 2 пункти вище ніж у 1998 р. (78 місце), що можна пояснити, не лише політичною нестабільністю, зменшенням приросту показників ВВП і ВВП на душу населення в країні, а й погіршенням показників розвитку освіти.

У розрахунках Індексу глобальної конкурентоспроможності (GCI) Всесвітнього економічного форуму освіта представлена відразу в двох групах показників, що враховують результати функціонування початкової, середньої та вищої школи. У 2007 р. Україна посіла 73 місце (між Бразилією та Румунією) - з поміж 130 країн світу, залишивши попереду в рейтингу Казахстан (61-е), Узбекистан (62-е), Азербайджан (66-е). Гірші показники мають лише Грузія - 90-е місце, Вірменія - 93-е, Молдова - 97-е, Таджикистан - 117-е. Найкращий результат серед країн колишнього СРСР мали Естонія (27-е), Литва (38-е) та Латвія - 45 міс-

це. Продемонстрований Україною результат 2007 року на чотири позиції нижче ніж у 2006 р.

Висновки про низьку ефективність освітньої політики України підтверджує рейтинг світової конкурентоспроможності Міжнародного інституту розвитку менеджменту (IMD). Національна конкурентоспроможність оцінюється за чотирма напрямками та 312 критеріями. Один із них - розвиток інфраструктури - безпосередньо залежить від стану системи освіти й оцінюється за 16-ма показниками, включно з часткою видатків на освіту (% від ВВП), їх вартісним виміром на душу населення, відсотком населення, що у віці від 25 до 34 років має вищу освіту, рівнем безграмотності дорослого населення. За опублікованими даними рейтингу 2008 року, трійка лідерів була відповідно такою: США, Сінгапур і Гонконг.

Передостанньою у рейтингу була Україна, рейтинг якої знизився за рік з 46-го до 54 місця, залишивши позаду лише Венесуелу. На думку експертів, погіршення ситуації в Україні є свідченням не лише макроекономічної нестабільності, а й неефективного використання ресурсів, що виділяються державою на розвиток соціальної інфраструктури, а також недосконалого реформування важелів впливу держави на функціонування і розвиток національної економіки, зокрема й на систему освіти.

Отже, можна зробити висновок, що особливості функціонування та розвитку системи освіти України визначаються тими чинниками, які здебільшого мають стримуючий характер. Виявлені нами взаємозв'язки є основою для побудови прогнозних моделей результатів функціонування сфери освітніх послуг в Україні.

Література

1. Красняков Є. Державне фінансування освіти не має бути залишковим / Красняков Євген Васильович // Рідна школа. - 2004. - № 7-8. - С. 3-7.
2. 111. Про освіту: Закон України від 23.05.91 р. № 1060-XII // Відомості Верховної Ради УРСР. - 1991. - № 34. - С. 943-961.
3. Затонацька Т. Г. Бюджетні видатки на розвиток людського капіталу // Т. Г. Затонацька // Фінанси України. - 2008. - № 2. - С. 53-60.
4. Генкин Б. М. Экономика и социология труда / Б. М. Генкин. - М.: ИНФРА-М-НОРМА, 1998. - 245 с.
5. Крючкова І. В. Структурні чинники розвитку економіки України / І. В. Крючкова. - К.: Наукова думка, 2004. - 317 с.
6. Куклін О. В. Економічні аспекти вищої освіти / О. В. Куклін. - К.: Знання України, 2008. - 331 с.
7. Про невідкладні заходи щодо забезпечення функціонування та розвитку освіти в Україні: Указ Президента України від 4.07.2005 р. № 1013/2005 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу:
8. Аримото А. Реформа высшей школы Японии / А. Аримото // Экономика образования. - 2007. - № 6. - С. 91-92.
9. Хижняк Л. М. Державна освітня політика в умовах глобалізації: пошуки оптимальної моделі [Електронний ресурс] / Національна бібліотека України імені В.І.Вернадського. - Режим доступу:
10. Про внесення змін до Інструкції про порядок обчислення заробітної плати працівників освіти: Наказ Міністерства освіти України від 11.06.2007 р. № 471 // Офіційний вісник України. - 2007. - № 46. - С. 124-128.
11. Зовнішня трудова міграція населення України (Результати загальнонаціонального вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань трудової міграції 2005-2008 рр.). - К.: Український центр соціальних реформ, Державний комітет статистики України, 2009. - 120 с.
12. Содействие занятости молодежи: ответ на вызов: IV доклад шестого пункта повестки дня Международной конференции труда "Молодежь: пути к достойному труду" [Електронний ресурс] / Международное бюро труда. - Режим доступа:
13. Савицкая Е. В. Ценность и доступность высшего профессионального образования в России / Е.В. Савицкая // Вопросы статистики. - 2004. - № 9. - С. 45-50.
14. Дослідження стратегічних напрямів реформування освіти і науки в Україні: аналітична записка Міжнародного центру перспективних досліджень [Електронний ресурс] / Міжнародний центр перспективних досліджень. - Режим доступу:
15. Тилак Дж. Основные тенденции в финансировании высшего образования в мире // Дж. Тилак / Экономика образования. - 2006. - № 5. - С. 56-58.
16. Левчишена О. Вища школа України на сучасному етапі розвитку в контексті регуляторної політики держави / Оксана Левчишена // Освіта і управління. - 2009. - Т. 12. - № 2. - С. 17-23.
17. Ходаков В. Е. Высшее образование: взгляд со стороны и изнутри / В. Е. Ходаков. - Херсон: Олди-плюс, 2001. - 212 с.
18. Оцінка громадянами України свого соціального статусу та соціального самопочуття у 2007 році [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень. - Режим доступу:
19. Бурдон Ж. Расходы семей на образование: тратит мало, чтобы получить много / Ж. Бурдон // Экономика образования. - 2007. - № 4. - С. 57-64.
20. Статистичний збірник "Витрати і ресурси домогосподарств України у 2008 році" (за матеріалами ви-

біркового обстеження). - К.: Державний комітет статистики України, 2009. - 450 с.

21. Рубан Ю. Г. Україна в 2005-2009 рр.: стратегічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку: моногр.; за заг. ред. Ю. Г. Рубана. - К.: НІСД, 2009. - 655 с.

УДК 37.015.6 (477)

Кучеренко С.Ю.,

к.е.н., старший викладач кафедри економічної теорії та методології наукових досліджень
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ЦІНОУТВОРЕННЯ НА РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ

Розглядаються питання визначення вартості освітніх послуг та формування ефективної цінової політики у вищих навчальних закладах, аналізується вартість освітніх послуг для потенційних споживачів.

Ключові слова: ринок освітніх послуг, ціноутворення, освітня послуга, вартість навчання, потенційні споживачі.

Рассматриваются вопросы определения стоимости образовательных услуг и формирования эффективной ценовой политики в высших учебных заведениях, анализируется стоимость образовательных услуг для потенциальных потребителей.

Ключевые слова: рынок образовательных услуг, ценообразование, образовательная услуга, стоимость обучения, потенциальные потребители.

The problems of determining the value of education and development of efficient pricing in higher education, analyzed the cost of educational services to potential customers.

Keywords: market of educational services, pricing, educational services, the cost of training, potential consumers.

В умовах ринкової економіки система вищої освіти країни представляє собою окрему самостійну галузь народного господарства, яка характеризується складним комплексом відносин між вищими навчальними закладами (ВНЗ), які надають освітні послуги, споживачами цих послуг - абітурієнтами, а також підприємствами-споживачами кінцевого продукту діяльності ВНЗ - випускниками. Як суб'єкт ринкової економіки, ВНЗ є товаровиробником переважно інтелектуальної продукції та послуг і реалізує цю продукцію як за державними, так і за ринковими (договірними) цінами.

Аналіз останніх досліджень. Питанням ціноутворення на ринку освітніх послуг займаються вітчизняні та зарубіжні науковці такі як, Т.М. Боголіб, І. С. Каленюк, Т. Є. Оболенська, В. М. Огаренко, А. Б. Віфлемський, А. П. Панкрухін, В. Д. Чухломін, Д. А. Шевченко. Політика ціноутворення сучасного вищого навчального закладу стосується життєво важливих аспектів його існування і подальшого розвитку тому має бути обґрунтованою. Дослідження особливостей ціноутворення на ринку освітніх послуг в сучасних умовах є актуальним.

Метою статті є виявлення та аналіз чинників, які мають враховуватися ВНЗ при формуванні ціни на освітні послуги.

В статті 61 Закону України "Про освіту" встановлено, що крім бюджетного, фінансування державних навчальних закладів та установ системи освіти здійснюється за рахунок додаткових джерел фінансування, а саме кошти, одержані за навчання, підготовку, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів відповідно укладених договорів; плата за надання додаткових освітніх послуг; кошти, одержані за науково-дослідні роботи (послуги) та інші роботи, виконані навчальним закладом на замовлення підприємств, установ, організацій та громадян тощо [1].

Отже, якщо раніше на освітньому ринку існувало фінансування освіти з бюджету, як безкоштовне навчання, то при переході до ринкової економіки заклади освіти отримуючи значно менше коштів на діяльність і розвиток почали шукати інші джерела фінансування. Освіта із безкоштовної перетворилась в товар, який має свою ціну.

Освітня послуга - це не матеріальна, а соціальна цінність. Від інших нематеріальних послуг (охорони здоров'я, спортивно-оздоровчих, культурно-видовищних) освітні послуги відрізняються особливою споживацькою вартістю: здатністю задовольняти потреби людини в його духовному, інтелектуальному розвитку і в придбанні тої чи іншої спеціальності.

Освітня послуга як товар достатньо специфічна, так як володіє особливими характеристиками [2, с.116]:

- освітню послугу неможна упакувати і віднести додому;
- споживач, отримавши таку послугу, збагачується новими знаннями;
- освітня послуга може бути продана будь-яку кількість разів різним споживачам;
- не завжди є можливість спів ставити ціни на подібні освітні послуги, що надаються різними виробниками.

Освітні послуги, як специфічний товар, якість якого підпорядковується законам ринкової конкуренції та деяким обмеженням держави, характеризується наступними основними ознаками [3, с.237]:

- підготовленість професорсько-викладацького персоналу та його участь в науково-дослідній роботі;
- відпрацьованість освітніх стандартів і програм;
- організація і проведення роботи щодо підготовки абітурієнтів до вступу у ВНЗ;
- рівень організації навчально-освітнього процесу;
- рівень розвитку матеріальної бази вищого навчального закладу та ін.

Ціна освітньої послуги - це ринкова ціна, яка формується під впливом попиту та пропозиції. Можна виділити два види цін:

- 1) ціна попиту - максимальна ціна, яку б погодилися заплатити споживачі;
- 2) ціна пропозиції - максимальна величина ціни, за якою б погодився виробник продавати свої послуги.

В ідеалі вони могли б задовольнити обидві сторони. Хоча на практиці, особливо в ринкових умовах, цього, як правило, не буває [4, с. 29].

Ціна покупця формується під впливом таких чинників: рівня життя населення, його платоспроможності, престижності закладу, спеціальності, перспектив працевлаштування. Ці фактори мають вплив і на попит на освітні послуги вищого навчального закладу.

На ціну продавця (вищого навчального закладу) впливають: собівартість навчання студентів, норма прибутку, рівень інфляції, етап життєвого циклу освітньої послуги, рівень конкуренції, державне регулювання цін, маркетингова стратегія. У результаті збалансування ціни покупця та ціни продавця отримують ринкову ціну освітньої послуги [4, с. 30].

При розрахунку ціни найчастіше вирішуються такі задачі [2, С.116-118].

1. Максимізація прибутку. За цим методом ціна визначається за принципом "витрати плюс прибуток". Затрати на навчання коливаються в залежності від статусу і престижності освітньої установи, кваліфікації викладачів. Від кількості студентів залежність менше відображена (в розрахунку на одного студента).

2. Максимізація охоплення (збільшення кількості студентів при більш низьких цінах). Тут відслідковується орієнтація на попит, що передбачає диференційовані ціни на освітні програми, освітні рівні, час і місце навчання. Цей метод доцільний при наявності сегментації ринку студентів.

3. Відшкодування витрат. Якщо витрати великі, то часто компенсуються з спонсорських чи засновницьких засобів. Освітня установа орієнтується на конкуренцію, а ціна встановлюється на рівні цін конкурентів.

Практично при встановленні ціни необхідно вирішувати всі перераховані задачі.

Штефанич Д. та Семенюк С. у своїй праці пропонують наступні етапи при визначенні ціни освітніх послуг [4, С. 30,31]:

1 етап - вибір цілей ціноутворення: максимізацію прибутку, забезпечення виживання, орієнтацію на цінового лідера, цінову диференціацію, встановлення цін на рівні цін конкурентів, максимізацію частки ринку. Відповідно до кожної цілі розробляється цінова стратегія навчального закладу.

2 етап - аналіз витрат вищого навчального закладу. На ринку освітніх послуг функціонують заклади різних форм власності (державної та приватної). ДВНЗ заклади надають платні освітні послуги, ціна визначається повідно до наказу Міністерства освіти і науки України, Міністерства фінансів України, Міністерства економіки України від 27.10.1997 р. №383/239/131 "Про порядок надання платних послуг державними навчальними закладами". Вона повинна покривати насамперед витрати на підготовку фахівців, тобто застосовується затратний механізм. Базою для визначення вартості освітніх послуг є розрахунок валових витрат, до яких належать: витрати на оплату праці, відрахування на соціальні потреби, матеріальні витрати, амортизацію основних фондів, які використовуються в процесі надання послуг, проведення поточного ремонту та ін. Крім зазначених витрат, до ціни послуги включається прибуток (якщо він планується), обов'язкові податки, відрахування. Прибуток, згідно з вищезазначеним документом, повинен спрямовуватися на покриття дефіциту бюджетних асигнувань. Тому в цьому випадку не можна говорити про ціну в її класичному розумінні, оскільки прибуток не закладається в оплату послуги.

На відміну від державних, приватні освітні заклади мають юридичну та господарську самостійність, тому в ціну на послуги включають прибуток, рівень якого залежить від попиту на ринку.

Собівартість (валові витрати) включає постійні та змінні витрати. Постійні витрати (ПВ) - це сума витрат закладу освіти протягом одного навчального року, яка не залежить від чисельності студентів (ЧС), зарахованих на навчання. Змінні витрати (ЗВ) - це витрати закладу освіти, які залежать від річного плану підготовки фахівців і можуть коливатися.

3 етап - розрахунок розміру мінімальної індивідуальної плати на підготовку за певною освітньою програмою. Вона може визначатися так:

$$Ц = \frac{ПВ}{ЧС} + \frac{ЗВ}{ЧС},$$

4 етап - це вивчення попиту та розрахунків еластичності попиту від ціни. Ціна на освітню послугу залежить від попиту. Більш високий попит дає привід для встановлення вищої ціни, а на менш популярні спеціальності вартість навчання часто є нижчою від собівартості.

У цьому контексті важливим питанням для вищого навчального закладу є визначення еластичності попиту на освітні послуги залежно від ціни. З цією метою розраховують коефіцієнт еластичності, який показує, наскільки зміниться обсяг надання освітніх послуг при зміні певного рівня ціни. Розрахувати коефіцієнт еластичності можна за формулою:

$$E = \frac{q_2 - q_1}{(q_1 + q_2) / 2} / \frac{p_2 - p_1}{(p_1 + p_2) / 2},$$

де q_1 і q_2 - обсяг попиту відповідно у базовому та попередньому роках;

p_1 і p_2 - ціна освітніх послуг відповідно у базовому та минулому роках.

5 етап - вибір методу ціноутворення, який залежить від установлених цілей ціноутворення. Для ринку освітніх послуг, на нашу думку, можна використовувати такі методи ціноутворення:

- затратний, суть якого полягає у визначенні ціни як суми собівартості та прибутку (прибуток розраховується множенням собівартості на певну норму рентабельності);
- агрегатний (ціна формується із елементів затрат по статтях калькуляції);
- на основі поточних цін (установлення ціни в діапазоні цін на аналогічні товари);
- метод, який базується на основі попиту, при якому встановлюється верхній рівень ціни, який порівнюється із витратами закладу освіти;
- конкурентний, що передбачає встановлення ціни на основі цін конкурентів.

6 етап - розрахунок базової ціни. Пройшовши всі попередні етапи, проаналізувавши попит на освітні послуги вищого навчального закладу, можна встановлювати базову ціну. Після її визначення потрібно розрахувати беззбитковий обсяг підготовки спеціалістів та порівняти його із попитом на ринку освітніх послуг. Тоді можна розраховувати оптимальну ціну на ринку, яка буде враховувати й інтереси вищих навчальних закладів, і споживачів освітніх послуг. У цьому контексті для ВНЗ основне завдання - зафіксувати точку зору споживачів на послуги освітнього закладу, тобто вигоди, які вони планують отримати.

Базову ціну потрібно розраховувати для всіх спеціальностей, а вищий навчальний заклад буде встановлювати ціну, згідно із попитом на той чи інший напрям підготовки чи спеціальність. Базова ціна передбачатиме відшкодування витрат на надання освітніх послуг. Кожен ВНЗ буде індивідуально розраховувати базову ціну.

Вищі навчальні заклади незалежно від форми власності мають право в ціну включати певний рівень прибутку. На його величину впливають такі чинники, як імідж вищого навчального закладу, його престиж; місцезнаходження закладу; наявність аналогічних вищих навчальних закладів у регіоні чи місті та ін. Відповідно до цього вартість платних освітніх послуг у державних закладах буде відрізнятися в розрізі ВНЗ, регіонів, окремих спеціальностей [4, с.31].

В умовах постійного зменшення чисельності випускників загальноосвітньої школи, що зумовлене демографічною кризою, між ВНЗ посилюється суперництво за покупців освітніх послуг. Одним із досить ефективних методів ведення конкурентної боротьби між вишами є цінова конкуренція. Для того, щоб майбутні студенти-контрактники та їхні батьки віддали перевагу певному навчальному закладу, йому достатньо встановити плату за навчання на декілька сотень гривень нижчу, ніж у його конкурентів. Всі інші можливі переваги в даному випадку вже не спрацюють (5, с.153).

Розглянемо на прикладі вищих навчальних закладів Київської області вартість підготовки фахівців галузі знань "Економіка підприємництва", напрями підготовки "облік і аудит", "економіка підприємства", "фінанси і кредит" за кошти фізичних та юридичних осіб. Таких закладів у області є три, решта вищі навчальні заклади м.Києва.

Для аналізу інформація про вартість освітніх послуг використовувалась з офіційних сайтів ВНЗ, зокрема як ми бачимо, деякі університети відобразили вартість навчання 2010 року, хоча сьогоdnішнього абітурієнта цікавить вартість навчання 2011/2012 н.р. Окремі ВНЗ, такі як Національна академія статистики, обліку та аудиту, Київський національний університет ім. Тараса Шевченка у правилах прийому та інформації для абітурієнта взагалі не відобразили вартість навчання.

Дані таблиці дають змогу відслідковувати диференціацію цін на освітні послуги. Звичайно, тон у ціновій політиці задають столичні вузи, де ціна на освітні послуги за певними спеціальностями галузі знань "Економіка і підприємництво" порівняно з регіональними вищими навчальними закладами суттєво відрізняється. Найвища вона у Київському національному торговельно-економічному університеті, найнижча - у Білоцерківському національному аграрному університеті. Чому на ринку освітніх послуг при підготовці фахівця з економіки у різних ВНЗ (освітньо-професійні програми підготовки яких близькі за своїм змістом) так відрізняються ціни? Відповідь на це питання можуть дати лише керівники цих закладів.

Ціна на освітні послуги ВНЗ м.Києва та Київської області, грн

№ п/п	Назва вищого навчального закладу	Освітньо-кваліфікаційні рівні (вартість одного року навчання)		
		Бакалавр (денна/за- очна)	Спеціаліст (денна/за- очна)	Магістр (ден- на/заочна)
ВНЗ Київської області				
1	Білоцерківський національний аграрний університет (ціна 2010 р.)	5950/4000	6500/4000	8500/6400
2	ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди" (ціна 2011 р.)	8500/6000	8600/6500	9500/7500
3	Національний університет державної податкової служби України (ціна 2011 р.)	14581/6805	14581/6805	14776/7777
ВНЗ м. Києва				
1	Національний університет біоресурсів і природокористування України (ціна 2011 р.)	13250/6075	14000/9360	15500/10600
2	Академія муніципального управління (ціна 2010 р.)	8900-9700/ 6500-6700	10200-10700/7500-7800	12100/8900
3	Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана (ціна 2011 р.)	13718/5693	-	16738/9570
4	Національний технічний університет України (ціна 2011 р.)	від 14730/8730	від 16370/8730	від 16370/8730
5	Київський національний торговельно-економічний університет (ціна 2011 р.)	16810/7086*	18670/5490	-
6	Українська академія бізнесу та підприємництва (ціна 2011 р.)	9800/7300	9800/7300	-

* середня вартість навчання за чотири на денній та п'ять на заочній формі навчання (вартість першого року навчання 14490/7690 грн, останнього - 19280/5630 грн).

На перший погляд, ситуація цілком відповідає світовим стандартам: існує ринок освітніх послуг різної вартості, на якому кожен відповідно до платоспроможності може отримати освітні послуги.

Для того, щоб майбутні студенти-контрактники та їхні батьки віддали перевагу певному навчальному закладу, йому достатньо встановити плату за навчання на декілька сотень гривень нижчу, ніж у його конкурентів. Всі інші можливі переваги в даному випадку вже не спрацьовують [5, с. 153].

У ситуації, коли вартість освітньої послуги по ідентичній спеціальності однакова в декількох ВНЗ, споживачі (суспільство, підприємство, фізична особа) надають перевагу тому, який, на їх погляд, по перше, має кращий імідж, по друге - здатний надати послугу кращої якості, по третє - надає більше можливості по використанню отриманих знань на практиці [3, с. 237].

В умовах функціонування ринку освітніх послуг, коли вищим навчальним закладам доводиться боротися за кожного студента, особливо в останні роки, в умовах демографічного спаду, питання ціноутворення є прерогативою виключно освітніх закладів і не повинно регулюватися з боку держави. Вищі навчальні заклади, враховуючи свої позиції на ринку освітніх послуг, будуть вибирати ту чи іншу стратегію та метод ціноутворення. Тільки за таких умов ефективно функціонуватиме ринок освітніх послуг. У цій ситуації важливим питанням є визначення базової вартості освітніх послуг, а оптимальна ціна повинна передусім відповідати ринковому попиту та пропозиції і цим забезпечити повний ліцензійний набір, покриваючи при цьому витрати на освітню послугу [4, с. 33].

Висновок: Зростання частки позабюджетних коштів фінансування в загальному обсязі асигнувань на навчання і професійну підготовку є показником розширення сфери ринкових відносин в освіті, її подальшої комерціалізації, що викликає необхідність обґрунтування ціноутворення на ринку освітніх послуг.

Література

1. Закон України "Про освіту" №1060-ХІІ від 23.05.1991 р. [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1060-12.
2. Вифлеемский А.Б. Экономика образования: учебное пособие в 2 кн. / Вифлеемский А.Б. - Книга 2. - М.: Народное образование, 2003. - 384 с.
3. Боголіб Т.М. Роль освіти і науки у пост індустріальному розвитку України: монографія. / Боголіб Т.М. - К.: Корпорація, 2010. - 408 с.
4. Штефаніч Д.А. Особливості ціноутворення на ринку освітніх послуг / Д.А. Штефаніч, С.Б. Семенюк // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. - Вип. 7. - 2008. - С.29-33.
5. Кукурудза І.І. Ринок послуг вищої школи в Україні: стан, проблеми та перспективи / І.І. Кукурудза // Вісник Черкаського університету - №152 - 2009. - С.148-163.

ФУНКЦІЇ НОВИХ ЕКОНОМІЧНИХ ТЕРМІНІВ

У статті проаналізовано нові економічні терміни, які вживають у мові сучасної української періодики, виокремлено кілька шарів лексики за різними сферами використання, визначено стилістичну роль термінів на позначення економічних понять та процесів.

Ключові слова: нові економічні терміни, українська періодика, стилістична роль, нові функціонально-стилістичні вияви термінів.

В статье проанализированы новые экономические термины, которые употребляют в языке современной украинской периодики, выделены несколько пластов лексики за разными сферами употребления, определена стилистическая роль терминов, обозначающих экономические понятия и процессы.

Ключевые слова: новые экономические термины, украинская периодика, стилистическая роль, новые функционально-стилистические проявления терминов.

In the article analyzes the new economic terms that are used in the modern Ukrainian language periodicals, selected a few layers of vocabulary in different spheres of use, defined stylistic role of the term for economic concepts and processes.

Keywords: new economic terms, the Ukrainian Periodicals stylistic role, the new functional-stylistic manifestations of terms.

Термін певний час "не обростає" значеннями на своєму первинному етапі використання, коли він тільки увійшов до мови, означаючи нові поняття, предмети, дії, процеси тощо. Наприклад, до сучасної української мови увійшли мовні одиниці як ребрендинг "процес зміни назви компанії; зміни іміджу фірми"; ріелтер (ріелтор) "спеціаліст із купівлі продажу нерухомості", варант "сертифікат, що підтверджує наявність товару на складі", які, використовуючись в економічній сфері та галузі ринкових відносин, мають лише одне значення. Напр.: "Ій [Україні] надали статус країни з ринковою економікою і цієї ж весни було запущено програму ребрендингу для багатьох компаній" ("Україна молода", 13.04.2006); "Ріелтор - друг, ворог, брат, сват? У яких випадках можна довіряти, а в яких - ні агентствам нерухомості?" ("Товариш", 17-20.02.2006); "Прислухайтесь до порад ріелтера одного зі столичних агентств нерухомості" ("Голос України", 28.04.2006); "Варант безпечний для застосування на більшості польових, овочевих та плодкових культур" ("День", 13.09.2010).

Одним з аспектів семантико-стилістичного підходу є вивчення місця і ролі термінологічних лексем у мові публіцистики як важливого засобу оновлення та збагачення мови періодики, що й визначає актуальність дослідження. Це засвідчує низка сучасних лінгвістичних розвідок із зазначеної проблематики [1; 2; 3; 4].

Серед загалу економічних термінів виділяємо кілька шарів лексики за сферами застосування:

1. Терміни банківської справи, фінансів, розрахунків та кредитування.
2. Терміни, що позначають акційні процеси та ринки цінних паперів.
3. Терміни на позначення економічних процесів на підприємствах, фірмах, організаціях, товариствах.
4. Терміни на позначення процесів ціноутворення та купівлі продажу.
5. Терміни процесів страхування.

Ставимо за **мету** проаналізувати нові економічні терміни, які вживають у мові сучасної української періодики. Завданням є виокремити кілька шарів лексики за різними сферами використання, визначити їхню стилістичну роль, описати терміни на позначення економічних понять та процесів.

Виклад. У мові української періодики простежуємо тенденцію до активного використання термінів банківської справи, фінансів, розрахунків та кредитування, що зумовлено збільшенням кількості операцій із грошми, розгалуженою мережею відділень банків як вітчизняних, так і зарубіжних, які надають широкий спектр послуг, в тому числі й кредитів. До нових термінів, що позначають поняття, процеси та стани фінансової та банківської справ, відносимо: дефолт "стан в кредитних відносинах, що настає, коли позичальник не виплачує свої борги або платежі"; еквайр "банк, що здійснює еквайрінг"; еквайрінг "діяльність банку щодо технологічного, інформаційного обслуговування торговців та виконання розрахунків з ними за операції, які здійснені із застосуванням платіжних карток"; єврокард "один із видів міжнародних карток"; кліринг "система безготівкових розрахунків, що ґрунтується на зарахуванні банками взаємних платіжних вимог сторін, що беруть участь у розрахунках"; факторинг "фінансова комісійна операція, при якій клієнт переступає дебіторську заборгованість відповідній компанії"; фінансіаризація "міжнародні фінанси-економічні операції"; форфейтинг "спосіб фінансування (кредитування) зовнішньоекономічних операцій, який полягає в купівлі одного експортера експортних вимог" та ін. Напр.: "Справді, хто ж купуватиме корпора-

тивну облигацію, що несе на собі істотно більший ризик дефолту, коли от-от ринок накриє хвиля дешевого державного боргу?" ("Дзеркало тижня", 14.01.2011); "Минулих вихідних інформаційний простір раптово сколихнула інформація про можливий дефолт України" ("Дзеркало тижня", 11.03.2011); "Аналітики подають інформацію щодо еквайрів" ("Газета по-українськи", 14.08.2010); "В Україні є банки, що здійснюють еквайринг" ("Дзеркало тижня", 20.03.2011); "У світі стали популярними у використанні єврокарди" ("Газета по-українськи", 4.04.2010); "Йдеться про поліпшення функціонування системи обліку та клірингу цінних паперів, підвищення довіри та стимулювання розвитку ринків капіталу" ("Дзеркало тижня", 18.02.2011); "У банках України стрімкого розвитку набув факторинг" ("День", 18.09.2010); "Постійна фінансіаризація різних країн супроводжується дедалі складнішим переплетінням вторинних ефектів" ("Фінанси України", №7, 2010); "Операції форфейтингу стали недоцільними при укладанні договору НБУ та комерційних банків" ("Голос України", 23.06.2010).

Подекуди у мові періодики трапляються складні слова типу брідж банк, кредит-банк, хедж-фонд та ін. Напр.: "...з часом вартість активів "брідж банку" може зменшитись, а клієнти можуть подати перевагу іншим банкам" ("Урядовий кур'єр", 3.09.2010); "Кредит-банки втратили довіру в українців" ("Україна молода", 12.08.2010); "Продавцям кредитних деривативів стали не лише банки, а й страхові компанії, хедж фонди, пенсійні та інвестиційні фонди" ("Фінанси України", №2, 2011).

У зв'язку з активними процесами на ринку цінних паперів, на біржах, придбанням, продажем різних акцій, функціонування фондів тощо до мови сучасної періодики увійшла низка термінів, якими послуговується ця сфера. Напр.: андерайтер "компанія або інша юридична особа, яка здійснює управління процесом випуску цінних паперів та їх розподілу"; андерайтинг "діяльність професійного учасника ринку цінних паперів з організації емісії"; гудвіл "різниця між вартістю придбаних частин активів дочірнього підприємства та балансовою вартістю цих активів на дату придбання"; депозитарій "інститут, який дає змогу здійснювати розрахунки в цінних паперах через комп'ютеризовану систему обліку та спрощує їхній обіг на вторинному ринку"; дисконт "сума перевищення вартості погашення боргових цінних паперів над їх собівартістю"; ендаумент "цільовий фонд, призначений для фінансування організацій освіти, культури, медицини"; оферта "публічна невідклична пропозиція для всіх учасників торгів ринку заявок щодо купівлі або продажу конкретно визначеної кількості цінних паперів"; сек'юритизація "продаж активів банку через перетворення їх в цінні папери"; транзакція "зміна права розпорядження матеріальними благами або послугами, в якій бере участь більш, ніж один суб'єкт", напр.: "Андерайтер пропонує інвесторам облигації до продажу" ("Газета по-українськи", 6.07.2011); "Розвиток андерайтингу в Україні свідчить підвищення ціни акцій державних підприємств" ("День", 4.09.2010); "Як довести, що гудвіл - нуль?" ("Урядовий кур'єр", 3.04.2010); "І обов'язково треба звернутися у Вашингтон до головного офісу США з міжнародного розвитку, який майже два десятиріччя диригує створенням українських ринків капіталу, фінансуючи розвиток наших бірж, депозитаріїв..." ("Дзеркало тижня", 4.03.2011); "Ставка дисконту при купівлі цінних паперів визначена державними органами реєстрації" ("Гроші", №4, 2010); "Центр створить свій перший ендаумент на базі благодійного фонду" ("День", 5.06.2010); "А не можна відкликати свою оферту впродовж п'яти днів?" ("День", 8.09.2010); "Російські банки поновлять сек'юритизацію активів не раніше третього кварталу наступного року..." ("Фінанси України", №7, 2010); "При вчиненні транзакції немає необхідності передавати ні номер карти, ні тим більше код..." (www.epravda.com.ua).

В умовах ринкових відносин, зокрема широкою конкуренцію активізувалися економічні процеси на підприємствах, фірмах, організаціях, товариствах тощо. У мові української сучасної періодики з'явилися такі нові терміни: аутсоринг "передача компанією неосновних для компанії бізнес процесів стороннім виконавцям на умовах субпідяду"; бенчмаркінг "процес пошуку стандартного чи еталонного економічно ефективного підприємства-конкурента"; кластер "сконцентровані за географічною ознакою групи взаємозалежних компаній"; конгломерація "сукупність фірм, які не мають яких-небудь виробничих основ, але об'єднані організаційними або фінансовими зв'язками"; ліверидж "важіль, за допомогою якого надається можливість впливати на зміни операційних витрат підприємства"; реінженіринг "радикальне перепроєктування організації з метою покращення показників діяльності"; таргетування "спосіб реалізації господарської політики держави чи окремого підприємства"; холдинг "сукупність материнської компанії та контрольованих нею дочірніх компаній", напр.: "Значного поширення набула модель банкоматного бізнесу, за якої незалежні компанії керують пристроями, що належать банкам, на основі аутсорингу" ("Газета по-українськи", 29.03.2010); "Поява бенчмаркінгу в Україні допомогла збитковим підприємствам вийти з кризи" ("Голос України", 4.08.2010); "Кластери та конкурентноспроможність прикордонних регіонів" ("Україна молода", 5.11.2010); "Конгломерація двох компаній - це перший крок до лідерства в телеіндустрії" ("День", 7.09.2010); "Операційний ліверидж значною мірою залежить від частки постійних витрат у сукупних витратах підприємства" ("День", 5.09.2010); "Досвід проведення реінженіринга різних компаній описують різні автори спеціалісти" ("День", 14.12.2010); "Питання таргетування структури власного капіталу підприємства практично не висвітлюється в економічних джерелах" ("Урядовий кур'єр", 6.07.2010); "Динамічно роз-

вивається автомобільний холдинг у Польщі" ("Україна молода", 7.09.2010).

В українській економіці в умовах ринкових відносин поживали процеси купівлі-продажу, актуальними постали ціноутворюючі компоненти. У мові сучасної періодики відповідно з'явилися нові терміни на позначення цих процесів. Напр.: агфляція "швидке підвищення цін на харчі"; акцепт "згода на оплату чи гарантія виплати грошових, товарних документів або товару"; гешефт "вигідна дрібна спекуляція"; дезінфляція "зниження рівня інфляції (темпу зростання цін); мерчейдайзинг "комплекс заходів, метою якого є підвищення попиту на продукцію"; овербот "різке підвищення цін на певний товар"; оверсолд "різке зниження цін на певний товар"; ритейл "роздрібна торгівля", пор.: "Агфляція спровокує продовольчу кризу" ("Урядовий кур'єр", 5.09.2010); "При розрахунках із постачальниками застосовуються розрахунки з акцептом..." ("День", 8.08.2010); "Сформована інформаційна завіса створила хороші шанси для невеличкого гешефту чиновників, які набули досвіду в бюрократичній комбінаториці" ("Дзеркало тижня", 18.02.2011); "Рівень довіри до антиінфляційної політики є одним із чинників, від якого залежить величина втрат, пов'язаних із проведенням дезінфляції" ("Голос України", 5.11.2010); "У супермаркеті розкажуть, який комплекс послуг мерчейдайзингу" ("День", 8.09.2010); "В Україні немає чого чекати оверсолду, наша перспектива - овербот" ("Газета по-українськи", 9.09.2010); "Правильна концепція розвитку ритейла забезпечує високі фінансові показники" ("Голос України", 6.07.2010).

Рідше в мові української періоди використовують терміни, якими послуговується сфера страхування. Напр.: аджастер "експерт з оцінки вартості майна, що бере участь у вирішенні спірних питань між страхувальником та страховиком"; асистанс "послуги, які надаються туристам у відповідності з умовами страхового договору, які перебувають у момент страхового випадку за кордоном"; бордеро "документально оформлений перелік ризиків, прийнятих до страхування і належить перестраховуванню з указаною страховою сумою"; франшиза "частина збитків, які не виплачуються страховою компанією під час страхового випадку", пор.: "Спілка аджастерів України знайшла недоліки страхової діяльності в Україні" ("Газета по-українськи", 9.09.2010); "Українські страхові компанії часто застосовують асистанс у своїй діяльності" ("День", 16.08.2010); "Бордеро передбачає повний перелік ризиків..." ("Голос України", 18.09.2010); "Страхові кампанії пропонують різні види франшиз" ("Урядовий кур'єр", 17.08.2010).

Крім термінів, у періодиці широко використовують термінологічні словосполучення, які стосуються функціонування банків, підприємств, компаній та іншої економічної діяльності. Напр.: венчурні фонди, інфляційне таргетування, маржа прибутку, материнський банк, монетарна трансмісія, монітарний акціонер, операційний ризик, субординований кредит, транскордонний банк, трансферний ризик, а також складні словосполучення: венчурний інвестиційний фонд, кредитні дефолтні свопи, міжнародний ринок капіталів, монетарний трансмісійний механізм та ін. Пор.: "Адміністрація малого бізнесу сприяє розвитку інноваційної діяльності, а також комерціалізації високотехнологічних проектів за рахунок створення венчурних фондів..." ("Дзеркало тижня", 8.04.2011); "Режим інфляційного таргетування дозволяє центральному банку країни гнучко реагувати на зміни макроекономічної ситуації..." ("Фінанси України", №10, 2010); "При визначенні норми прибутку необхідно включати показник маржі прибутку" ("Все про бухгалтерський облік", №7, 2010); "...до капіталу материнського банку дозволено включати внески акціонерів до дочірніх банків" ("Урядовий кур'єр", 25.09.2010); "...більшість експертів впевнена, що реалізація права власників 95 відсотків щодо примусового викупу акцій у міноритарних акціонерів призведе до суттєвого зниження кількості акцій..." ("Урядовий кур'єр", 5.10.2010); "...при розрахунку операційного ризику фінансовим установам також буде потрібно розділити свою діяльність на 8 стандартних напрямів" ("Голос України", 4.04.2011); "Альфа-банк подав заявку на максимальний субординований кредит" ("Урядовий кур'єр", 11.02.2011); "У результаті нову політику регуляторів скеровано на зростання повноважень відділень і дочірніх установ транскордонних банків" ("День", 37.03.2010); "Є також компонент ризику країни, відомий як трансферний ризик, який виникає в тому випадку, коли заборгованість позичальника не номінована в національній валюті" ("День", 8.04.2011); "Венчурний інвестиційний фонд інноваційного розвитку не приймає на себе обов'язки та умови прийняття" ("Урядовий кур'єр", 23.02.2011); "Особливо значного поширення набули кредитні дефолтні свопи" ("Голос України", 12.03.2010); "Міжнародний ринок капіталів представлений грошовим ринком - кредити до одного року..." ("День", 5.06.2010); "Для аналізу дії монетарного трансмісійного механізму в Україні були побудовані певні моделі..." ("Урядовий кур'єр", 2.02.2010).

Деякі економічні терміни та термінологічні сполуки синонімізуються, напр.: єврооблігація - євробонд та пруденційне регулювання - пруденційний нагляд, пор.: "Спостерігаємо посилення політики пруденційного регулювання, тобто пруденційного нагляду" ("День", 6.09.2010); "Наша країна в останній раз розміщувала єврооблігації (іншими словами євробонди) восени 2007 року" ("Урядовий кур'єр", 14.06.2010).

Зрідка економічні терміни використовують у заголовках газет, напр.: "Пакти, фонди і дефолти (заг.). У зоні євро хоч і неспокійно, але намітився прогрес" ("Дзеркало тижня", 2.04.2011).

Висновок. На початку XXI ст. під дією позамовних чинників помічаємо тенденцію до творення нових лексем на позначення понять, процесів, особливо це активно проявляється в економічній сфері. Зокрема

ЕКОНОМІКА ЗНАНЬ

в таких галузях: банківської справи, фінансів, розрахунків та кредитування; акційних процесів та ринків цінних паперів; економічних процесів на підприємствах, фірмах, організаціях, товариствах; процесів ціноутворення, купівлі продажу та страхування.

Подальші розвідки потребують тлумачення нових економічних термінів та формування нових лексичних значень аналізованих слів для лексикографічних праць.

Література

1. Катиш Т. В. Особливості функціонування термінологічної лексики в мові української фантастики: дис... канд. філол. наук: 10.02.01 / Катиш Тетяна Валентинівна. - Д., 2004. - 202 с.
2. Навальна М. І. Семантико-стилістичне вживання галузевої термінології в мові української преси початку ХХІ ст. / М. І. Навальна // Теоретична і дидактична філологія : Збірник наукових праць ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди". - Вип. 2. - Міленіум, 2007. - С. 224-235.
3. Непийвода Н. Ф. Мова української науково-технічної літератури: (Функціон.-стиліст. аспект) / Н.Ф. Непийвода / НАН України. Ін-т мовознавства ім. О.О. Потебні. - К. : ТОВ "Міжнар. фін. агенція", 1997. - 303 с.
4. Чирков О. С. Терміни в часі : змінюваність сутності / О. С. Чирков // Вісн. Житомир. держ. ун-ту ім. І. Франка. - 2005. - № 22. - С. 140-142.

ЕКОНОМІКА І ПІДПРИЄМНИЦТВО

УДК: 331.101.6

Алексєєнко В.І.,
старший викладач кафедри економіко-математичних дисциплін
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ВПЛИВ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто теоретичний та методичний підхід щодо підвищення продуктивності праці персоналу підприємств, що у наш час потребує уточнення та доповнення, а також розглядаються науково-методичні підходи щодо розробки стратегії й тактики управління персоналом підприємства, яка орієнтована на залучення й ефективне використання реальних можливостей кожного підприємства.

Ключові слова: продуктивність праці, кадрова політика, ринок праці, мобілізуючий фактор виробництва, ефективізація праці, результативність праці, якість праці.

В статье рассмотрен теоретический и методический подход относительно повышения производительности труда персонала предприятия, которое в наше время нуждается в уточнении и дополнении, а также рассматриваются научно методические подходы относительно разработки стратегии и тактики управления персоналом предприятия, которая ориентирована на привлечение и эффективное использование реальных возможностей каждого предприятия.

Ключевые слова: производительность труда, кадровая политика, рынок труда, мобилизующий фактор производства, эффективизация труда, результативность труда, качество труда.

In the article theoretical and methodical approach is considered in relation to the increase of the labour of personnel of enterprise which in our time needs clarification and addition productivity, and also examined scientifically methodical approaches in relation to development of strategy and tactic of management of enterprise a personnel, which is oriented to bringing in and effective use of the real possibilities of every enterprise.

Keywords: labour productivity, skilled policy, labour-market, mobilizuyuchiy factor of production, efektivizaciya labour, effectiveness of labour, quality of labour.

Актуальність теми: На даному етапі господарювання продуктивність праці є важливим планово-економічним показником, що характеризує не тільки ступінь використання трудових ресурсів на підприємстві, але й рівень ефективності всієї ринкової системи в цілому. А це означає, що фундаментальним напрямком розвитку нової ринкової системи повинні стати стабілізація вітчизняного виробництва та ріст на цій основі продуктивності праці.

Постановка проблеми. Практика господарювання на ринкових засадах підтверджує ту незаперечну істину, що результативність будь-якої виробничо-господарської та комерційної діяльності залежить передусім від компетентності та творчої активності управлінських кадрів, достатньо глибокого знання ними конкурентної економіки, законодавчої бази та соціальних аспектів господарювання. Тому трансформація економічної системи України потребує якісних змін у професійній підготовці фахівців вищої кваліфікації у

сфері економічних знань.

Аналіз основних досягнень та публікацій. Останнім часом з'явилися багато публікацій вітчизняних вчених не тему підвищення продуктивності праці персоналу підприємства, серед них публікації: С.Н. Петренка С.Н., М.С. Пушкар, Ю.С. Цал-Цалко, Є.М.Кайлюк. У фундаментальних працях вітчизняних вчених, зокрема, В. Д. Базилевича, І.М. Бойчика, І.К. Бистрякова, П.П. Борщевського, Б.В. Буркинського, О.О. Бутинця, В.О. Василенка, Ф. Ф. Веклич, Т.П. Галушкіної, Б.М. Данилишина, М.І. Долішнього, С.І. Дорогунцова, А.Ю. Жулавського, та інших розкрито основні тенденції підвищення продуктивності праці персоналу підприємства. Але через новий підхід до вирішення цієї проблеми, необхідне її системне дослідження.

Виклад основного матеріалу. Перехід України від адміністративно-командної економіки до ринкової, яка базується на широкому використанні економічних методів, активізує ряд соціально-економічних проблем. Зараз уже нікого не дивує безробіття, соціальна напруженість в суспільстві, які спричинились в Україні з переходом до ринкових відносин. За порівняно короткий період часу прийнято низку, хоч і не досить досконалих, законодавчих актів, які покликані регулювати відносини на ринку праці; в закладах освіти здійснюється підготовка спеціалістів за новими спеціальностями; у наукових журналах і збірниках усе частіше з'являються статті, присвячені трудовим відносинам, соціальному захисту, регулювання зайнятості населення, соціальному партнерству.

Тому актуальність даного дослідження полягає у вирішенні головних проблем організації виробництва:

- що слід виробляти;
- які матеріальні та людські ресурси необхідно задіяти і в якому співвідношенні;
- аналіз та оцінка забезпеченості та структури кадрів на підприємстві;
- як буде проводитись розподіл і хто споживатиме створені продукти та послуги.

Оскільки в основі розв'язання цих проблем лежить жива праця, ефективність її використання завжди вивчалась і становила інтерес для багатьох дослідників. Можна вважати, що теоретично проблема продуктивності розроблена і вивчена дуже глибоко, завдання полягає у тому, щоб систематизувати все те, що напрацьовано і що може бути використане в умовах формування нових економічних відносин у нашому суспільстві.

Необхідно розібратись у проблемах ефективності праці і виробництва, у проблемах управління виробництвом на основі правильного застосування нагромадженого досвіду в менеджменті продуктивності.

Управління продуктивністю праці як складова процесу управління охоплює планування, організацію, керівництво, контроль і регулювання, які засновані на співвідношенні кількості продукції, що випускається виробничою системою, та витрат на виготовлення цієї продукції. Цей процес такий же важливий, як і інші контрольні функції.

Управління продуктивністю вимагає ефективних контактів і розуміння ролі різних служб у створенні обсягів виробництва. Воно також потребує розгляду системи з позицій як великих, стратегічних, так і дрібніших, тактичних і навіть поточних завдань, вміння обґрунтувати зміни та оцінити їх наслідки для підприємства і, що, можливо, найважливіше, здатності ув'язати підвищення продуктивності з її вимірюванням.

Основними завданнями дослідження підвищення продуктивності праці на підприємстві є:

- визначення місця продуктивності праці, її вимірювачів і показників;
- сприяти розвитку здібностей, наукова організація праці та її нормування;
- розкрити роль держави у регулюванні економічного зростання;
- зробити загальний аналіз рівня та динаміки продуктивності праці на підприємстві;
- прогнозування продуктивності праці і планування кількості працівників;
- розробка заходів підвищення та управління продуктивністю.

Головною продуктивною силою суспільства є працююча людина. Праця була і залишається головним джерелом матеріального і духовного достатку, головною умовою життя і розвитку суспільства. Вся трудова діяльність людей здійснюється за участю трьох елементів: робочої сили, знарядь і предметів праці. Основна роль серед них належить робочій силі, яка використовує знаряддя і предмети праці. Засоби виробництва функціонують тільки в процесі праці.

Аналіз використання трудових ресурсів і оплати праці передбачає вивчення: забезпеченості підприємств робочою силою та використання її в окремих галузях протягом року і в окремі періоди; складу трудового колективу за освітою, стажем і кваліфікацією; динаміки продуктивності й оплати праці та резервів її підвищення; рівня виконання плану оплати праці; відповідності оплати праці обсягові виконаних робіт, виробленої продукції та рівню продуктивності праці; економії чи перевитрат у використанні фонду зарплати (оплати праці), джерел досягнутої економії та причин перевитрат.

Становлення ринково-орієнтованої системи господарювання та розвиток досконалих конкурентних відносин між її суб'єктами в Україні вимагають впровадження одночасно керівного і керованого організаційно-економічного механізму, здатного забезпечити стабільне ефективне високоприбуткове функціонування найважливіших структурних одиниць - підприємств - та мобільно інтенсифікувати відтворювальні про-

цеси як на локальному, так і на глобальному рівнях.

Для ефективного функціонування вітчизняних підприємств на світовому ринку потрібно досягти ними високого рівня конкурентоспроможності, що повинно урівноважити господарсько-правові відносини між економічними суб'єктами.

Діяльність сьогоденних підприємств, які пройшли складний шлях ринкових трансформацій, пов'язана з вирішенням ряду складних проблем. Зокрема, завдяки розмаїтості сфер і видів діяльності на сучасному підприємстві, воно втрачає чутливість, має низьку сприйнятливість, адаптивність, самоорганізацію і самоврядування; низький рівень впровадження наукових досліджень і культури бізнесу; відсутність потужного "мозкового центру" на підприємстві унеможливорює мобільне опрацювання конструктивних управлінських рішень [1].

Виробництво кожної країни і кожної галузі залежить від ряду факторів. Такими факторами є кадри, праця й оплати праці. Кадри найбільш кошовна і важлива частина продуктивних сил суспільства. У цілому ефективність виробництва залежить від кваліфікації робітників, їхнього розміщення і використання, що впливає на обсяг і темпи приросту виробленої продукції, використання матеріально-технічних засобів. Ефективне використання кадрів прямим чином залежить від зміни показника продуктивності праці. Зростання цього показника є найважливішою умовою розвитку продуктивних сил країни і головним джерелом зростання національного доходу. Динаміку продуктивності праці визначає діюча на підприємстві система оплати праці, яка є стимулюючим чинником підвищення кваліфікації праці і технічного рівня виконаної роботи [2].

Як змусити робочу силу працювати найбільш ефективно? Відповідь на це питання лежить в основі будь-якої кадрової політики. І на першому місці за важливістю серед факторів, що впливають на ефективність використання робочої сили, коштує система оплати праці. Саме заробітна плата є тією причиною, що приводить працівника на його робоче місце.

Функціонування підприємства залежить від людей, від їхньої кваліфікації, умінь і бажання працювати. Саме людський капітал, а не заводи, устаткування і виробничі запаси є наріжним каменем конкурентоспроможності, економічного зростання й ефективності.

Узагальнюючими показниками, які характеризують рівень продуктивності праці на підприємстві, є прибуток та витрати. Саме аналіз цих показників може дати повну картину продуктивності праці і ефективності діяльності підприємства.

Зростання продуктивності праці має велике господарське значення, оскільки підвищення ефективності використання трудових ресурсів сприяє збільшенню обсягу випуску і реалізації продукції, зниженню собівартості продукції та її ціни, підвищенню конкурентоспроможності продукції на ринку, збільшенню прибутків і відрахувань у бюджет та фонди, зміцненню фінансового стану підприємства, забезпечує формування іміджу підприємства, дозволяє виявити основні фактори впливу на

Будь-яке суспільство для забезпечення нормального (достатньо комфортного) рівня своєї життєдіяльності здійснює безліч видів конкретної праці. З цією метою люди створюють певні підприємства (трудові колективи), які спільно виконують ту чи ту місію (реалізують програму або мету) і діють на засаді певних правил і процедур. Проте мета й характер діяльності таких численних підприємств різні. За цією ознакою їх можна поділити на дві групи: підприємницькі (комерційні), що функціонують і розвиваються за рахунок власних коштів, і непідприємницькі (некомерційні), існування яких забезпечується бюджетним фінансуванням держави. Організації з підприємницьким характером діяльності називають підприємствами.

Підприємство - це організаційно виокремлена та економічно самостійна основа (первинна) ланка виробничої сфери народного господарства, що виготовляє продукцію (виконує роботу або надає платні послуги).

Найбільш важливим елементом продуктивних сил і головним розвитком економіки є люди, тобто їхня майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності. Існує безпосередня залежність конкурентоспроможності економіки, рівня добробуту населення від якості трудового потенціалу персоналу підприємств та організацій даної країни.

Інтегральним показником якості робочої сили є продуктивність праці. Під продуктивністю праці слід розуміти витрати праці на виробництво одиниці продукції.

Вимірювання продуктивності праці здійснюється шляхом порівняння результатів праці у вигляді обсягів виробленої продукції (робіт, послуг) із витратами праці (середньооблікова чисельність робітників).

Резерви росту продуктивності та ефективності праці на підприємствах можуть розрізнятися за двома ознаками - за характером факторів, які використовуються: екстенсивні та інтенсивні; за напрямками сприяння: за групами ресурсів, які використовують.

На будь-якому підприємстві ключовим є людський фактор - люди, які на ньому працюють. Для характеристики всієї сукупності працівників підприємства використовують терміни: кадри, персонал, трудовий колектив.

Під кадрами розуміють основний (штатний) склад працівників підприємств, установ та організацій у різних галузях народного господарства.

Трудові фактори характеризуються кількісно і якісно.

Кількісною характеристикою трудових факторів є ступінь забезпеченості виробництва працівниками тієї чи іншої категорії. Цю характеристику визначають такі показники:

- загальна кількість населення;
- співвідношення працюючих і непрацюючих;
- тривалість робочого часу;
- наявність на ринку праці працівників необхідної категорії.

Якісними характеристиками є:

- професія;
- спеціальність;
- кваліфікація;
- досвід;
- рівень освіти і виховання.

Професія характеризує певний вид роботи в одній із галузей виробництва, що вимагає відповідного комплексу спеціальних знань і практичних навичок, необхідних для її виконання. У самій професії розрізняють спеціальності, що вимагають додаткових знань і навичок для виконання роботи на певній ділянці даної галузі виробництва.

Кваліфікація - це сукупність знань та умінь виконувати роботи відповідного рівня складності на окремих ділянках виробництва. Обов'язковим і найбільш суттєвим елементом кваліфікації є загальноосвітня і загально технічна підготовка працівника нарівні з одержанням виробничих навичок з певної спеціальності. Чим вище технологічний рівень виробництва, складніше система машин і технологічних процесів, тим більш значні вимоги до кваліфікації робітника. Він має не володіти певними прийомами виконання виробничої операції, але й знати конструкцію машини, властивості використаних сировини і матеріалів, розуміти теоретичні основи виробництва - технологію, економіку і організацію виробництва галузі, у якій він працює. У діяльності робітника високої кваліфікації зростає частка розумової праці, його функції наближаються до функцій інженерно-технічних працівників.

Персонал підприємства - це провідний мобілізуючий фактор виробництва. Його творчий талант і практична робітнича майстерність особливо виразно проявляється в умовах ринкових відносин, де постійно присутня підприємницька конкуренція. Так, інженерна діяльність працівників підприємства має вирішальне значення у виявленні і оцінці попиту, створенні високоякісної продукції, виборі прогресивних технологій, раціональній організації виробництва в цілому, тобто в ефективному поєднанні всіх складових факторів виробництва. В той же час кожне таке містецьке рішення може залишитися лише побажанням на папері, якщо не буде фахово завершено робітниками у вигляді матеріалізованої продукції.

Успіх будь-якої трудової діяльності характеризується її ефективністю. Під ефективністю праці треба розуміти соціально-економічну категорію, яка визначає ступінь досягнення тої чи іншої цілі, співвіднесеної зі ступенем раціональності витрачання використаних при цьому ресурсів. Таке визначення відображає поняття ефективності з якісного боку як співвідношення між результативністю праці та економічністю виробничих витрат. З кількісного боку поняття ефективності визначається як частка від ділення отриманого ефекту (результату) на понесені при цьому витрати.

Процес постійної цілеспрямованої праці з підвищення ефективності праці можна назвати ефективізацією праці. Поняття "ефективізація" продиктовано необхідністю вживання динамічного еквівалента поняття "ефективність" у тій же мірі, як співвідносяться поняття "інтенсивність" та "інтенсифікація", "активність" і "активізація".

Стратегія ефективізації припускає визначення основних напрямків підвищення ефективності праці на основі комплексного використання та розвитку всіх факторів і ресурсів за для швидшого подолання кризового стану економіки.

Тактика ефективізації полягає в розробці та здійсненні поточних заходів з виявлення та використання резервів підвищення ефективності праці на основі усунення невиробничих витрат.

Ефективізація праці як на стратегічному, так і на тактичному рівні має своїм результатом приріст ефективності праці. Багатоаспектність ефективності як соціально-економічної категорії потребує роздивляння ряду понять, які виражають її сутність.

Якщо ефективність характеризує співвідношення результатів і витрат із кількісної сторони, то їх якісна сторона характеризується поняттям "якість праці". Якість праці, як характеристика ефективності, розглядається з точки зору двох критеріїв: результативності витрат і економічності витрат.

Під результативністю витрат розуміється ступінь досягнення заданої цілі: в даному випадку - забезпечення конкурентоспроможності продукції високої якості, виконуваних робіт, послуг за всією сукупністю споживацьких властивостей (понад тих вимог, які враховані в оцінці продуктивності праці).

Економічність витрат визначається інтенсивністю праці та продуктивністю використання речових ресурсів. Інтенсивність праці - це ступінь її напруженості в процесі виробництва, яка вимірюється витратами фі-

зичної та нервової енергії людини в одиницю часу. Інтенсивність праці залежить від застосованої технології, використання можливостей виробництва, які мають, і відношенням людини до праці. В той же час, прямо впливає на продуктивне використання природних, матеріальних та технічних ресурсів.

З точки зору результативності праці та економічності витрат стабільність праці означає ступень стійкості, непорушності, постійності організаційних і економічних умов, які забезпечують ефективну роботу персоналу підприємства, використання його трудового потенціалу, запобігання схованого безробіття.

Під продуктивністю праці як економічною категорією заведено розуміти ефективність (плодотворність) трудових витрат, здатність конкретної праці створювати за одиницю часу певну кількість матеріальних благ. Підвищення продуктивності праці характеризує економію сукупної (живої, уречевленої і майбутньої) праці. Конкретно воно полягає в тім, що частка живої праці зменшується, а уречевленої збільшується, проте збільшується в такий спосіб, що загальна величина трудомісткості товарів зменшується.

Підвищення продуктивності праці завжди має вирішальне значення для розвитку економіки країни. Ріст продуктивності праці завжди виявляється у наступних формах:

- скорочення витрат праці на одиницю виробленої споживацької вартості, що виражається в економії матеріальних і трудових ресурсів;
- ріст маси споживацьких вартостей, що виробляються в одиницю часу, що відображається не у витратах, а в результатах праці;
- зміна співвідношення між живою та упредметненою працею зі зменшенням витрат сукупної праці;
- збільшення маси та норми прибавочного продукту.

Вимір продуктивності праці стосується трьох взаємопов'язаних питань:

- економічного змісту продуктивності праці;
- визначення показників, які могли б служити кількісною мірою виміру рівню продуктивності праці;
- принципів порівняння показників продуктивності праці в часі та просторі.

Вимоги, які висуваються обліку продуктивності праці:

- а) одиниця виміру не повинна перекоордувати показники продуктивності праці і при цьому повинна відповідати задачам обліку;
- б) змістовність обліку і відповідність облікового обсягу виробництва фізичному обсягу робіт;
- в) єдність методів виміру продуктивності праці;
- г) показник продуктивності праці повинен бути наскрізним, зведеним, порівняним і мати високий ступень узагальнення, гнучкості, універсальності застосування;
- д) забезпечення можливості отримання даних не тільки для виміру, але й для планування, а також аналізу факторів, за рахунок впливу яких продуктивність праці змінюється або повинна змінюватися в порівнянні з базисним (плановим) періодом [3].

Важливою передумовою визначення результативності праці є правильне обчислення рівня і динаміки продуктивності праці в усіх сферах економіки.

Вимірювання продуктивності праці має ґрунтуватися на розумінні її економічного змісту, визначенні показників, які можуть характеризувати рівень продуктивності праці у часі і просторі.

Методи обліку продуктивності праці мають відповідати таким вимогам:

- одиниця виміру не може викривляти показники продуктивності праці;
- повністю враховувати фактичний обсяг робіт і затрати робочого часу;
- забезпечувати єдність методів вимірювання продуктивності праці;
- показники продуктивності праці мають бути наскрізними, зведеними, порівняльними, мати високий ступінь узагальнення, бути універсальними у застосуванні. Методи вимірювання показані на рисунку.

Вимірювання продуктивності праці здійснюється шляхом порівняння результатів праці у вигляді обсягів виробленої продукції (робіт, послуг) із витратами праці (середньооблікова чисельність робітників).

В залежності від прямого або зворотного відношення цих величин існують два показники продуктивності праці.

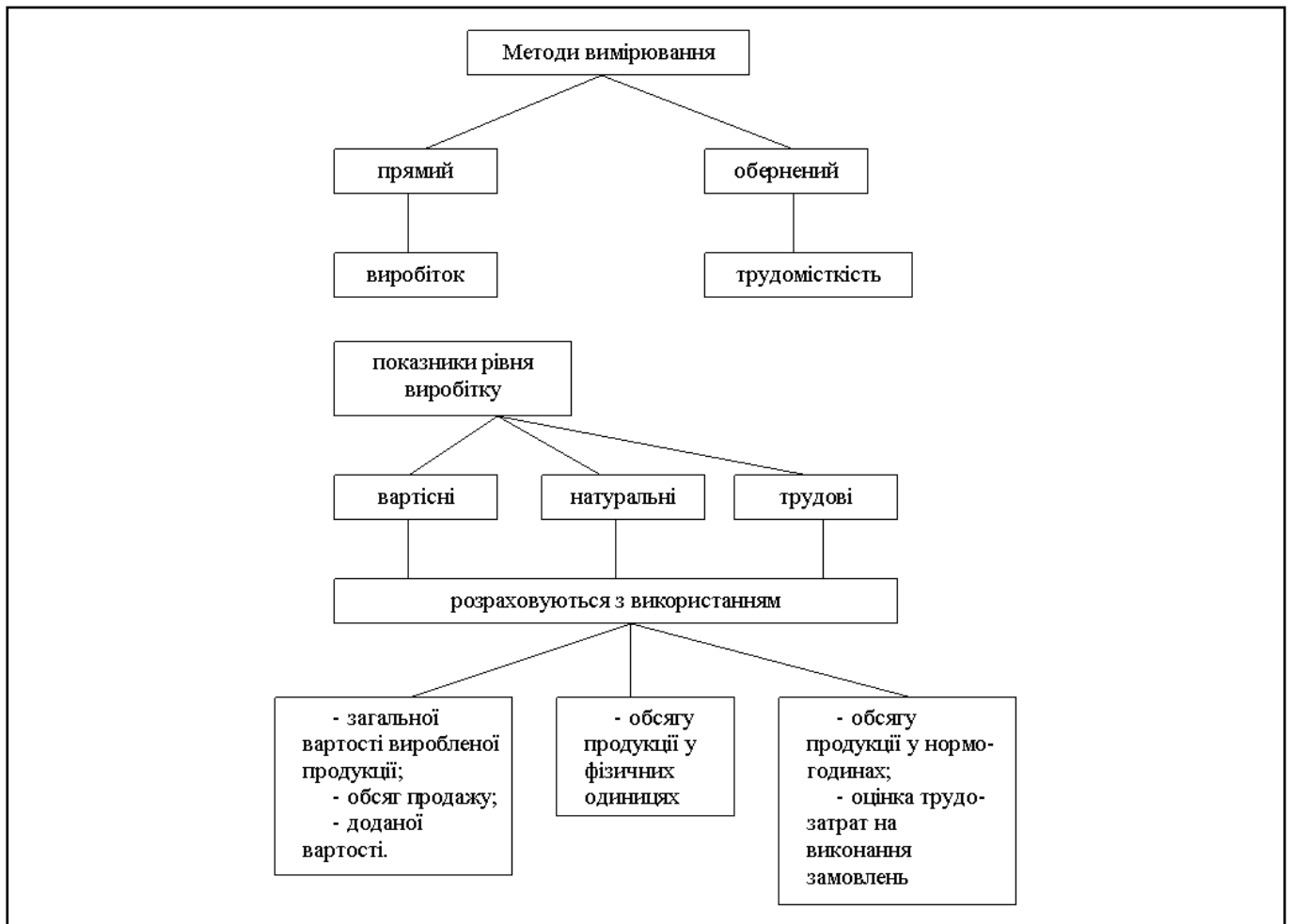
Виробіток - кількість продукції, виробленої в одиницю робочого часу або прихорої на одного середньо-облікового робітника або робочого на місяць, квартал, рік. Чим вищою є величина цього показника, тим вищою є продуктивність праці, тому він називається прямим показником продуктивності праці.

Рівень та динаміку продуктивності праці можна висловити і за допомогою зворотної величини - трудомісткості. Тобто - витрати робочого часу на одиницю виробленої продукції.

Таким чином, виробіток виражає ріст продуктивності праці через збільшення обсягу продукції в одиницю часу; трудомісткість характеризує економію праці, затраченої на випуск одиниці продукції.

Рівень продуктивності праці визначається кількістю продукції (обсягом робіт чи послуг), що виробляє один працівник за одиницю робочого часу (годину, зміну, добу, місяць, квартал, рік), або кількістю робочого часу, що витрачається на виробництво одиниці продукції (виконання роботи чи послуги).

Різноманітність підходів до визначення рівня продуктивності праці залежить від специфіки діяльності тих



Методи вимірювання продуктивності праці

чи тих підприємств або їхніх підрозділів, від мети розрахунків та базується на методичних особливостях.

Якщо показники виробітку мають більш узагальнюючий, універсальний характер, то показники трудомісткості можна розраховувати за окремими видами продукції (послуг) та використовувати для розрахунків потрібної кількості робітників, виявлення конкретних резервів підвищення продуктивності праці. Достовірність розрахунків зростає за визначення повної трудомісткості (технологічної, обслуговування та управління виробництвом).

Натуральні показники виробітку найбільш точно відображають динаміку продуктивності праці, але можуть бути застосовані лише на підприємствах, що випускають однорідну продукцію. Використання так званих умовно-натуральних вимірювачів (наприклад, умовна консервна банка) дозволяє розширити можливість застосування цих показників.

Трудові показники потребують добре налагодженої роботи з технічного нормування та обліку праці. Переважно їх використовують на робочих місцях, дільницях, цехах, що випускають різноманітну продукцію, та за наявності значних обсягів незавершеного виробництва, яке неможливо виміряти в натуральних та грошових одиницях.

Найуніверсальнішими, а тому й найпоширенішими, є вартісні показники виробітку. Вони можуть застосовуватись для визначення рівня та динаміки продуктивності праці на підприємствах з різноманітною продукцією, що випускається, і послугами, що надаються.

Для забезпечення точності вимірювання продуктивності праці (особливо її динаміки) за вартісними показниками слід урахувати вплив на її рівень передовсім цінового фактора.

Для характеристики рівня продуктивності праці можна використовувати:

- прямий показник (прямий метод), що характеризує випуск продукції за одиницю робочого часу (виробіток продукції);
- зворотний показник (зворотний метод), що оцінює витрати робочого часу на одиницю виробленої продукції або виконаної роботи (трудомісткість продукції).

Величина витрат на виробництво і реалізацію продукції також значною мірою залежить від ефективності роботи підприємства. Отже, цей показник дещо трансформують.

"Зовнішня" продуктивність за своєю суттю відображає результативність старань колективу підприємства (в першу чергу її інженерів і робітників), щодо створення, виготовлення та реалізації якомога більше високоякісної продукції, що забезпечить високу ціну і відповідний належний прибуток. Цим визначається діяльність колективу підприємства, що спрямована на "зовні", тобто на ринок.

"Внутрішню" продуктивність розуміють як діяльність колективу підприємства щодо раціональної організації і ефективного формування технологічних процесів, економічного використання всіх ресурсів (сировинних, матеріальних, трудових, енергетичних тощо), тобто її спрямованість на економічно високопродуктивну внутрішню роботу.

За своєю суттю зіставлення "зовнішньої" і "внутрішньої" продуктивності праці характеризує поєднану економічну ефективність діяльності підприємства. Цей показник відображає загальну цілеспрямованість, тобто "філософію" роботи колективу підприємства, її окремих підрозділів, а тому і ринкової системи в цілому [5].

Така дієва "філософія" за змістом зводиться до максимального забезпечення потреб ринку високоякісною продукцією при мінімальних витратах ресурсів.

Вартість готової продукції, що підлягає реалізації, формується в процесі проектування конструкції, вибору технології, тобто шляхом поєднання трудових ресурсів, сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, які виготовляються іншими підприємствами-партнерами. Тому необхідно виділити "чисту" частку вартості (корисності), що створюється безпосередньо колективом підприємства-виробника кінцевої продукції.

Аналізуючи структуру створюваної вартості, бачимо, що цю частку - додану вартість (ДВ) формують прибуток і всі витрати на оплату праці. Саме ці складові становлять величину "винагороди" суспільства за якісну і кількісну корисність запропонованої на ринку продукції:

Похідними варіантами цього показника можуть бути співвідношення ДВ до витраченого часу, використаного капіталу тощо.

З усіх розглянутих напрямів (показників) оцінки рівня продуктивності праці впливає висновок, що кожен з них може застосовуватися в певних конкретних умовах. Однак найбільш змістовно результативність діяльності фірми відображає частка доданої вартості, що створюється одним працівником підприємства.

Резерви, тобто невикористані можливості зростання продуктивності праці, визначаються протягом кожного періоду часу за можливим використанням на конкретному підприємстві чи в галузі досягнень науки і техніки, організації суспільного виробництва, соціального розвитку. Залежно від особливостей виявлення і використання резерви можна поділити на дві групи:

- резерви зниження трудомісткості, тобто можливості скорочення витрат праці (фонду часу) робітників, ІТП та інших категорій працівників на одиницю виробленої продукції за рахунок механізації, автоматизації виробничих процесів, удосконалення організації виробництва і праці;
- резерви якісного поліпшення використання одиниці робочого часу за рахунок ліквідації всьляких його втрат, усунення непродуктивних витрат праці (зокрема, пов'язаних з браком, відхиленнями від діючої технології і т.ін.), поліпшення умов праці на робочих місцях.

Для виявлення резервів і розроблення конкретних заходів з їх використання необхідно визначити відповідні фактори, тобто рушійні сили чи об'єктивні умови, що визначають можливості підвищення продуктивності праці. Усі ці фактори можна поділити на чотири основні групи: матеріально-технічні, організаційні, економічні і соціальні.

Матеріально-технічні фактори пов'язані з науково-технічним прогресом, що забезпечує підвищення ефективності техніки, удосконалення технології, підвищення якості матеріалів.

Важливу роль у забезпеченні зростання продуктивності праці відіграють організаційні фактори. Вони пов'язані з підвищенням рівня концентрації, спеціалізації і кооперування, раціональним розміщенням підприємств, забезпеченням ефективно організації виробничих процесів, праці і заробітної плати. Особливе місце серед організаційних факторів зростання продуктивності праці займають питання удосконалення управління народним господарством.

Економічні фактори зростання продуктивності праці пов'язані з впровадженням у виробництво економічних методів управління. Вони базуються на використанні принципів матеріальної зацікавленості і відповідальності, на впровадженні повного господарського розрахунку, на удосконалюванні ціноутворення, фінансово-кредитного механізму.

Великий вплив на підвищення продуктивності праці мають соціальні фактори. Вони пов'язані з умовами життя та діяльності людей на виробництві й інших сферах суспільного життя.

Усі чотири групи факторів зростання продуктивності праці діють не ізольовано, а в тісному взаємозв'язку, доповнюючи один одного. Однак слід зазначити, що реалізація організаційно-економічних і соціальних факторів потребує, звичайно, значно менших капітальних вкладень, ніж забезпечення інших двох груп факторів. При цьому вони можуть справити великий вплив на підвищення ефективності виробництва і забезпечити найбільш швидку віддачу, а отже, повинні використовуватися в першу чергу.

Резерви росту продуктивності та ефективності праці на підприємствах можуть розрізнятися за двома ознаками - за характером факторів, які використовуються: екстенсивні та інтенсивні; за напрямками сприяння: за групами ресурсів, які використовують.

Резерви екстенсивного росту:

- покращення використання фонду робочого часу;
- залучання в обіг невикористаних матеріалів та енергії;
- покращення використання обладнання та інших технічних засобів у часі;
- освоєння невикористаних природних ресурсів;
- залучання фінансових коштів (кредит, акціонування та ін.).

Резерви інтенсивного росту:

- зниження витрат праці на одиницю продукції;
- зниження витрат матеріалів та енергії на одиницю продукції;
- покращення використання техніки за паспортною потужністю;
- збільшення обсягу продукції з одиниці використаних природних ресурсів;
- економне витрачання та вигідне вкладення фінансових коштів.

Резерви покращення використання ресурсів (за групами):

- трудові ресурси;
- матеріальні ресурси;
- технологічні ресурси;
- природні ресурси;
- фінансові ресурси.

Резерви покращення екстенсивного використання ресурсів визначаються різницею між ресурсами, які є в розпорядженні (за кількістю, обсягом) та фактично задіяними. Резерви покращення інтенсивного використання ресурсів визначаються різницею між можливим (розрахунковим або практично апробованим) ступенем ефективності використання ресурсів (за рівнем витрачання на одиницю результату або іншому критерію) та фактичним. Приблизно в кожній групі ресурсів відповідно виділено два напрямки заходів із покращення використання фонду робочого часу та зниження витрат праці на одиницю продукції та ін.

Цілеспрямоване управління продуктивністю праці, розробка конкретних програм ефективнішого використання трудового потенціалу підприємства (організації) потребують класифікації чинників її динаміки. З огляду на можливості впливу на діяльність підприємства (організації) всі чинники зростання продуктивності праці поділяють на дві узагальнюючі групи - зовнішні та внутрішні.

До групи зовнішніх чинників належать ті, що об'єктивно перебувають поза контролем окремого підприємства (тобто чинники загальнодержавні та загальноекономічні - законодавство, політика і стратегія, ринкова інфраструктура; макроструктурні зрушення в суспільстві; природні ресурси), а до внутрішніх - ті, на які підприємство може безпосередньо впливати (характер продукції, технологія та обладнання, матеріали, енергія; персонал, організація виробництва й праці, система мотивації тощо). Проте зовнішні чинники теж мають для підприємства неабиякий господарський інтерес. Урахувавши їх, можна ґрунтовніше мотивувати відповідні управлінські рішення, які дають змогу виробити стратегію щодо продуктивності праці на тривалий період.

У практиці реального управління підприємством (організацією) завжди є актуальною необхідність кількісного визначення впливу окремих факторів (чинників) на рівень продуктивності праці. Розрахунки базуються на виявленні резервів (невикористаних можливостей) зростання продуктивності праці, що виявляються як у просторі (для всіх ланок підприємства), так і в часі (за календарним графіком їхнього можливого використання).

Кількісний вплив окремих чинників деталізується за групою чинників представлених нижче, а їхній загальний вплив на зміни у продуктивності праці на підприємстві визначається в такому порядку:

- розраховується вихідна чисельність промислово-виробничого персоналу в розрахунковому періоді ($Ч_{вих}$), тобто умовна чисельність, що була б необхідною для забезпечення планового (розрахункового) обсягу виробництва за збереження базового рівня виробітку продукції на одного працівника;
- визначається зміна (зменшення "-", зростання "+") вихідної чисельності працівників під впливом окремих чинників продуктивності праці, а також сумарна зміна чисельності $Е_c$;
- розраховується загальний приріст продуктивності праці у розрахунковому періоді (ΔW) відносно базового періоду за формулою

$$\Delta W_n = \frac{-E_c * 100}{Ч_{вих} + E_c} \quad (1)$$

Розрахунки змінювання вихідної чисельності працівників за фактором продуктивності праці здійснюються, як правило, через порівняння затрат праці на весь обсяг продукції (послуг) з розрахунковими та базовими умовами діяльності відповідних категорій та груп працівників.

Так, наприклад, економію чисельності працівників за рахунок запровадження нової техніки, технології, модернізації обладнання $E_{\text{ч}}$ можна розрахувати за такою формулою

$$E_{\text{ч}} = \frac{tn - tc}{tn} \times \frac{C_p}{100} \times C_{\text{вих}}, \quad (2)$$

де tc , tn - трудомісткість виробництва відповідно на старому та новому (модернізованому) обладнанні (за старою та новою технологіями); C_p - питома вага робітників, що зайняті на цьому обладнанні (користуються технологією) у загальній кількості працівників у базовому періоді, %.

Зміни чисельності за рахунок скорочення внутрішньо змінних простоїв розраховують за формулою

$$E_n = \frac{q_m^p - q_m^b}{100 - q_m^p} \times \frac{C_p}{100} \times C_{\text{вих}}. \quad (3)$$

де q_m^p , q_m^b - внутрішньозмінні простої відповідно в розрахунковому та базовому періодах, %.

За неможливості зробити розрахунки за конкретними формулами (особливо це стосується виявлення впливу економічних та соціальних факторів), економія чисельності та відповідне зростання продуктивності праці визначаються на підставі експертних оцінок ситуаційного аналізу, зіставлення з аналогами тощо.

Групи чинників зростання продуктивності праці:

I. Структурні зрушення у виробництві: зміна питомої ваги окремих видів продукції (послуг) та виробництв;

II. Підвищення технічного рівня виробництва: заміна діючих технічних засобів прогресивнішими, модернізація обладнання; запровадження систем машин; механізація та автоматизація виробництва; застосування прогресивних технологій; використання економічних видів сировини, матеріалів та енергії;

III. Удосконалення управління, організації виробництва та праці: удосконалення структур та раціональний розподіл функцій управління; запровадження раціонального розподілу та організації праці робітників; збільшення реального фонду робочого часу; поліпшення ергономічних характеристик праці;

IV. Збільшення обсягів виробництва: відносне зменшення чисельності промислово-виробничого персоналу завдяки зростанню обсягів виробництва;

V. Галузеві фактори: збільшення робочого періоду в сезонних виробництвах; змінювання геологічних умов видобутку та корисних компонентів руди;

VI. Уведення та освоєння нових виробничих об'єктів: диверсифікація виробництва та введення в дію нових цехів.

Висновок. Отже, в умовах посиленої конкуренції на ринках товарів, послуг і праці великого значення набуває підвищення продуктивності праці на підприємствах, яке виявляється передусім у збільшенні маси продукції, що виробляється в одиницю часу за незмінної її якості, або в підвищенні якості і конкурентоспроможності за незмінної її маси, що виробляється в одиницю часу; зменшенні витрат праці на одиницю продукції. Це призводить до зміни співвідношення витрат живої і уречевленої праці. Підвищення продуктивності праці означає, що частка витрат живої праці в продуктах зменшується, а частка витрат уречевленої праці збільшується. При цьому загальна сума праці, яка міститься в кожній одиниці продукту зменшується. Зростання продуктивності праці сприяє скороченню часу виробництва й обігу товару, збільшенню маси і норми прибутку.

В Україні становлення ринкової економіки, створення конкурентоспроможної продукції, збільшення обсягу продажу можливо лише за умови ефективного використання ресурсів на кожному робочому місці, підприємстві, тобто глибокої реформи системи управління, виробництва і реалізації продукції, узгодженої з такими перетворювальними процесами, як приватизація, реструктуризація та адаптація до міжнародних стандартів. Тому зростання продуктивності праці є важливим показником економічного зростання країни.

Література

1. Бойчик І.М. Економіка підприємства: навч. посіб. / Бойчик І.М. - К.: Центр учбової літератури, 2007 - 528 с.
2. Базилевич В. Д. Економічна теорія: політекономія: підручник / Базилевич В. Д. - К.: Знання, 2006. - 631 с.
3. Економічний аналіз: навч. посібник / Ф. Ф. Бутинець, Є. В. Міних, О. В. Олійник - Житомир: ФІТІ, 2007. - 243.
4. Василенко В.О. Стратегічне управління підприємством: навч. посібник. - [вид. 2-ге, виправл. і доп.] / Василенко В.О., Ткаченко Т.І.; за ред. Василенка В.О. - К.: ЦНЛ, 2004. - с. 400.
5. Василенко В.О. Стратегічне управління: навч. посібник. / Василенко В.О., Ткаченко Т.І. - К.: Центр учбової літератури, 2009 - 396 с.
6. Господарчий Кодекс України // Відомості Верховної Ради України - 2003. - № 18 - 224 К: Право, 2003. - 196 с.

РЕІНЖІНІРИНГ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено окремі аспекти проблеми застосування реінжинірингу як інструменту інноваційної діяльності підприємств.

Ключові слова: реінжиніринг, інноватика, бізнес-проект, автоматизація процесу управління, оптимізація, ефективність.

Исследованы отдельные аспекты проблемы применения реинжиниринга как инструмента инновационной деятельности предприятий.

Ключевые слова: реинжиниринг, инноватика, бизнес-проект, автоматизация процесса управления, оптимизация, эффективность.

Investigated some aspects of the application of reengineering as a tool for innovation and investment companies.

Keywords: reengineering, Innovation, business project management process automation, optimization, efficiency.

У сучасних умовах мінливого бізнес-середовища головним завданням бізнесу стає швидке реагування на ці зміни і таке ж швидке впровадження адекватних змін подальшої інтенсифікації своєї діяльності. Аналіз бізнес-середовища і моніторинг його змін, аналіз потреб споживачів і моніторинг змін у перевагах і поведінці споживачів стали основними, стратегічно важливими процесами компанії, що визначають усю подальшу її діяльність щодо створення продукту, його виробництва, доведення до споживача й одержання прибутку. Тому існує нагальна потреба у застосуванні новітніх методів, технологій та інструментів адаптації підприємств до нових умов зовнішнього середовища, здатних найбільш повно реалізувати їх організаційно-управлінський та виробничий потенціал на ринку.

Ступінь наукового дослідження. Реінжиніринг є одним із високоефективних методів перепроєктування бізнесу, який досить широко використовується фірмами та підприємствами у розвинутих країнах. Сучасні підходи щодо теоретичного обґрунтування методичних підходів та наукових аспектів практичного втілення реінжинірингу досліджені і розроблені відомими зарубіжними вченими: М. Хаммером, Дж. Чампою, Т. Давенпортом, М. Робсоном, Ф. Уллахом, Е. Фрезе, Ф. Хілом та іншими. В останній час найбільшу увагу розробці проблем формування та реалізації процесів реінжинірингу приділяють вчені країн-членів СНД: З. Айвазян, О. Ареф'єва, Л. Бляхман, М. Бородатова, П. Забелін, С. Козьменко, В. Мединский, Є. Ойхман, В. Тарасов.

Однак у цілому питанням удосконалення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств приділяється недостатньо уваги. Україна переживає сьогодні складний період становлення ринкових відносин, тому окремі питання розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності вимагають подальшого опрацювання.

Виклад основного матеріалу. Ефективна реалізація стратегії припускає вирішення багатьох проблем і завдань на основі застосування найсучасніших підходів, методів і моделей. Серед відносно нових методологічних підходів можна назвати:

- реінжиніринг бізнес-процесів (Business Process Reengineering).
- ABC/ABM - методологію (Activity Based Costing / Activity Based Management).
- методологію загального управління якістю (Total Quality Management).
- методи управління знаннями (Knowledge Management).

Перераховані підходи необхідно розглядати і використовувати як ефективні дії щодо професійної реалізації стратегії.

Реінжиніринг бізнес-процесів (BPR) - це реконструювання або створення нових бізнес-процесів з метою підвищення ефективності діяльності підприємства. Відмітною рисою цього підходу, порівняно з іншими методами процесного управління, є спрямованість на кардинальну зміну бізнес-процесів, а не на поступове їх поліпшення.

Серед багатьох цілей, основною метою реінжинірингу є отримання додаткових конкурентних переваг, а, відповідно, - підвищення конкурентоспроможності і прибутковості компанії. Всі завдання для досягнення цієї мети, які керівництво компанії ставить перед групою оптимізації, можна розбити на три групи:

1) формування прозорої системи внутрішньої взаємодії персоналу і процесів компанії для побудови прозорої і гнучкої системи внутрішнього контролю. Саме цей механізм дозволяє керівництву не лише приймати обґрунтовані оперативні рішення, але й планувати і проводити майбутні внутрішні зміни, підвищуючи гнучкість і здатність адаптуватися до зовнішнього середовища, яке змінюється;

2) опис і оптимізація процесів з метою скорочення їх тривалості та/або затратності. Проведення реінжинірингу дозволяє компанії скоригувати процеси, скорочуючи їх тривалість або виключаючи так звані "даремні витрати", що в підсумку впливає на собівартість продукції і прибутковість компанії;

3) побудову інформаційної системи компанії для впровадження автоматизованої системи управління.

Кожна група завдань визначає набір процедур, що проводяться, і результати, які мають бути отримані від реінжинірингу процесів компанії.

Проведення РБП є складним процесом, який потребує часу та концентрації зусиль всієї організації. Як і будь-який глобальний процес, який впливає на життєдіяльність підприємства та радикально змінює способи його функціонування, РБП підкоряється певним принципам проведення (див. таблицю).

Основні принципи реінжинірингу бізнес-процесів

№	Принцип	Характеристика принципу
1.	Кілька робіт поєднуються в одну	За сучасних умов функціонування підприємства значна кількість часу витрачається не на саму роботу, а на взаємодію між роботами, при цьому така взаємодія найчастіше є непродуктивною, не додає вартості. Інтегрування декількох робіт здійснюється з метою зменшення інтерфейсів між різними роботами, скорочення часу на очікування та інші неефективні процедури
2.	Виконавці самостійно приймають рішення	Цей принцип дозволяє мінімізувати кількість вертикальних взаємодій по процесу. Працівник замість того, щоб звертатися до начальника і відповідно гальмувати процес, а також віднімати час у менеджера, повноважний (і відповідно підготовлений для цього) приймати окремі рішення
3.	Роботи з процесу виконуються в їхньому природному порядку	Ре інжиніринг прагне не накладати на процес додаткових вимог, наприклад, обумовлених організаційною структурою або прийнятою лінійною технологією
4.	Робота виконується там, де це доцільніше	Організаційна структура або організаційні межі підприємства не повинні накладати жорстких обмежень на процес. Розподіл функцій повинен відбуватися залежно від процесу і необхідності його ефективного виконання, а не від колись закріплених обов'язків. Якщо працівникам відділу маркетингу зручніше самим закуповувати для себе канцелярські принадлежности або устаткування, то немає необхідності доручати це іншим підрозділам. При цьому варто активно втягувати в процес як його клієнтів, так і постачальників, що традиційно розглядаються за рамками проекту, такі рішення часто застосовуються в рамках методики "точно в термін" (Just-In-Time Manufacturing)
5.	Процеси мають різні варіанти виконання	Замість твердих і не адаптивних процесів запроваджуються процеси, орієнтовані на максимальну кількість можливих випадків їх реалізації; кожний варіант процесу здійснюється залежно від наявної ситуації
6.	Необхідно зменшувати кількість входів у процеси	Величезна кількість часу витрачається на зіставлення і зведення різних форм подання того самого. Заяви на відпустку зіставляються з відгулами, заявки на закупівлю - із рахунками-фактурами, записи про відсутність на роботі через хворобу - з бюлетенями тощо. Отже, необхідно багато звіряти, створюється плутанина в процесі; для удосконалення процесу варто просто ліквідувати ті входи, які потрібно зіставляти з іншими входами.
7.	Зниження частки робіт з перевірки і контролю	Операції з перевірки і контролю не додають вартості. Тому варто тверезо оцінити їхню вартість у порівнянні з вартістю можливої помилки, запобігти або усунути яку вони зобов'язані
8.	Зниження частки узгодження	Узгодження - це ще один варіант робіт, що не додають вартості; потрібно мінімізувати ці роботи шляхом скорочення крапок зовнішнього (стосовно процесу) контакту
9.	Відповідальний менеджер є єдиною контактною особою по процесу	Менеджер взаємодіє із замовником з усіх питань, зв'язаних із процесом; для цього менеджер повинний мати доступ до всіх інформаційних систем, які використовуються в цьому процесі, і до всіх виконавців
10.	Поєднання централізованих і децентралізованих операцій	Сучасні інформаційні технології дозволяють регламентувати діяльність підрозділів, одночасно централізовувати і децентралізовувати окремі операції. Централізація може бути здійснена шляхом агрегування інформації і розмежування прав доступу до неї; децентралізація може підтримуватися адміністративно

Загальна схема проведення реінжинірингу підлягає такій логіці: аналіз і побудова моделі "як є", визначення вимог до нових бізнес-процесів (побудова моделі "як повинно бути"), впровадження перепроєктованих бізнес-процесів. Удосконалення методик реінжинірингу проводиться в напрямках, які деталізують перераховані вище етапи й розширюють інструментарій, що підвищує ефективність його проведення.

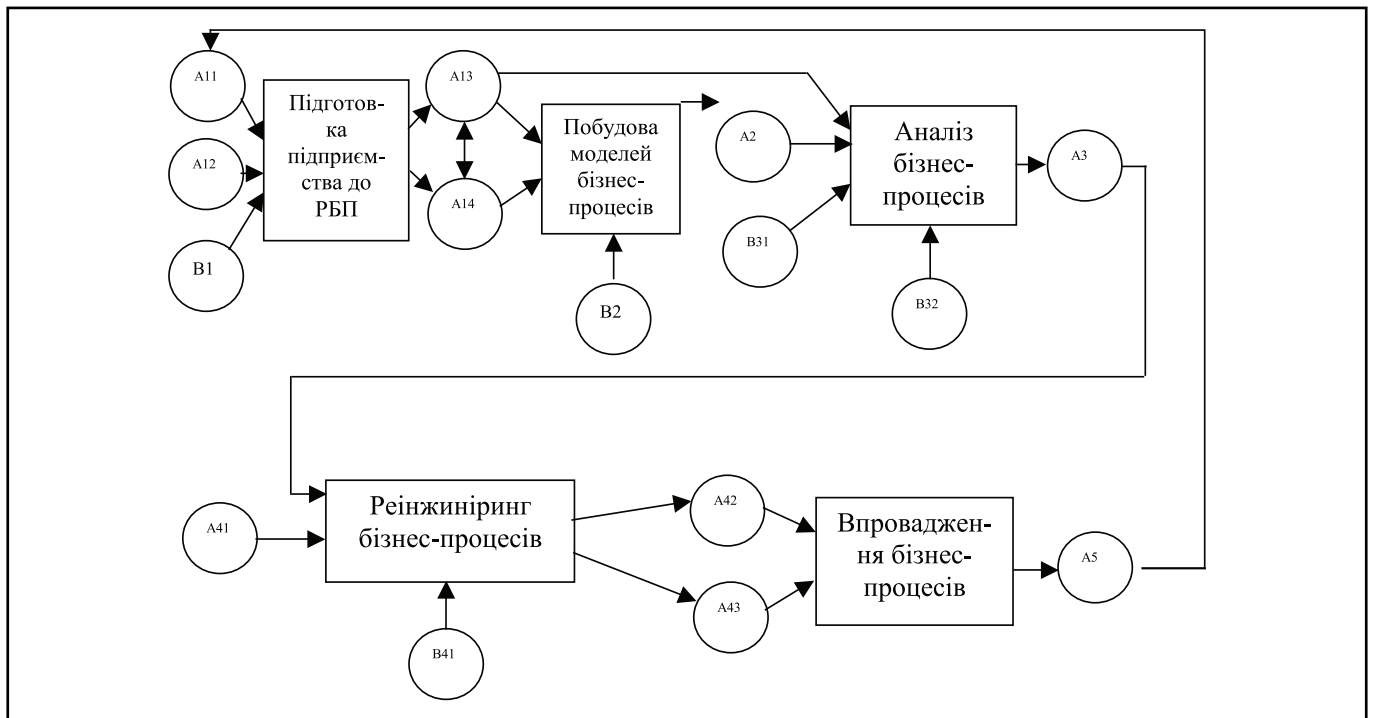
З урахуванням вищевикладеного, можна представити технологічну сітку проведення реінжинірингу бізнес-процесів таким чином (див. рис.).

Рушійною силою реінжинірингу є розуміння потреб клієнта підприємства, тобто погляд на підприємство з позиції клієнта. Такий підхід дуже часто призводить до проектування цілком нових процесів, які раніше не існували в організації.

Забезпечення виживання підприємства в екстремальній ситуації, різке прискорення його реакції на

зміни у вимогах споживачів відбувається за рахунок:

- суттєвого підвищення ступеня задоволення споживача, орієнтації на його поточні і майбутні потреби;
- радикального скорочення тривалості виробничого циклу, докорінного зменшення кількості процесів та їх вартості, різкого зниження витрат часу на виконання функцій;
- значного поліпшення процесу управління якістю;
- підвищення ролі рішень та ініціативи кожного окремого працівника, організації групової роботи;
- різкого зниження кількості працівників;
- забезпечення прискореного впровадження нових технологій; забезпечення адаптації підприємства до функціонування в умовах інформаційного суспільства і "суспільства знань".



Технологічна сітка проведення РБП

Досягнення поставлених цілей забезпечує набір організаційних, методичних та інформаційних компонентів реінжинірингу:

- стратегія фірми, орієнтована на перспективні потреби клієнта;
- новий набір бізнес-правил або бізнес-процедур, який дозволить знизити витрати, зменшити час прийняття рішень;
- нова організаційна структура управління;
- нові умови праці персоналу, нові обсяги прав та ресурсів робітників;
- новий підхід щодо отримання інформації від споживачів;
- забезпечення функціонування всіх попередніх процедур та структур за допомогою інформаційних систем та новітніх інформаційних технологій.

Наслідки реінжинірингу бізнес-процесів полягають у такому:

- відбувається перехід від функціональної структури підрозділів до горизонтальної, яка дозволяє вирішити проблему неузгодженості або протиріч між цілями діяльності різних функціональних підрозділів;
- робота виконавця стає багатоплановою; відбувається ріст розмаїтості роботи виконавця, що само по собі може стати значним фактором мотивації його праці;
- замість контрольованого виконання завдань працівники самостійно приймають рішення і вибирають можливі варіанти досягнення цілей; виконавці повинні не чекати вказівок згори, а діяти за власною ініціативою в рамках своїх значно розширених повноважень;
- змінюються вимоги до підготовки працівників: від короткострокових курсів до професійної освіти; у зв'язку з багатоплановістю і змінюваністю робіт перебудованих процесів підприємству необхідно піклуватися не тільки про проведення курсів, ціль яких навчити, як виконувати деяку роботу або як управляти окремою ситуацією, але і про безперервну і широку освіту своїх працівників;
- змінюється оцінка ефективності роботи й оплати праці: від оцінки діяльності до оцінки результату; після проведення реінжинірингу команда процесу відповідає за його результати, і в цьому разі підприємство може виміряти ефективність роботи команди й оплатити її відповідно до отриманого результату;

- змінюється критерій просування на посаді: від ефективності виконання роботи до здатності виконувати роботу; у нових умовах варто чітко розмежувати просування співробітника по службі й ефективність його роботи; просування по службі є функцією від здібностей співробітника, а не від ефективності його роботи;

- метою виконавця стає задоволення потреб клієнта; реінжиніринг вимагає від працівників зміни позиції: робота для клієнта, а не для начальника; змінюються функції менеджерів: від контролюючих до тренерських; ускладнення робіт виконавців приводить до того, що менеджер менше контролює хід виконання процесу; команда процесу цілком відповідає за його результати, а керуючий вплив на виконавців з боку менеджерів мінімізується; функції менеджера змінюються, вони складаються тепер не з видачі керуючих і контролюючих впливів, а з допомоги членам команди в рішенні проблем, що виникають у них у ході виконання процесу;

- організаційна структура нового підприємства стає більш горизонтальною, більш плоскою, що дає змогу орієнтувати організацію не на функції, а на процеси: усувається велика кількість рівнів управління;

- змінюються адміністративні функції; одним з наслідків ре-інжинірингу є зміна ролі вищого керівництва; зменшення рівнів управління наближає керівництво до безпосередніх виконавців і клієнтів; керівники в таких умовах повинні ставати лідерами, що словом і справою сприяють зміцненню переконань і цінностей виконавців.

Таким чином, реінжиніринг, торкаючись таких глибоких аспектів життєдіяльності організації, передбачає в тому числі і зміни системи оцінки, мотивації і заохочення персоналу, адже людьми, що працюють по-новому, необхідно управляти по-новому. Не можна реалізувати реінжиніринг бізнес-процесу, ізолюючи його від усіх інших аспектів організації.

Отже, модифікуючи процеси, компанія забезпечує зростання продуктивності, проводячи реінжиніринг - забезпечує ріст ефективності. Зростання продуктивності відбиває поліпшення результатів шляхом зниження витрат і є внутрішнім показником, який легко виміряти і, за необхідності поліпшити. Ефективність пов'язана із задоволенням потреб споживачів, є зовнішнім показником, який важко піддається вимірюванню і для поліпшення якого необхідний значний проміжок часу. Ефективність має величезне значення для виживання й успішної діяльності компанії.

Висновки. Застосування методу реінжинірингу бізнес-процесів може мати ряд позитивних наслідків:

- зменшується кількість рівнів управління, тобто відбувається "сплощення" структури управління і, як наслідок, розширення діапазону контролю (числа співробітників, безпосередньо підлеглих менеджеру);

- багатоплановість роботи окремого співробітника приводить до збагачення його роботи, що слугує додатковим мотиваційним фактором;

- співробітникам делегуються додаткові повноваження, що дозволяє їм багато рішень приймати самостійно, без узгодження з вищестоящим керівником;

- ефективність роботи співробітника оцінюється за досягнутими результатами, а не за його участю в діяльності;

- змінюються критерії підвищення в посаді: від ефективності виконання роботи до спроможності виконувати роботу та ін.

Реінжиніринг бізнес-процесів спрямований на досягнення високих результатів за рахунок удосконалення виконання всіх процесів, реалізованих в організації.

Однак, слід вказати й на загальні проблеми, пов'язані з проведенням реінжинірингу в компанії. Основною проблемою є те, що більшість керівників, ініціюючи процес реінжинірингу у своїх компаніях, очікують негайних практично стопроцентних результатів. Комплексний проект реінжинірингу для компанії триває від півроку і більше. І тільки в цьому випадку керівництво може отримати ефективний механізм управління, який за умови подальшого використання принесе довгоочікуваний ефект компанії. Природно, чим більша компанія, тим триваліша процедура.

По-друге, проведення реінжинірингу тільки зовнішніми консультантами дуже часто призводить до впровадження непрацездатних оптимізацій, оскільки вони розроблялися без участі персоналу компанії. Непрацездатність нових моделей виражається не стільки в їх неефективності в умовах даного конкретного підприємства, скільки у невмінні їх використовувати для подальших змін і розвитку компанії. З другого боку, коли проект проводить лише внутрішня команда, є ризик неадекватності оцінки, нехай навіть і ненавмисної. Це зведе нанівець зусилля багатьох місяців роботи, і природно, залишить думку про неефективність реінжинірингу. Тому навіть самі консультанти виступають за створення змішаних команд, адже на різних етапах проекту кожна частина команди відіграватиме свою роль у досягненні його ефективності.

Література

1. Андриенко В.Н. Методы планирования в реинжиниринге систем управления / В.Н. Андриенко, Ю.Г. Лысенко // Экономическая кибернетика. - №1-2(13-14). - 2002. - С. 71-82.
2. Ареф'єва О.В. Реінжиніринг бізнес-процесів: принципи та технологія. / Ареф'єва О.В., Мельник І.Є. -

3. Бушуєва І. Реінжиніринг банківських бізнес-процесів як складова вдосконалення менеджменту комерційного банку / І. Бушуєва, В. Дем'яненко // Вісник НБУ. - 2001, № 3. - С. 20 - 23.

4. Дем'яненко В.В. Про один підхід до експрес-аналізу кредитного портфеля комерційного банку / В.В. Дем'яненко // Моделювання та інформаційні системи в економіці. - К. : КНЕУ. - 2001. - Вип. 65. - С. 98 - 103.

5. Мельник І.Є. Агрегована методика реінжинірингу на основі методу аналізу ієрархій / І.Є. Мельник (Актуальні проблеми гуманізації та гармонізації управління та регулювання економікою) // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. Серія економічна. - Вип. №612. - Харків: ХНУ ім. В.Н.Каразіна, 2003. - С. 179-185.

УДК 338.33

Горбатенко О.А.,

викладач кафедри економіки підприємства та інноваційного розвитку
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ОБҐРУНТУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ПЕРСПЕКТИВНОГО ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В статті розглянуто поняття перспективного товарного асортименту, як складової частини економічної стратегії підприємства, запропоновані етапи формування товарного асортименту та засобів його розширення, обґрунтовано важливість впровадження механізму формування перспективного товарного асортименту на підприємстві.

Ключові слова: економічна стратегія, ранжування, товарний асортимент, виробнича потужність, капітальні вкладення, товарний знак, маркетинговий ризик, рентабельність, інвестиції, комерціалізація, ціноутворення.

В статье рассмотрено понятие перспективного товарного ассортимента как составной части экономической стратегии предприятия, предложенные этапы формирования товарного ассортимента и средств его расширения, обосновано важность внедрения механизма формирования перспективного товарного ассортимента на предприятии.

Ключевые слова: экономическая стратегия, ранжировка, товарный ассортимент, производственная мощность, капитальные вложения, товарный знак, маркетинговый риск, рентабельность, инвестиции, коммерциализация, ценообразование.

In the article the concept of perspective commodity assortment is considered as component part of economic strategy of enterprise, offered stages of forming of commodity assortment and facilities of his expansion, grounded importance of introduction of mechanism of forming of perspective commodity assortment on an enterprise.

Keywords: economic strategy, ranzhuvannya, commodity assortment, production capacity, capital investments, commodity sign, marketing risk, profitability, investments, commercialization, pricing.

Актуальність проблеми визначається тим, що цілеспрямоване формування перспективного товарного асортименту підприємства є одним із засобів підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Постановка проблеми. В нинішній час підприємства отримали можливість самостійно формувати свою економічну стратегію, тобто знайти відповіді на наступні питання: які види продукції виробляти, в якій кількості, як і якими засобами, для кого і коли виробляти. Однією з основних задач є формування товарного асортименту продукції. Проблемі створення механізму формування перспективного товарного асортименту підприємства, завжди приділялася значна увага з боку учених-економістів, практиків, особливо на стадії індустріального розвитку виробництва, коли їх технічний рівень перетворився на один з найважливіших факторів, який зумовлює економічні результати господарської діяльності підприємств, забезпечує конкурентоспроможність продукції на ринку.

Ступінь дослідження проблеми. Дослідженням механізму формування перспективного товарного асортименту та засобів його розширення приділялася значна увага з боку вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, практиків, таких як: Бойчик І.М., Василенко В.О., Головка Т. В., Гордієнко П. Л., Ковальчук М. І., Наливайко А. П., Немцов В. Д., Оберемчук В. Ф., Редченко К. І.

Мета статті полягає у дослідженні методологічних основ та практичних аспектів побудови товарного асортименту підприємства, обґрунтуванні механізму формування перспективного товарного асортименту підприємства.

Головним завданням у дослідженні є:

- розглянути поняття перспективного товарного асортименту, як складової частини економічної стра-

тегії підприємства;

- запропонувати використання етапів формування товарного асортименту та засобів його розширення;
- внести пропозицій, щодо формування перспективного товарного асортименту;
- обґрунтувати важливість провадження механізму формування перспективного товарного асортименту на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Перспективним варіантом товарного асортименту слід вважати перелік номенклатурних позицій, що мають найвищий рейтинг за обраним показником ранжування в умовах заданих ресурсних обмежень: обсягів виробництва (виробничою потужністю), чисельності робітників, капітальних вкладень та інші. [3].

Варіанти товарного асортименту формуються шляхом послідовного ранжування номенклатурних позицій за обраними економічними характеристиками і водночас складання значень цих характеристик для умов обмежень, що задаються.

Формування варіантів товарного асортименту здійснюється наступним чином:

- задається величина обмеження, по якому формується варіант товарного асортименту ;
- здійснюється послідовне ранжування номенклатурних позицій за обраними економічними характеристиками до того критичного порядкового номера позиції, при якому зростаючий сумарний підсумок значень відповідної економічної характеристики по номенклатурним позиціям, що передують критичному номеру в перший раз перевищить задане значення відповідного обмеження;
- визначається значення остаточного прибутку і всіх інших економічних характеристик по всім номенклатурним позиціям, що передують критичному порядковому номеру;
- в результаті набори номенклатурних позицій розглядаються як можливі варіанти асортиментів.

Перспективний варіант товарного асортименту обирають на основі аналізу переваг і недоліків можливих варіантів з точки зору можливостей подолання проблем виробничого і соціального характеру, що можуть виникати у випадку включення в більш прийнятний товарний асортимент тієї або іншої номенклатурної позиції.

З часом асортимент товарів ширшає, оскільки підприємства шукають нові шляхи для збільшення обсягу продажу.

Існують декілька різноманітних варіантів розширення асортименту [6]:

- поновлення асортименту;
- розширення асортименту;
- розповсюдження товарного знаку.

Поновлення асортименту - розробка нових виробів для заповнення тих ринкових позицій, які залишилися непоміченими конкурентами або з'явилися в результаті зміни смаків і потреб споживачів.

Розробка товару і його впровадження - це ціла низка складних етапів, які потрібно пройти, починаючи від первісної концепції до реальної появи на ринку.

Процес розробки перспективного товару складається з розробки і відбору ідей, економічного аналізу, розробки прототипу, іспиту, комерціалізації.

1. Розробка і відбір ідей. З появою нових ринкових потреб відповідно з'являються ідеї відносно того, як ці потреби задовольнити. З величезної сукупності ідей підприємство обирає лише такі, які можливо та доцільно втілювати в життя.

Для відбору ідей застосовуються наступні критерії:

- чи підходять для нового товару існуючі виробничі потужності;
- які масштаби технічного і маркетингового ризику.

Якщо товар промисловий, то вагомим критерієм є рентабельність. Якщо йдеться про споживчі товари, для оцінки нових ідей використовуються консультанти з питань маркетингу або рекламні агентства.

2. Економічний аналіз. В його основі лежить вирішення питання, чи виправдані будуть витрати на розробку нового товару.

Підприємство складає:

- прогноз обсягів продажу даного товару за різними цінами;
- оцінку витрат, пов'язаних з різними обсягами виробництва товарів;
- потенційний касовий виторг і прибуток на інвестиції у випадку впровадження даного товару.

3. Розробка прототипу. Прототип - це діюча модель проектного товару. Розробка прототипу - це виробництво і випробовування декількох дослідних зразків (прототипів), включаючи їх упаковку. На цьому етапі поєднуються різноманітні елементи маркетингової стратегії. Підприємство оцінює можливість серійного виробництва, визначає ресурси, доведення товару до споживача.

4. Випробовування. Невелика група споживачів користується даним товаром, порівнюючи його з існуючими товарами замінниками. Якщо результат позитивний, товар переходить у етап маркетингових випробовувань. Він іде у продаж обмеженою кількістю в деяких регіонах країни, а підприємство, тим часом, вив-

чає реакцію споживачів.

5. *Комерціалізація*. Це крупномасштабне серійне виробництво і розподіл продукції. Ця фаза вимагає координації багатьох видів діяльності: виробництва, упаковки, збуту, ціноутворення і просування товару.

Головне, щоб маркетингові заходи не проводилися у відриві від виробництва. Інакше споживачі отримають можливість купити товар, перш ніж підприємство буде в стані забезпечити його в достатній кількості [2].

Цією ситуацією можуть скористатися конкуренти.

Багато з підприємств впроваджують на ринку свої товари, переходячи з однієї географічної зони в іншу. Це дозволяє розтягнути витрати на просування товару на більш тривалий період і вдосконалити стратегію в процесі впровадження.

Важливою проблемою для підприємства одразу після появи в його товарному асортименті нового товару, є процес включення його в асортимент, що склався на ринку, тобто оптимальне позиціонування товарів.

Цей процес повинен здійснюватись так, щоб:

- товар чітко виділявся на фоні пропозицій конкурентів;
- товар збирав навколо себе якомога більше споживачів.

Позиціонування товару здійснюється в два етапи [1]:

- аналіз простору якості;
- модель ідеальної крапки і ідеального вектору.

1. Аналіз простору якості. Якщо товар сприймається як певна комбінація властивостей, він займає певне місце в просторі якості. Часто сприймання якостей споживачами відхиляється від об'єктивних властивостей. Тому в області суб'єктивних властивостей (сфера товарного ринку) може виникнути цілком інша конфігурація товару, ніж в області об'єктивних властивостей.

2. Модель ідеальної крапки і ідеального вектору. На цьому етапі потрібно перевірити, яку ідеальну уяву мають споживачі. Тут особливе значення мають дві форми: модель ідеальної крапки і ідеального вектору.

В моделі ідеальної крапки вважається, що кожний споживач має цілком певну уяву про ідеальну комбінацію властивостей товару. Вона зображується в просторі товарного ринку, як ідеальна крапка, що більш-менш усунено від положення реального товару.

Кожне відхилення від властивостей ідеальної крапки розглядається, як погіршення. В той же час споживач повинен шукати компромісний варіант з наданих товарів. Після роздумів він вибирає реальний продукт, що найбільш наближений до його уявлень про ідеал.

В моделі ідеального вектору споживач має певне уявлення про ідеальні властивості товару. Він бажає (в певному кількісному співвідношенні) якомога більше всього. В рамках просторового товарного ринку це представляється, як ідеальний вектор, нахил якого визначається бажаним кількісним співвідношенням.

Розробка товарного перспективного асортименту - багатогранний аналітичний процес, який передбачає всестороннє вивчення самого товару, перш за все, необхідно знати чи має даний товар перспективу поширення на ринку, чи не вийшов він "з моди", і взагалі, чи існує потреба в цьому товарі.

В сфері вирішення цього питання існує таке поняття, як, життєвий цикл товару. Це певний життєвий цикл товару, який складається з чотирьох яскраво визначених стадій, що розрізняються за обсягами продажу і прибутків: впровадження, зростання, зрілість і спад. На кожну з цих чотирьох стадій слід використувати відповідну маркетингову стратегію [4].

Першою стадією життєвого циклу товарів є стадія впровадження, на якій виробник намагається стимулювати попит. Звичайно цей етап вимагає широкої рекламної кампанії і заходів, спрямованих на просування товару, а також витрат на дослідження і розробки. Як правило, на стадії впровадження необхідні великі інвестиції, щоб покрити видатки на розробку товару, сформувати канали збуту і переконати людей в перевагах даного товару. На цій стадії виробник не одержує великих прибутків.

Після цього слідує стадія зростання, на якій, за умов вдало проведеного впровадження, спостерігається різкий стрибок обсягів продажу, і, як правило, зростання числа конкурентів. Зусилля, затрачені на першій стадії, починають окупатися. Коли товар вступає в фазу зростання, конкуренція посилюється і починається боротьба за частку на ринку, і виробник вимушений вкладати великі кошти в просування товару і водночас знижувати ціни. Така конкурентна боротьба вимагає великих витрат, тому маленькі слабкі підприємства часто розоряються.

Підприємства що вижили, ділять ринок, і конкуренція слабшає. Ціни стабілізуються, обсяг продаж збільшується, витрати на одиницю продукції скорочуються. Поеднання стабільних цін з більш низькими витратами призводить до збільшення прибутку, і виробники починають одержувати прибутки на вкладений капітал.

На стадії зрілості обсяги продаж не ростуть, а навіть трохи зменшуються. Таке зниження темпів продаж може призвести до неповного завантаження виробничих потужностей в галузі, тому виробникам знову потрібно знижувати ціни, щоб максимально завантажити своє обладнання. Стадія зрілості - найтриваліший період життєвого циклу товару, на якій витрати, пов'язані з впровадженням та розвитком знижуються. Прибуток від товарів, які знаходяться в фазі зрілості, потрібний підприємствам для фінансування роз-

робки нової продукції, тому вони додають значні зусилля для того, щоб "зрілі" товари якомога довше залишалися конкурентоспроможними.

Хоча фаза зрілості може тривати багато років, в кінці кінців більшість товарів вступають в стадію спаду, коли обсяги продаж і прибутку поступово зменшуються і сходять нанівець. Це відбувається по декільком причинам: змінюються демографічна ситуація і смаки споживачів, удосконалюється технологія [7].

Коли товар вступає в цю стадію, підприємству потрібно приймати рішення - продовжувати виробництво товару, використовуючи ті або інші засоби зростання його рейтингу серед споживачів, або припинити, і зосередити свою увагу на нових виробках. Більшість підприємств вибирають останнє. При прийнятті рішення про розробку нових видів товарів необхідно володіти точною маркетинговою інформацією про стан даних та аналогічних товарів на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Може скластися ситуація, коли на внутрішньому ринку товар знаходиться в такій стадії життєвого циклу, як зрілість, і в найближчому майбутньому може перейти в наступну стадію, стадію спаду.

На підприємстві цей товар знаходиться на стадії впровадження. Підприємство в даному випадку несе збитки, бо будуть вкладені кошти та витрачені сировинні ресурси на створення і просування товару, а прибуток не буде отриманий, оскільки попит на товар скорочується і знижуються ціни.

Щоб цього не трапилося, керівництво підприємства повинно постійно співвідносити життєвий цикл товару на ринку з життєвим циклом на підприємстві.

З метою забезпечення безперервної реалізації продукції постійно необхідно приділяти увагу асортименту продукції. Ринок весь час змінює свої інтереси, умови, пріоритети, вимоги. Попит на продукцію, також величина змінна і не обов'язково повинна змінюватись величина попиту. Можуть змінитися лише вимоги до певної технічної характеристики виробу, і цього буде достатньо для того, щоб попит на товар різко змінився у бік збільшення чи зменшення.

Як бачимо, неважко зрозуміти, чому потрібно приділяти постійну увагу проблемі формування асортименту. Якщо асортимент "застаріє", або не буде відповідати вимогам сьогодення (вимог інколи буває надто багато), це може негативно вплинути на діяльність підприємства взагалі.

Розробка та впровадження механізму формування перспективного товарного асортименту повинно запобігти виникненню всіх тих негативних тенденцій та процесів, які можливі у випадку ігнорування цього аспекту діяльності підприємства.

Перспективний товарний асортимент, розроблений з урахуванням усіх необхідних моментів та вимог, буде лише посилювати конкурентні позиції виробника в порівнянні з іншими суб'єктами підприємницької діяльності, які не приділяють належної уваги цій стороні [5].

Загальна послідовність дій щодо формування перспективного товарного асортименту здійснюється слідує чиним:

- задається обмеження, по якому формується варіант товарного асортименту;
- здійснюється послідовне ранжування номенклатурних позицій по вибраним економічним характеристикам;
- здійснюється розрахунок рейтингових оцінок по кожному виду продукції, а також розрахунок загального рейтингу, і, в залежності від його значення, кожному виду продукції присвоюється певне місце;
- отриманий в результаті означених дій набір номенклатурних позицій розглядається, як можливий варіант перспективного товарного асортименту.

Джерела отримання інформації для підбору позиції по кожному виду продукції, що включається в перспективний товарний асортимент.

1. Виробнича програма по трудомісткості виробів (нормо/годин та гривно/годин), по фонду заробітної плати та доплатам до фонду заробітної плати на підприємстві містить інформацію про види продукції, що випускається підприємством, і наступні характеристики по кожному виду продукції:

- назви виробів;
- трудомісткість виробу, виражена в нормо/годинах;
- трудомісткість виробу, виражена в гривно/годинах (цей показник характеризує, скільки гривень витрачається за одну годину на виробництво того чи іншого виду продукції);
- квартальні об'єми виробництва по видам продукції;
- фонд заробітної плати поквартально;
- доплати поквартально в залежності від прибутковості реалізації тих чи інших видів продукції;
- вартість одиниці виробів у співставлених цінах;
- товарна продукція у співставлених цінах;

2. Облікова картка калькуляція замовлень, що ведеться по кожному замовленню і містить дані про собівартість продукції.

На підставі зазначених джерел отримання інформації складається таблиця, що включає в себе основні види продукції, які підприємство випускає кожний місяць.

В цій таблиці, по вищезазначеним характеристикам кожного виду продукції, здійснюється ранжування продукції:

- об'єми товарної продукції по видам;
- трудомісткість виготовлення одиниці продукції, нормо/годин;
- річний прибуток від реалізації певного виду продукції.

Для здійснення ранжування продукції за таким класифікаційним параметром, як прибуток на одну нормо/годину використовуються формула 1:

$$K_{np/h} = \frac{\Pi_{pich.}}{T_{h/z}} \quad (1)$$

Дані по прибутку, який був отриманий в результаті реалізації цього виду продукції за рік, а також річна кількість нормо/годин, витрачених на його випуск.

На їх основі розраховується величина прибутку, що приходить на одну нормо-годину роботи обладнання. На підставі отриманих результатів за формулою 1 розраховується коефіцієнт $K_{np/h}$, який показує величину прибутку на одну нормо-годину:

де Π_{pich} - прибуток, отриманий на протязі року в результаті реалізації певного виду продукції;

$T_{h/z}$ - кількість нормо/годин, які були витрачені на виробництво цього виду продукції.

Потім цей коефіцієнт множиться на 1000 для представлення рейтингової оцінки по класифікаційному параметру кожного виду продукції у вигляді цілого числа.

Далі, за формулою 2, проводиться розрахунок частки, яку займає продукція в загальній трудомісткості (K_{tr}):

$$K_{tr} = \frac{T'_{pich}}{\sum T_{pich}}; \quad (2)$$

де T'_{pich} - річна трудомісткість прибуток виготовлення певного виду продукції;

$\sum T_{pich}$ - кількість нормо/годин, які були витрачені на виробництво всіх видів продукції.

Розрахунок проводиться шляхом ділення річної трудомісткості кожного виду продукції на загальну річну трудомісткість по виготовленню всього об'єму продукції.

Отриманий в результаті показник відобразить, яку кількісну частку трудомісткість окремо взятого виду продукції займає в загальній річній трудомісткості.

Розрахунок наступного показника K_{trp} дасть змогу кількісно виміряти ту частку, яку займає окремих вид продукції в загальному об'ємі товарної продукції, виробленої на протязі року. Цей показник розраховується за формулою 3 шляхом ділення об'єму товарної продукції окремого виду на загальний об'єм товарної продукції.

$$K_{trp} = \frac{V'_{pich}}{\sum V_{pich}}; \quad (3)$$

де V'_{pich} - об'єм товарної продукції певного виду;

$\sum V_{pich}$ - загальний об'єм товарної продукції;

Загальною рейтинговою оцінкою по кожному виду продукції є добуток трьох вищезазначених рейтингових оцінок.

В залежності від його величини кожному виду продукції присвоюється певна позиція. Рейтинг продукції буде тим вище, чим більше буде значення загальної рейтингової оцінки. По мірі зменшення загальної рейтингової оцінки відповідно буде зменшуватись і рейтингова позиція продукції.

В результаті розрахунків отримується інформація, яку потім можна взяти як керівництво до наступних дій:

- переранжувати асортимент у відповідності з рейтингом;
- виключити з асортименту збиткову продукцію та такі її види, які мають найменший рейтинговий показник;
- здійснити перегляд та реструктуризацію асортименту згідно встановленого обмеження.

Які заходи здійснюються у випадку вибору варіанту переранжування?

Асортимент продукції подається у вигляді рейтингової таблиці в порядку спадання рейтингових показників. Це робиться для наглядності, щоб потім було легше визначитись з вибором пріоритетів виробництва [8].

А далі - як вирішить керівництво підприємства. Можна збільшити об'єми випуску продукції, яка має найвищі рейтингові показники. Можна приділити увагу цій продукції в плані зменшення собівартості та збільшенню рентабельності, або спрямувати зусилля на інтенсивніше просування цих видів продукції на ринок.

Також можна спрямувати зусилля на доробку "неперспективної" продукції, підвищенню її рентабельності, зменшенню собівартості продукції, і так далі. Варіантів багато. Головна проблема вирішена - яка продукція "найкраща", так би мовити.

Якщо попередній варіант передбачає лише структурні зміни діючого товарного асортименту з метою перетворення його в перспективний, то в цьому випадку можливі ще й зміни кількісного характеру. Знову ж таки, за рішенням вищого керівництва можна виключити з товарного асортименту збиткові позиції, або ж ті види продукції, які мають найменшу загальну рейтингову оцінку.

Реструктуризація товарного асортименту згідно встановленого обмеження дещо відрізняється від двох попередніх варіантів присутністю зовнішнього фактора.

Наприклад, можна встановити максимальну кількість нормо/годин, витрачених на випуск усіх видів продукції за місяць.

Після ранжування товарного асортименту, види продукції, що займають, наприклад, останні три позиції, виключають з асортименту з таким розрахунком, щоб сума нормо-годин, що залишається на випуск видів продукції, що залишилися, не була менша за встановлену в обмеженні [9].

Висновки. Отже однією з найважливіших задач підприємства є складання свого товарного асортименту. Перевага повинна віддаватися такому складу товарного асортименту, що забезпечує на протязі тривалого періоду часу постійне збільшення (або, як мінімум, збалансованість) прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства на потреби в фінансових ресурсах, необхідних для підтримання конкурентоспроможності підприємства.

Для цього підприємство повинно здійснити прогноз можливості отримання замовлень і скласти свій асортимент товарів.

Підприємство повинно здійснити маркетингові дослідження ринку, не тільки здійснити вибір ринку, але і з'ясувати, який товар потрібен споживачу, якими перевагами він повинен володіти порівняно з товарами конкурентів, аналогічними товарами на ринку. Ключовим моментом у встановленні виду ринку є знання поведінки покупця.

Таким чином складається можливий товарний асортимент. Для виділення з нього груп товарів, що будуть входити в реальний асортимент, підприємство встановлює обмеження, по якому буде формуватися варіант товарного асортименту і проводить ранжування видів продукції по таким економічним характеристикам як, наприклад, кількість нормо/годин, витрачених на випуск кожного виду продукції, величина прибутку на одну нормо/годину та ін. В результаті вибирається продукція і складається товарний асортимент, що буде випускати підприємство.

При появі в товарному асортименті нових видів продукції необхідно за допомогою їх економічних характеристик визначити рейтинг по кожному виду продукції і на його основі приймати рішення про включення або невключення його в товарний асортимент підприємства.

Підприємство постійно повинно здійснювати прогнозування зміни ситуації на ринку, враховувати можливість появи нових товарів або нових технологій, зміна моди, поведінка споживачів та інше. Для цього необхідно періодично проводити маркетингові дослідження, причому не обмежуватися ринком, на якому функціонує підприємство та шукати виходи на нові ринки.

Література

1. Бойчик І.М. Економіка підприємства: [навч. посіб.]. / І.М. Бойчик. - К.: Центр учбової літератури, 2007 - 528 с.
2. Василенко В.О. Стратегічне управління: [навч. посіб.]. / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко - К.: Центр учбової літератури, 2009 - 396 с.
3. Головка Т. В. Стратегічний аналіз: [навч.-метод. посібник для самостійного вивчення]. / Т.В. Головка, С.В. Сагова - К.: КНЕУ, 2007 - 198 с.
4. Гордієнко П. Л. Стратегічний аналіз: [навч. посіб.]. / П.Л. Гордієнко - К.: Алерта, 2006 - 404 с.
5. Ковальчук М. І. Стратегічний аналіз у сільському господарстві: [навч. посіб.]. / М.І. Ковальчук - К.: КНЕУ, 2007 - 224 с.
6. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку:[монографія]. / А.П. Наливайко - К.: КНЕУ, 2008 - 227 с.
7. Нємцов В. Д. Стратегічний менеджмент: [навч. посіб.]. / В.Д. Нємцов, Л.Е. Довгань - К.: Центр учбової літератури, 2007. - 600 с.
8. Оберемчук В. Ф. Стратегія підприємства: [короткий курс лекцій]. / В.Ф. Оберемчук - К.: МАУП, 2008 - 128 с.
9. Редченко К. І. Стратегічний аналіз у бізнесі: [навч. посіб.]. К.І. Редченко. - Львів, Новий світ - 2008 - 272 с.

РОЗРОБКА МЕТОДІВ І МОДЕЛЕЙ ОСНОВНИХ ФАКТОРІВ РОЗВИТКУ ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ УКРАЇНИ

В статті розглянуто особливості економіко-математичного моделювання основних показників розвитку чорної металургії України з метою забезпечення економічної безпеки галузі в умовах трансформації економіки.

В статье рассмотрены особенности экономико-математического моделирования основных показателей развития черной металлургии Украины с целью обеспечения экономической безопасности отрасли в условиях трансформации экономики.

In article the peculiarity of economic-mathematical modeling of principal parameters of the development of national black metallurgy with aim of provide the economical safety in the transformation economics were described.

Ключові слова: економіко-математичне моделювання, чорна металургія, економічна безпека галузі, трансформація економіки, розвиток чорної металургії

Ключевые слова: экономико-математическое моделирование, черная металлургия, экономическая безопасность, трансформация экономики, развитие черной металлургии

Key words: economic-mathematical modeling, black metallurgy, the economical safety, transformation economics, the development of national black metallurgy.

Постановка проблеми. Особливої актуальності питання економічної безпеки набувають насамперед для країн, економіка яких трансформується. До таких країн належить і Україна. Проблема економічної безпеки України має вирішальне значення у контексті незалежного рівня розвитку країни. Це зумовлює виняткову увагу до проблеми економічної безпеки, що поєднує питання розвитку окремих галузей економіки України із пріоритетами та національними інтересами держави.

Економічна безпека країни формується за рахунок господарського комплексу, або національної економіки країни, і є сукупністю взаємопов'язаних галузей, які відрізняють її національне господарство від господарств інших країн. Економічна безпека створює умови стабільного розвитку провідних галузей економіки, до яких належить перш за все, металургійна галузь, яка забезпечує 27% ВВП країни та приносить близько 40% валютних надходжень [12].

У зв'язку з цим існує об'єктивна необхідність розробки методів і моделей прогнозування розвитку металургійної галузі України в контексті забезпечення економічної безпеки галузі та держави.

Аналіз основних публікацій. Зазначимо, що проблемами економічної безпеки держави займаються такі вчені, як О.Барановський, В.Бордюк, З.Варналій, В.Венгер, О.Власик, В.Волошин, А.Гальчинський, Б.Гунський, В.Геєць, М.Єрмоленко, Я.Жаліло, С.Кирєєв, В.Кириленко, Ю.Макогон, П.Мельник, С.Мочерний, В.Точілін та інші [1-6].

Різні аспекти дослідження і прогнозування промислового потенціалу на макро- та мікроекономічному рівні досліджували такі вчені, як Р.Аметов, В.Геєць, Б.Грабовецький, Ю.Лукашин, І.Лукінов, В.Бесєдін, Ю.Гончаров, М.Пашута, А.Савченко та інші [7-10].

Особливості розвитку світової та вітчизняної чорної металургії розглядалися автором у роботах [11-12].

Проте слід зазначити, що трансформаційні процеси, які відбуваються в економіці України, перехід від етапу зростання до спаду і наступного поступового зростання, зумовлюють необхідність розробки нового методичного забезпечення моделювання і прогнозування основних показників розвитку провідних галузей економіки, до яких належить чорна металургія України.

Постановка завдання. Інтерес представляють економіко-математичне моделювання основних тенденцій розвитку і функціонування чорної металургії України. Виходячи з цього, метою даної статті є розробка методів і моделей аналізу і прогнозування основних показників розвитку чорної металургії України та забезпечення економічної безпеки галузі в умовах трансформації вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробнича функція - це економетрична модель, яка кількісно описує зв'язок основних результативних показників виробничо-господарської діяльності з факторами, що визначають ці показники. Вона є економіко-статистичною моделлю процесу виробництва продукції в даній економічній системі і виражає стійку закономірну кількісну залежність між об'ємними показниками ресурсів і випуском продукції. Виробнича функція будується для аналізу чинників, що суттєво впливають на обсяги випуску продукції.

Найпоширенішою у класі виробничих функцій є функція Кобба-Дугласа, яка має вид:

$$Y = a_0 K^{a_1} L^{a_2}, \quad (1)$$

де Y - обсяг випуску продукції, K - витрати капіталу, L - витрати праці, a_1 , a_2 - коефіцієнти еластичності обсягу виробництва за витратами капіталу та праці.

Будь-яка економетрична модель обсягів виробництва в лінійній формі відрізняється від моделі у степеневій формі. Ця різниця полягає передусім у тому, що оцінки параметрів в обох моделях мають різний економічний зміст.

Лінійна модель оцінки параметрів a_1 , a_2 , ... характеризує граничний приріст підсумкової величини залежно від граничного приросту кожного ресурсу на одиницю (коли решта - постійні) і в тих одиницях, в яких вони подаються у вихідній інформації.

Степенева модель оцінки параметрів a_1 , a_2 , ... характеризує кількісний зв'язок між обсягами виробництва металу та відповідно кожним ресурсом у відносному (відсотковому) визначенні - еластичність виробництва по ресурсах.

Враховуючи, що функція Кобба-Дугласа є функцією степеневою, параметри a_1 та a_2 цієї функції слід інтерпретувати як еластичність виробництва по ресурсах.

Виробнича функція Кобба-Дугласа поєднує випуск (або інший кінцевий показник) із розмірами виробничих факторів у вигляді добутку обсягів застосованих факторів із визначеними степеневими коефіцієнтами.

Формула (1) описує традиційний підхід до побудови функції Кобба-Дугласа, коли кінцевим показником обраний обсяг випуску продукції, ресурсними ж факторами, які визначають результативний показник, є витрати капіталу та праці.

Використовуючи статистичні показники діяльності чорної металургії України та її підгалузей, побудуємо економіко-математичну модель (виробничу функцію Кобба-Дугласа), використовуючи в якості результуючого показника - загальний чистий дохід металургійних підприємств України, а в якості ресурсних факторів - вартість основних фондів металургійних підприємств та чисельність персоналу. Аналізований період при побудові моделі охоплює 2004 - 2009 роки.

Побудуємо регресійну модель виду:

$$\ln Y = \ln a_0 + a_1 \ln K + a_2 \ln L$$

Для визначення коефіцієнтів a_0 , a_1 та a_2 скористаємось можливостями MS Excel - спеціальною функцією ЛІНЕЙН. Ця функція дозволяє у випадку, коли перемінна, що апроксимується - Y , залежить від декількох незалежних перемінних - K та L . В результаті отримаємо такі дані. У першому рядку наведені значення коефіцієнтів $a_2 = 0,730301114$, $a_1 = 0,952486474$, $a_0 = -8,3604146$, другий рядок - стандартні похибки цих коефіцієнтів (5,919958213; 0,589400374 і 82,529591 відповідно, третій рядок - коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,741896092$ та стандартна похибка $y = 0,284773328$, четвертий рядок - значення F -критерія (критерія Фішера) = 4,311612901 та число ступенів свободи і останній рядок - сума квадратів регресії = 0,699307812 та остаточна сума квадратів = 0,243287545.

Таким чином, модель має вигляд:

$$\ln Y = -8,360415 + 0,952486474 \ln K + 0,730301114 \ln L$$

Відкіля функція Кобба-Дугласа має вигляд:

$$Y = 0,000233947 \times K^{0,952486474} \times L^{0,730301114}$$

Оцінимо значущість запропонованої економетричної моделі. Гіпотезу про рівень значущості зв'язку між залежною і пояснювальними перемінними можна перевірити за допомогою F -критерію. Фактичне значення F -критерію порівнюється з табличними для ступенів свободи m та $n - m$ і вибраного рівня значущості. Якщо фактичне значення F -критерія ($F_{\text{факт}}$) більше табличного значення F -критерія ($F_{\text{табл}}$), то гіпотеза про істотність зв'язку між залежною і пояснювальними перемінними економетричної моделі підтверджується, у протилежному випадку - відхиляється.

$F_{\text{табл}} = 6,94$ при рівні значущості $\alpha = 0,05$ (ймовірність 0,95, для ступенів свободи $m - 1 = 3 - 1 = 2$ та $n - m = 7 - 3 = 4$). Таким чином, $F_{\text{факт}} (4,3116129) < F_{\text{табл}} (6,94)$, і означає, що відповідна економетрична модель не є статистично значущою, тобто гіпотеза про те, що кількісна оцінка зв'язку між залежною (чистий дохід від реалізації металу) і пояснювальними перемінними (вартістю основних фондів та чисельністю персоналу підприємств) в моделі не є істотною.

Оскільки коефіцієнт кореляції є також вибірковою характеристикою, яка може відхилитись від свого "істинного" значення, значущість коефіцієнта кореляції також потребує перевірки.

Табличне значення для t -критерію = 0,271 (при $\alpha = 0,6$), два ж з трьох експериментальних значень: - 0,101302 і 0,12336 менше табличного значення, що дає можливість зробити висновок, що коефіцієнти кореляції, які характеризують щільність зв'язку між залежною і пояснювальними перемінними у запропонованій моделі, не є достовірним з ймовірністю 0,60.

Таким чином, запропонована функція Кобба-Дугласа у даному випадку не є коректною.

Скорегуємо розглянуту модель і візьмемо в якості одного з факторів не вартість основних фондів металургійних підприємств, а загальну вартість активів. Доцільність використання в якості фактора не вартість основних фондів, а вартість активів, на наш погляд зумовлена тим, що результируючий показник - чистий дохід формується не тільки за рахунок основних фондів підприємств галузі, для забезпечення діяльності підприємств обов'язково необхідний певний обсяг обігових коштів. Тепер побудуємо економетричну модель для взаємозв'язку між величиною чистого доходу чорної металургії України та вартістю активів підприємств та чисельністю їх персоналу.

Побудуємо регресійну модель виду:

$$\ln Y = \ln a_0 + a_1 \ln K + a_2 \ln L$$

Для визначення коефіцієнтів a_0 , a_1 та a_2 скористаємось можливостями MS Excel - спеціальною функцією ЛІНЕЙН. Ця функція дозволяє у випадку, коли перемінна, що апроксимується - Y , залежить від декількох незалежних перемінних - K та L . В результаті отримаємо такі дані. У першому рядку наведені значення коефіцієнтів $a_2 = 2,127382342$, $a_1 = 1,114264945$, $a_0 = -29,921294$, другий рядок - стандартні похибки цих коефіцієнтів (4,645824297; 0,460043994 і 65,214183 відповідно, третій рядок - коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,836647771$ та стандартна похибка $y = 0,226550254$, четвертий рядок - значення F -критерія (критерія Фішера) = 7,68261117 та число ступенів свободи і останній рядок - сума квадратів регресії = 0,788620305 та остаточної сума квадратів = 0,153975052.

Таким чином, модель має вигляд:

$$\ln Y = -29,92129 + 1,114264945 \ln K + 2,12738 \ln L$$

Відкіля функція Кобба-Дугласа має вигляд:

$$Y = 1,01239 \cdot 10^{-13} \times K^{1,114264945} \times L^{2,12738}$$

Оцінимо значущість запропонованої економетричної моделі. $F_{\text{табл}} = 6,94$ при рівні значущості $\alpha = 0,05$ (ймовірність 0,95, для ступенів свободи $m - 1 = 3 - 1 = 2$ та $n - m = 7 - 3 = 4$). Таким чином, $F_{\text{факт}} (7,68261117) > F_{\text{табл}} (6,94)$, що означає, що відповідна економетрична модель є статистично значущою, тобто підтверджується гіпотеза про те, що кількісна оцінка зв'язку між залежною (чистий дохід від реалізації металу) і пояснювальними перемінними (вартістю активів та чисельністю персоналу) в моделі є істотною з ймовірністю 0,95.

Оскільки коефіцієнт кореляції є також вибірковою характеристикою, яка може відхилитись від свого "істинного" значення, значущість коефіцієнта кореляції також потребує перевірки.

Табличне значення для t -критерію = 0,271 (при $\alpha = 0,6$), експериментальні ж значення: 0,458815739, 2,422083453 і 0,457912785 більше табличного значення, що дає можливість зробити висновок, що коефіцієнти кореляції, які характеризують щільність зв'язку між залежною (чистий дохід підприємств чорної металургії) і пояснювальними перемінними (вартість активів та чисельність персоналу) у запропонованій моделі, є достовірним з ймовірністю 0,60.

Таким чином, запропонована функція Кобба-Дугласа у даному випадку є коректною.

Здійснимо економічну інтерпретацію параметрів a_1 та a_2 . Для запропонованої економетричної моделі її параметри можна тлумачити так: якщо вартість активів зростає на 1 %, а чисельність персоналу - не зміниться, то чистий дохід металургійних підприємств зростає на 1,1142649 % ($a_1 = 1,1142649$); якщо чисельність персоналу збільшиться на 1 %, то чистий дохід зростає на 2,127382% ($a_2 = 2,127382$) при незмінній вартості активів підприємств.

Проаналізуємо відносні еластичності по активах (b_1) та праці (b_2), використовуючи формули:

$$b_1 = a_1 : (a_1 + a_2);$$

$$b_2 = 1 - b_1.$$

Відносні еластичності відповідно складають: 0,34373 - по активах і 0,6562657 - по праці.

За період з 2004 по 2009 рік чистий дохід зріс у 2,22419 разів (Y''), вартість активів зросла у 2,8906 разів (K''), а чисельність персоналу - зменшилась у 0,91599 разів (L'').

Ефективності ресурсів - активів та праці визначаються за формулами:

$$E_K = Y'' : K'';$$

$$E_L = Y'' : L''.$$

За аналізований період ефективності використання активів та праці складають 0,76946 та 2,42818 відповідно.

Узагальнюючий показник ефективності визначається за формулою $E = E_K^{b_1} \times E_L^{1-b_1}$ і складає 1,635782.

Масштаб виробництва визначається за формулою $M = K^{b_1} \times L^{1-b_1}$ і дорівнює 1,359708.

Таким чином, збільшення чистого доходу чорної металургії сталося за рахунок масштабу виробництва

Таблиця 1. Аналіз дохідності (чистий дохід) діяльності провідних металургійних підприємств України у 2004 - 2009 роках¹

Підприємство	2004 рік	2005 рік		2006 рік		2007 рік		2008 рік		2009 рік	
	Чистий дохід	Чистий дохід	Відхилення від попереднього року, %	Чистий дохід	Відхилення від попереднього року, %	Чистий дохід	Відхилення від попереднього року, %	Чистий дохід	Відхилення від попереднього року, %	Чистий дохід	Відхилення від попереднього року, %
АрселорМітал Кривий Ріг	10099878	11049483	9,40	14399005	30,31	18810056	30,63	22102924	17,51	14398186	-34,86
МК "Азовсталь"	9269483	12387523	33,64	12523308,1	1,10	16377321	30,77	21235349	29,66	15704523	-26,05
Маріупольський меткомбінат ім. Ілліча	9123467	14329141	57,06	14392955	0,45	17893822	24,32	20123459	12,46	13347799	-33,67
Запоріжсталь	7061673	7973067	12,91	8820786	10,63	9746545	10,50	12554476	28,81	8963109	-28,61
Алчевський мет комбінат	4270063	5086465	19,12	6179715	21,49	8964647	45,07	15322083	70,92	10074477	-34,25
Дніпровський металургійний комбінат ім. Ф.Е.Дзержинського	3564576	4722178	32,48	5754235	21,86	7902570	37,33	10215422	29,27	9380506	-8,17
СП "Метален"	3426368	3722256,2	8,64	4352744	16,94	4552300	4,58	5484940	20,49	5326368	-2,89
Єнакіївський металургійний завод	3151307	3096936	-1,73	3544528,5	14,45	5125953	44,62	8486240	65,55	6127195	-27,80
Донецький металургійний завод	1894173	1393229	-26,45	6289212	351,41	9634977	53,20	12911459	34,01	496667	-96,15
Дніпропетровський металургійний завод ім. А.М.Кузьміна	1622388	2261130	39,37	2542921	12,46	3740877	47,11	3608886	-3,53	2149017	-40,45
Дніпропетровський металургійний завод ім.Петровського	1466520	1954449	33,27	2296546	17,50	3198703	39,28	3827982	19,67	2856355	-25,38
Макіївський меткомбінат	1425499	1540212	8,05	2904958	88,61	4372916	50,53	5617072	28,45	146	-100,00
Істіл	1260498	1484776	17,79	1260498	-15,11	2615772	107,52	4254695	62,66	2456369	-42,27
Кременчугський сталелитейний завод	500852,8	512251	2,28	1699136	231,70	987430	-41,89	1880007	90,39	518021	-72,45
Дніпропетровський металургійний завод ім.Комінтерна	352329	396038	12,41	517165,9	30,58	720616	39,34	856126	18,80	352329	-58,85
Донецький металопркатний завод	321478	314089	-2,30	536152	70,70	474768	-11,45	440343	-7,25	273262	-37,94

¹Розраховано автором

(у 1,359708 рази) та за рахунок зменшення чисельності персоналу (у 0,91599 рази).

Проаналізуємо взаємозв'язок між масштабом виробництва та ефективністю діяльності галузі, викори-

стовуючи формулу: $A = \sum_{i=1}^2 a_i$

$$A = 1,1142649 + 2,127382 = 3,241646 > 1$$

Якщо $A > 1$, то це свідчить про наступне: наявний позитивний ефект масштабу, тобто укрупнення виробництва позитивно впливає на ефективність галузі; темпи зростання обсягів виробництва у чорній металургії у 2004 - 2009 роках були вищі за темпи зростання активів підприємств; таким чином галузь можна вважати зростаючою.

Зроблені вище висновки щодо динаміки розвитку чорної металургії України з 2004 по 2009 рік в цілому відбивають реальні економічні процеси. Як свідчать дані таблиці 1, у 2004 - 2008 роках відбувалося зростання чистого доходу провідних металургійних підприємств України.

2007 рік став для українських металургів найбільш вдалим за останні 12 років: видобуток залізняку склав 77,4 млн.т (106% по відношенню до 2006 року), чавуну - 35,6 млн.т. (103%), сталі - 42,8 млн.т. (105%), прокату загального - 37,9 млн.т. (105%), прокату готового - 36,2 млн.т. (105%) [17].

Світова фінансово-економічна криза призвела до уповільнення темпів розвитку світової чорної металургії у 2008 році і подальшого зниження у 2009 році. Так, наприклад, у жовтні 2008 році в порівнянні з вереснем середньодобова виплавка сталі скоротилась на 33%.

У січні 2009 року виробництво сталі в Україні скоротилося на 45,1% у порівнянні із січнем 2008 року [18]. Аналогічні тенденції були характерні і для обсягів виробництва та цін на сировину - ціни зростали до жовтня 2008 року, а потім стрімко впали.

Як бачимо, побудована традиційна функція Кобба-Дугласа не відбиває суттєвий спад виробництва у кінці 2008 та у 2009 році.

Крім того, до недоліків використання традиційної функції Кобба-Дугласа саме для чорної металургії України слід віднести її недостатнє практичне значення. Результуючим фактором у функції Кобба-Дугласа обирають обсяг випуску продукції, ресурсними ж факторами, які визначають результативний показник обирають, як правило, витрати капіталу та витрати праці.

Чорна ж металургія України завжди належала до галузей, у структурі собівартості продукції якої переважають ресурсні витрати. Так, в структурі собівартості виробництва чавуну 46% займають витрати на залізорудну сировину, флюси і феросплави, а 45,3% - енерговитрати [19]. Таким чином, вартість металопродукції суттєво залежить від вартості сировини, тому доцільним буде в якості результуючого показника залишити обсяг випуску продукції, а в якості ресурсних факторів використовувати не активи і працю, а руду та кокс.

Крім того, ситуація як на вітчизняному, так і на світовому сировинному ринку постійно змінюється, тому з позиції прогнозування розвитку ситуації та відповідного планування діяльності підприємств вітчизняної чорної металургії потребує побудови адекватної економіко-математичної моделі.

На підтвердження цього наведемо деякі дані. У 2010 році ціни на основну сировину у чорній металургії (залізна руда та коксівне вугілля) зростали вищими темпами (65-100% з початку року), ніж ціни готової сталевих продукції. Аналітики прогнозують, що у 2011 році високі ціни на сировину збережуться - ціна залізної руди прогнозується на 10-15% вище експортних цін при збереженні дефіциту на коксівне вугілля і, як наслідок, зростання цін на нього [20].

Виходячи з цього побудуємо економетричну модель для взаємозв'язку між обсягом виробництва чорних металів в Україні, використанням руди та коксу. Перелічені фактори беруться у грошовому вимірі (чистий дохід кожної галузі, тис.грн.).

В якості моделі оберемо функцію Кобба-Дугласа. Побудуємо регресійну модель виду:

$$\ln Y = \ln a_0 + a_1 \ln K + a_2 \ln L$$

Для визначення коефіцієнтів a_0 , a_1 та a_2 скористаємось можливостями MS Excel - спеціальною функцією ЛІНЕЙН. Ця функція дозволяє у випадку, коли перемінна, що апроксимується - Y , залежить від декількох незалежних перемінних - K та L . В результаті отримаємо такі дані. У першому рядку наведені значення коефіцієнтів $a_2 = -0,10110996$, $a_1 = 0,767931426$, $a_0 = 7,144052229$, другий рядок - стандартні похибки цих коефіцієнтів (0,370782022; 0,231802365 і 3,817842773 відповідно, третій рядок - коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,8992167$ та стандартна похибка $y = 0,1347959$, четвертий рядок - значення F -критерія (критерія Фішера) = 13,38342505 та число ступенів свободи і останній рядок - сума квадратів регресії = 0,486352556 та остаточна сума квадратів = 0,054509876.

Таким чином, модель має вигляд:

$$\ln Y = 7,144052229 + 0,767931426 \ln K - 0,10110996 \ln L$$

Відкіля функція Кобба-Дугласа має вигляд:

$$Y = 1266,550356 \times K^{0,767931426} \times L^{-0,10110996}$$

У цій моделі K - обсяги реалізації руди (у тис.грн.), L - обсяги реалізації коксу (у тис.грн.), Y - обсяги реалізації металу (тис.грн.). Обсяги реалізації визначаються за даними про чистий дохід відповідних галузей.

Оцінимо значущість запропонованої економетричної моделі. $F_{\text{табл}} = 9,55$ при рівні значущості $\alpha = 0,05$ (ймовірність 0,95, для ступенів свободи $m - 1 = 3 - 1 = 2$ та $n - m = 7 - 3 = 4$). Таким чином, $F_{\text{факт}} (13,38342505) > F_{\text{табл}} (9,55)$, що означає, що відповідна економетрична модель є статистично значущою, тобто підтверджується гіпотеза про те, що кількісна оцінка зв'язку між залежною (чистий дохід від реалізації металу) і пояснювальними премінними (обсягами споживання руди та коксу) в моделі є істотною з ймовірністю 0,95.

Оскільки коефіцієнт кореляції є також вибірковою характеристикою, яка може відхилитись від свого "істинного" значення, значущість коефіцієнта кореляції також потребує перевірки.

Табличні значення для t -критерію = 1,638 (при $\alpha = 0,1$), t -критерію = 0,978 (при $\alpha = 0,2$), t -критерію = 0,584 (при $\alpha = 0,3$), t -критерію = 0,277 (при $\alpha = 0,4$), тобто усі експериментальні значення: 1,871227; 3,3128714 і - 0,2726938 менше табличного значення, що дає можливість зробити висновок, що коефіцієнти кореляції, які характеризують щільність зв'язку між залежною (обсяг виробництва металу) і пояснювальними перемінними (обсяги використання руди та коксу) у запропонованій моделі, не є достовірним з ймовірністю 0,95.

Таким чином, запропонована функція Кобба-Дугласа у даному випадку не є коректною.

Побудуємо економетричну модель для взаємозв'язку між обсягом реалізації чорних металів, використанням руди та коксу, взявши в якості факторів величини обсягів реалізації продукції відповідних галузей у натуральному вимірі (тис.т.). В якості моделі також оберемо функцію Кобба-Дугласа, побудуємо регресійну модель. Для визначення коефіцієнтів a_0 , a_1 та a_2 скористаємось можливостями MS Excel - спеціаль-

ною функцією ЛІНЕЙН. В результаті отримаємо такі дані. У першому рядку наведені значення коефіцієнтів $a_2 = 0,84744072$, $a_1 = 0,98396948$, $a_0 = -2,8361787$, другий рядок - стандартні похибки цих коефіцієнтів (0,233588; 0,227979 і 1,226069 відповідно, третій рядок - коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,902846$ та стандартна похибка $y = 0,04324822$, четвертий рядок - значення F -критерія (критерія Фішера) = 18,58595015 та число ступенів свободи і останній рядок - сума квадратів регресії = 0,0695266 і остаточно сума квадратів = 0,00748163.

Таким чином, модель має вигляд:

$$\ln Y = -2,8361787 + 0,98396948 \ln K + 0,84744072 \ln L$$

Відкіля функція Кобба-Дугласа має вигляд:

$$Y = 0,058649355 \times K^{0,98396948} \times L^{0,84744072}$$

У цій моделі K - обсяги реалізації руди (у тис.т), L - обсяги реалізації коксу (у тис.т), y - обсяги реалізації металу (тис.т).

Оцінимо значущість економетричної моделі. $F_{\text{табл}} = 18,00$ при рівні значущості $\alpha = 0,01$ (ймовірність 0,99, для ступенів свободи $m - 1 = 3 - 1 = 2$ та $n - m = 7 - 3 = 4$). Таким чином, $F_{\text{факт}} (18,58595015) > F_{\text{табл}} (18,00)$, що означає, що відповідна економетрична модель є статистично значущою, тобто підтверджується гіпотеза про те, що кількісна оцінка зв'язку між залежною (обсяг виробництва металу) і пояснювальними перемінними (обсягами споживання руди та коксу) в моделі є істотною з ймовірністю 0,99.

Оскільки коефіцієнт кореляції є також вибірковою характеристикою, яка може відхилитись від свого "істинного" значення, значущість коефіцієнта кореляції також потребує перевірки.

Табличне значення для t -критерію = 2,132 (при $\alpha = 0,05$), тобто усі експериментальні значення: 2,313229303; 4,31661367 і 3,627915569 більше табличного значення, що дає можливість зробити висновок, що коефіцієнти кореляції, які характеризують щільність зв'язку між залежною (обсяг виробництва металу) і пояснювальними перемінними (обсяги використання руди та коксу) у запропонованій моделі, є достовірним з ймовірністю 0,95.

Для запропонованої економетричної моделі її параметри можна тлумачити так: якщо обсяги виробництва руди зростуть на 1 %, а коксу - не зміняться, то обсяг виробництва металу зросте на 0,98396948 % ($a_1 = 0,98396948$); якщо обсяг виробництва коксу зросте на 1 %, то обсяг виробництва металу зросте на 0,84744072% ($a_2 = 0,84744072$).

Визначимо величину A за формулою і проаналізуємо її:

$$A = \sum_{i=1}^2 a_i = 0,98396948 + 0,84744072 = 1,8314102 > 1$$

Якщо $A = 1$, то ефект масштабу відсутній, якщо $A < 1$, то це свідчить про негативний ефект масштабу (тобто укрупнення виробництва негативно впливає на ефективність економіки), в разі, якщо $A > 1$ (для запропонованої моделі $A = 1,8314102$), доцільним є використання ефекту масштабу, тобто укрупнення (об'єднання підприємств) позитивно впливає на ефективність діяльності галузі.

Визначимо граничне значення факторної ознаки (точка екстремуму), подальше збільшення якої призведе до зниження обсягів виробництва металу.

Таке значення визначається шляхом пошуку екстремума функцій, які описують регресійні залежності між обсягами споживання коксу та виробництва металу та обсягами споживання руди і обсягами споживання металу.

Залежність обсягів реалізації металу від обсягів споживання коксу має вигляд: $y = -2,4509 x^2 + 100,74 x - 937,88$ ($R^2 = 0,7401$)

Використовуючи команду Сервіс/Пошук рішення, визначимо екстремум цієї параболічної регресійної залежності: максимальне споживання коксу складає 20,48431 тис.т. (при цьому виробляється оптимальна кількість металу - 90,53488 тис.т.

Лінійна залежність між обсягами споживання коксу і руди та виробництвом металу може бути виражена формулою:

$$y = -67,434059 + 0,66423312 x^1 + 3,519905319 x^2$$

виходячи з якої необхідний при цьому обсяг руди складе 129,271 тис.т.

Залежність між обсягами реалізації металу від обсягів споживання руди має вигляд: $y = -0,0031 x^2 + 1,5566 x - 62,061$ ($R^2 = 0,6209$)

Використовуючи команду Сервіс/Пошук рішення, визначимо екстремум цієї параболічної регресійної залежності: максимальне споживання руди складає 251,0645 тис.т. (при цьому виробляється оптимальна кількість металу - 133,3425 тис.т.

Лінійна залежність між обсягами споживання коксу і руди та виробництвом металу може бути виражена формулою:

$$y = -67,434059 + 0,66423312 x^1 + 3,519905319 x^2$$

виходячи з якої необхідний при цьому обсяг коксу складе 9,65401 тис.т.

Але враховуючи, що $R^2 = 0,6209$, модель недостатньо адекватно описує залежність.

Побудуємо іншу економетричну модель. Для цього величини факторів, які входять у модель, візьмемо по величині сумарних собівартостей продукції залізрудних підприємств України (руда), коксохімічних підприємств (коксу) та суми собівартостей реалізованої продукції металургійних підприємств України. Такий підхід до побудови моделі дозволяє нівелювати зростанням цін на енергоносії, а також позбутися кон'юнктурного впливу ринку сировинних факторів виробництва - руди та коксу.

В якості моделі як і у попередніх випадках оберемо функцію Кобба-Дугласа, побудуємо регресійну модель. Для визначення коефіцієнтів a_0 , a_1 та a_2 скористаємось можливостями MS Excel - спеціальною функцією ЛІНЕЙН. В результаті отримаємо такі дані. У першому рядку наведені значення коефіцієнтів $a_2 = 0,42432$, $a_1 = 0,4403017$, $a_0 = 3,96981$, другий рядок - стандартні похибки цих коефіцієнтів (0,18306; 0,125507 і 2,2283 відповідно, третій рядок - коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,94528$ та стандартна похибка $y = 0,0936606$, четвертий рядок - значення F -критерія (критерія Фішера) = 25,91109 та число ступенів свободи і найнижчий рядок - сума квадратів регресії = 0,45460 і остаточно сума квадратів = 0,0263169.

Таким чином, модель має вигляд:

$$\ln Y = 3,969811 + 0,440301 \ln K + 0,42432 \ln L$$

Відкіля функція Кобба-Дугласа має вигляд:

$$Y = 52,9745 \times K^{0,440301} \times L^{0,42432}$$

У цій моделі K - собівартість реалізованої руди (у тис.грн.), L - собівартість реалізованого коксу (у тис.грн.), Y - собівартість реалізованого металу (тис.грн.).

Оцінимо значущість економетричної моделі. $F_{\text{табл}} = 18,00$ при рівні значущості $\alpha = 0,01$ (ймовірність 0,99, для ступенів свободи $m - 1 = 3 - 1 = 2$ та $n - m = 7 - 3 = 4$). Таким чином, $F_{\text{факт}} (25,91109213) > F_{\text{табл}} (18,00)$, що означає, що відповідна економетрична модель є статистично значущою, тобто підтверджується гіпотеза про те, що кількісна оцінка зв'язку між залежною (обсяг виробництва металу) і пояснювальними перемінними (обсягами споживання руди та коксу) в моделі є істотною з ймовірністю 0,99.

Оскільки коефіцієнт кореляції є також вибірковою характеристикою, яка може відхилитись від свого "істинного" значення, значущість коефіцієнта кореляції також потребує перевірки.

Табличне значення для t -критерію = 1,533 (при $\alpha = 0,1$), тобто усі експериментальні значення: 1,781478605; 3,50818238 і 2,317873194 більше табличного значення, що дає можливість зробити висновок, що коефіцієнти кореляції, які характеризують щільність зв'язку між залежною (обсяг виробництва металу) і пояснювальними перемінними (обсяги використання руди та коксу) у запропонованій моделі, є достовірним з ймовірністю 0,90.

Здійснимо економічну інтерпретацію параметрів a_1 та a_2 . Для запропонованої економетричної моделі її параметри можна тлумачити так: якщо обсяги виробництва руди зростуть на 1 %, а коксу - не зміняться, то обсяг виробництва металу зросте на 0,4403017 % ($a_1 = 0,4403017$); якщо обсяг виробництва коксу зросте на 1 %, то обсяг виробництва металу зросте на 0,42432% ($a_2 = 0,42432$).

Визначимо величину A за формулою і проаналізуємо її:

$$A = \sum_{i=1}^2 a_i = 0,4403 + 0,42432 = 0,86462 < 1$$

$A < 1$, це свідчить про від'ємний ефект масштабу (тобто укрупнення виробництва негативно впливає на ефективність галузі. Таким чином, як бачимо якщо не враховуються кон'юнктурні фактори (зростання цін на енергоносії, руду та кокс), відсутній ефект масштабу.

Таким чином, інтеграційні процеси у металургійній галузі зумовлені саме кон'юнктурними факторами. Проаналізуємо відносні еластичності по руді (b_1) та коксу (b_2), використовуючи формули:

$$b_1 = a_1 : (a_1 + a_2);$$

$$b_2 = 1 - b_1.$$

Відносні еластичності відповідно складають: 0,50924 - по активах і 0,49075 - по праці.

За аналізований період з 2004 по 2009 рік обсяг випуску по собівартості зріс у 1,8225 разів (Y''), обсяг споживання руди (за собівартості) зріс у 2,7234 рази (K''), а обсяг споживання коксу - зріс у 1,38771 разів (L'').

Ефективності ресурсів - руди та коксу визначаються за формулами:

$$E_K = Y'' : K'';$$

$$E_L = Y'' : L''.$$

За аналізований період ефективності використання руди і коксу складають 0,6692 та 1,3133 відповідно. Узагальнюючий показник ефективності визначається за формулою $E = E_K^{b_1} \times E_L^{1-b_1}$ і складає 0,931651.

Масштаб виробництва визначається за формулою $M = K^{b_1} \times L^{1-b_1}$ і дорівнює 1,956182.

Таким чином, збільшення обсягів реалізації продукції (за собівартістю) сталося за рахунок масштабу виробництва (у 1,956182 рази), ефективність же виробництва є від'ємним фактором - сталося зменшення ефективності виробництва (у 0,931651 рази).

Проаналізуємо як ресурсні фактори впливають на результуючий показник - обсяг реалізації металу.

Визначимо граничне значення факторної ознаки (точка екстремуму), подальше збільшення якої призведе до зниження обсягів виробництва металу.

Таке значення визначається шляхом пошуку екстремуму функцій, які описують регресійні залежності між обсягами споживання коксу та виробництва металу та обсягами споживання руди і обсягами виробництва металу.

Залежність між обсягами реалізації металу від обсягів споживання коксу має вигляд: $y = -2 \times 10^{-7} x^2 + 9,625 x - 3 \times 10^7$ ($R^2 = 0,8112$).

Використовуючи команду Сервіс/Пошук рішення, визначимо екстремум цієї параболічної регресійної залежності: максимальне споживання коксу складає 24050000 тис.грн. (при цьому виробляється оптимальна кількість металу - 85680500 тис.грн).

Лінійна залежність між обсягами споживання коксу і руди та виробництвом металу може бути виражена формулою:

$$y = 8627303 + 3,28997 x^1 + 1,880805 x^2$$

виходячи з якої необхідний при цьому обсяг руди складе 122286557 тис.грн.

Залежність між обсягами реалізації металу від обсягів споживання руди має вигляд: $y = 4 \times 10^{-7} x^2 - 3,3575 x - 5 \times 10^7$ ($R^2 = 0,9578$).

Використовуючи команду Сервіс/Пошук рішення, визначимо екстремум цієї параболічної регресійної залежності - цільова комірка не знайдена.

Побудуємо зворотні залежності: обсягів споживання руди (рисунок 1) та коксу (рисунок 2) від обсягів реалізованого металу.

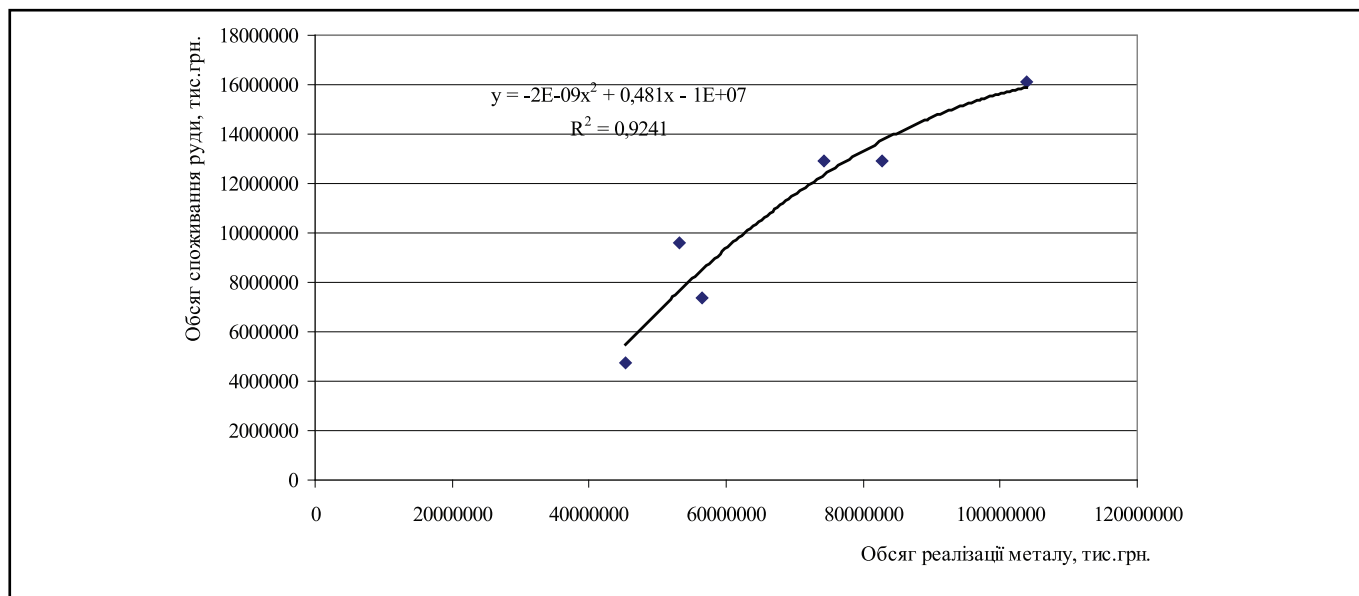


Рисунок 1. Залежність обсягів споживання руди від обсягів реалізації металу

Проаналізуємо обсяги споживання руди та коксу (за собівартістю) для забезпечення оптимального обсягу реалізації металу (за собівартістю). Для цього розв'яжемо систему отриманих вище рівнянь (рисунок 1 та 2) графічно (рисунок 3):

$$\begin{cases} y = -2 \times 10^{-9} x^2 + 0,481 x - 1 \times 10^7 \\ y = 5 \times 10^{-9} x^2 - 0,6151 x + 3 \times 10^7 \end{cases}$$

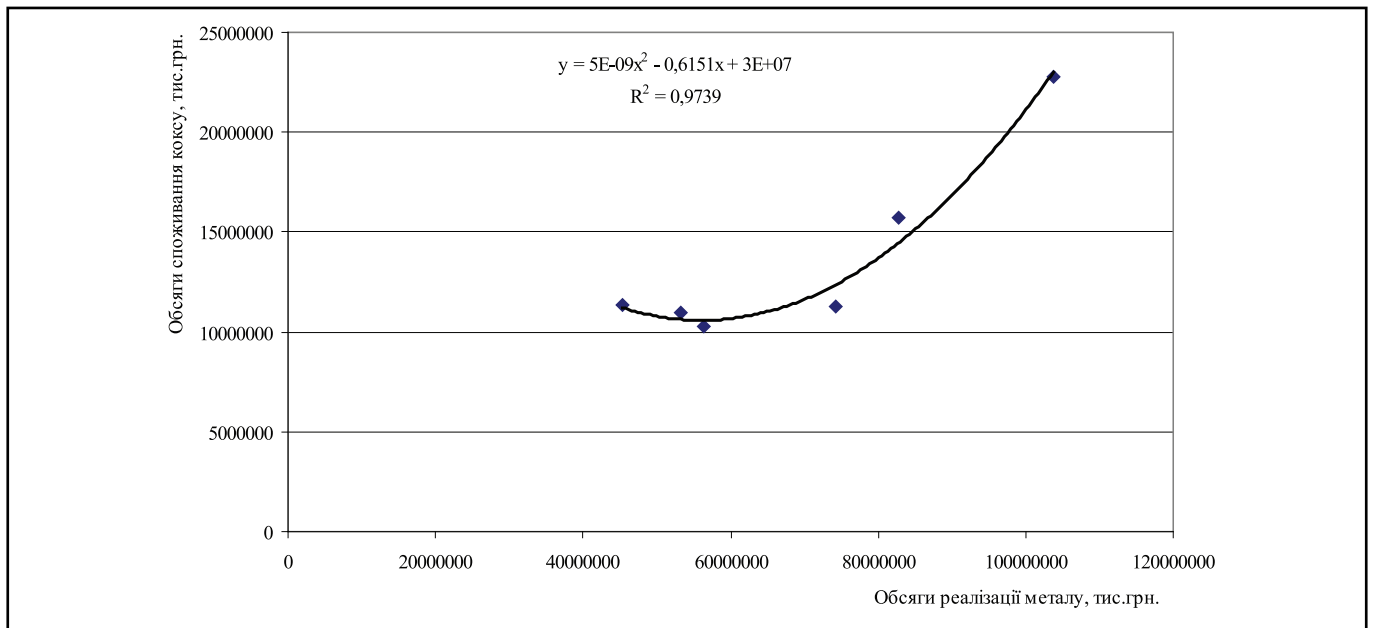


Рисунок 2. Залежність обсягів споживання коксу від обсягів реалізації металу

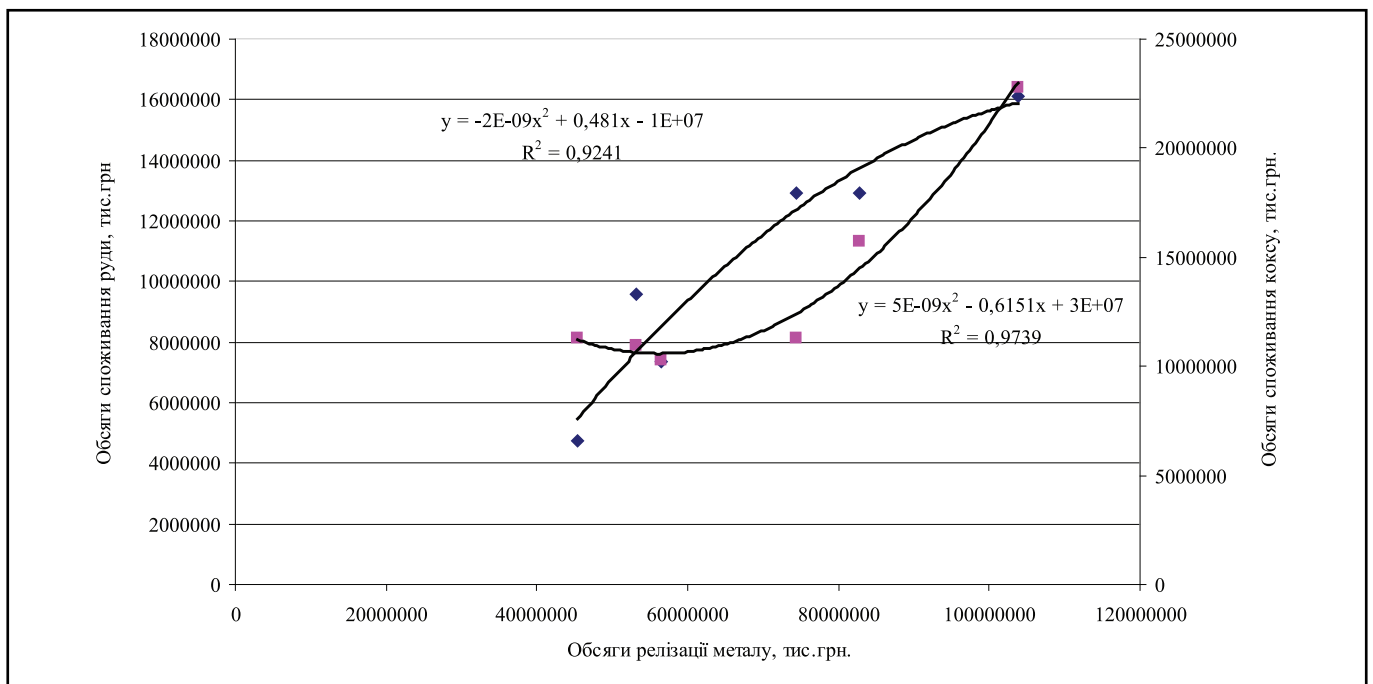


Рисунок 3. Залежність обсягів споживання руди та коксу від обсягів реалізації металу

На рисунку 3 бачимо дві точки перетину кривих, які є рішеннями системи рівнянь. Таким чином, отримано два значення оптимальних обсягів реалізації металу (за собівартістю) - 57 914 000 тис.грн. та 98 600 000 тис.грн., яким відповідають обсяги споживання руди - 11 148 571 тис.грн. та коксу - 17 960 940 тис.грн.

Отримані результати можливо інтерпретувати наступним чином: оптимум виробничих витрат на ресурси - руду і кокс, дозволяє в ситуації спаду виробництва забезпечити обсяг реалізації металу 57 914 000 тис.грн. (за собівартістю). В разі позитивної динаміки ринку металу, оптимум виробничих витрат на ресурси - руду і кокс, дозволяє забезпечити обсяг реалізації металу 98 600 000 тис.грн. (за собівартістю), оскільки усі інші розглянуті варіанти зміни стану виробництва будуть більш витратними.

Висновки. В даній статті методом послідовного наближення до оптимуму виробничих витрат через зміну параметрів моделі, що відображають технологічний процес, запропоновано нову інтерпретацію функції Кобба-Дугласа.

Використання статистичних показників діяльності чорної металургії України та її підгалузей у 2004 - 2009 роках дозволило побудувати виробничу функцію Кобба-Дугласа, в якій результуючим показником є загальний чистий дохід металургійних підприємств України, ресурсними факторами є вартість активів ме-

талургійних підприємств та чисельність персоналу. Доведено доцільність використання в моделі вартості активів замість вартості основних фондів.

Виявлено, що традиційна функція Кобба-Дугласа має певні недоліки. У зв'язку з цим запропоновано нову інтерпретацію функції Кобба-Дугласа, яка дозволяє більш наближено аналізувати та прогнозувати можливості розвитку чорної металургії України при збереженні рівня економічної безпеки з урахуванням трансформаційних процесів економіки. В запропонованій функції Кобба-Дугласа як чистий дохід, так і обсяги споживання руди і коксу взяті за величиною сумарних собівартостей. Це дозволяє нівелювати вплив коливання цін на енергоносії, а також кон'юнктурний вплив ринку сировинних факторів виробництва - руди та коксу. Результатами розрахунків підтверджено, що інтеграційні процеси у металургійній галузі зумовлені здебільшого кон'юнктурними факторами.

Побудована модель дає можливість розширити використання виробничої функції Кобба-Дугласа у прогнозуванні розвитку чорної металургії України.

Література

1. Концепція економічної безпеки України / Ін-т екон. прогнозування, кер. проекту В.М.Геєць. - К.: Логос, 1999. - 56 с.
2. Жаліло Я. Стратегія забезпечення економічної безпеки України. Пріоритети та проблеми імплементації / Я.Жаліло // Стратегія національної безпеки України в контексті досвіду світової спільноти. - К.: Сатсанга, 2001. - 224 с.
3. Кирєєв С.І. Економічна безпека: індикатори та механізми забезпечення / С.І.Кирєєв // Матеріали круглого столу "Національна програма забезпечення економічної безпеки в контексті стратегії соціально-економічного розвитку України". - К., 2000.
4. Макогон Ю. Горно-металлургический комплекс Украины: мифы и реальность / Ю.Макогон // Зеркало недели. - 2008. - № 34. - С.3.
5. Точілін В. Економічна безпека і ринкова влада / В.Точілін, В.Венгер // Вісник ТНЕУ. - 2008. - №3. - С.60-68.
6. Молдован О.О. Корпоративний сектор чорної металургії: проблеми становлення та формалізації / О.О. Молдован // Економічний вісник Донбасу. - 2009. - №1 (15). - С.14-20.
7. Лукашин Ю. Производственные функции в анализе мировой экономики / Ю.Лукашин, Л.Рахлина // Мировая экономика и международные отношения. - 2004. - №1. - С.17 - 27.
8. Аметов Р. Виробнича функція в економічному зростанні / Р.Аметов // Економіка України. - 2003. - №12. - С.40 - 45.
9. Грабовецький Б.Є. Виробничі функції: теорія, побудова, використання в управлінні виробництвом. Монографія. - Вінниця: УНІВЕРСУМ. - Вінниця, 2006. - 137 с.
10. Вітлінський В.В. Моделювання економіки. Навч.посібник. - К.:КНЕУ, 2003. - 407 с.
11. Горошкова Л.А., Кулагін М.О. Особливості інтеграційних процесів у металургії світу / Л.А. Горошкова, М.О.Кулагін // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. - 2010. - №1(5). - С.145-148.
12. Горошкова Л.А. Взаємозв'язок глобалізаційних процесів у світовій та вітчизняній металургійній галузі / Л.А.Горошкова // Економічний вісник НГУ. - 2010. - №4.
13. <http://www.alt.com.ua>
14. <http://www.ukrstat.ua>.
15. <http://www/ugmk.info>.
16. <http://www/rbc.ua>.

УДК 339.138: 001.895

Журило В.В.,

к.е.н., Київський Національний університет імені Тараса Шевченка

Айзман І.П.,

магістрант, Київський Національний університет імені Тараса Шевченка

СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ КОНКУРЕНТНОГО ПОЗИЦІОНУВАННЯ НА РИНКУ ІНТЕРНЕТ-ПОСЛУГ УКРАЇНИ

У статті розглянуто особливості формування ринкових стратегій підприємств на українському ринку інтернет-послуг, а саме: стратегій ринкового охоплення та конкурентного позиціонування. За результатами маркетингового дослідження, проведеного з метою виявлення мотивацій споживачів при купівлі інтернет-послуги, визначено критерії позиціонування та побудовано схеми позиціонування торгових марок на цільових сегментах.

Ключові слова: ринок інтернет-послуг, мотивації споживачів, цільовий сегмент, стратегія охоплення ринку, стратегія конкурентного позиціонування.

В статье рассмотрены особенности формирования рыночных стратегий предприятий на украинском рынке интернет-услуг. По результатам маркетинговых исследований, проведенных с целью определения мотиваций потребителей при покупке интернет-услуги, определены критерии позиционирования и построены схемы позиционирования торговых марок на целевых сегментах.

Ключевые слова: рынок интернет-услуг, мотивации потребителей, целевой сегмент, стратегия охвата рынка, стратегия конкурентного позиционирования.

The article is devoted to the problem of forming of market strategies on internet service market in Ukraine. The specific features of forming of consumers' motivations of internet services are analyzed on the basis of marketing research of their motives on Ukrainian market; the criteria of positioning and perceptual maps are worked out as a basis for forming competitive positioning strategy on the target segments.

Key words: market of internet services, consumers' motivation, target segment, market strategy, competitive positioning strategy.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин та орієнтації української економіки у напрямку інтеграції стратегічне маркетингове планування стає найважливішою складовою маркетингової діяльності підприємств, що діють в умовах динамічного та напруженого конкурентного середовища. Особливу значущість ця діяльність набуває для підприємств, які працюють на ринках високотехнологічних товарів та послуг. Швидкі зміни у технологіях, і, як наслідок, короткі життєві цикли продуктів, напружена конкурентна боротьба, трансформація споживчої поведінки, непередбачуваність ринкових змін змушують суб'єктів підприємницької діяльності ґрунтовно підходити до розробки ринкових стратегій, застосовувати комплекс сучасних методів посилення власних конкурентних позицій. Одне з ключових місць у процесі стратегічного маркетингового планування належить формуванню стратегії конкурентного позиціонування торгової марки підприємства. Значущість першочергового визначення напрямку конкурентної позиції продукції підприємства у свідомості цільових споживачів зумовлена тим, що при розробці стратегії позиціонування визначається загальна концепція ринкового позиціонування продукту/марки компанії, яка надалі впливає на формування продуктової стратегії підприємства, а саме - лежить в основі розробки функціональних маркетингових стратегій. Тому стратегічні аспекти конкурентного позиціонування продуктів на високотехнологічних ринках набувають неабияке значення для підприємств, які прагнуть до розширення ринкової частки та стабільного зростання.

Мета статті полягає у розробці теоретичних і практичних рекомендацій щодо формування високотехнологічними підприємствами стратегії конкурентного позиціонування на вітчизняному ринку інтернет-послуг.

Дослідження та публікації. Проблемам стратегічного маркетингового планування, зокрема питанням конкурентного позиціонування, присвячено значну кількість літературних джерел. Питання прийняття стратегічних маркетингових рішень у сучасних динамічних умовах господарювання ґрунтовно висвітлено у працях відомих зарубіжних та вітчизняних фахівців, серед яких слід зазначити І. Ансоффа, П. Дойля, Д.А. Аакера, Д. Кревенса, Ф. Котлера, К.Л. Келлера, М. Мак-Дональда, М.Е. Портера, Ж.-Ж. Ламбена, Д. Сондерса, Р.А. Фатхутдінова, А.О. Старостіну, Н.В. Куденко, А.В. Войчака та інших. Слід зауважити, що у працях вітчизняних науковців досліджується специфіка національного середовища господарювання ринкових суб'єктів та розглядається її вплив на маркетингове планування. Проте у сучасній економічній літературі бракує наукових розробок, в яких висвітлюється специфіка маркетингової діяльності підприємств на ринках високотехнологічних товарів і послуг та які досліджують особливості формування ринкових стратегій підприємств, що функціонують на зазначених ринках.

Виклад основного матеріалу. Концепція позиціонування визначає образ певного товару або торговельної марки, який компанія намагається сформувати у свідомості цільового сегменту споживачів. Сформований образ повинен мати чітку позицію порівняно з основними конкуруючими товарами та особливу цінність для цільового споживача. Тому процес позиціонування спрямований, перш за все, на трансформацію свідомості споживача так, щоб зробити марку не просто відомою, а й диференційованою від конкуруючих марок та цінною з погляду споживачів [4, с. 338].

Інформаційною основою формування в свідомості цільової аудиторії унікального сприйняття товару, відмінного від товарів конкурентів, є результати мотиваційних досліджень цільових споживачів. Тому нами було проведено маркетингове дослідження з метою виявлення рівня короткострокового попиту та споживчих мотивацій на українському ринку інтернет-послуг. Під час дослідження використовувалися якісний і кількісний методи збирання первинної маркетингової інформації. Якісний метод полягав у проведенні експертних опитувань (в опитуванні взяло участь шість експертів), кількісний - у збиранні потрібної інформації шляхом здійснення масового вибіркового спостереження (вбірка становила 50 респондентів). Про-

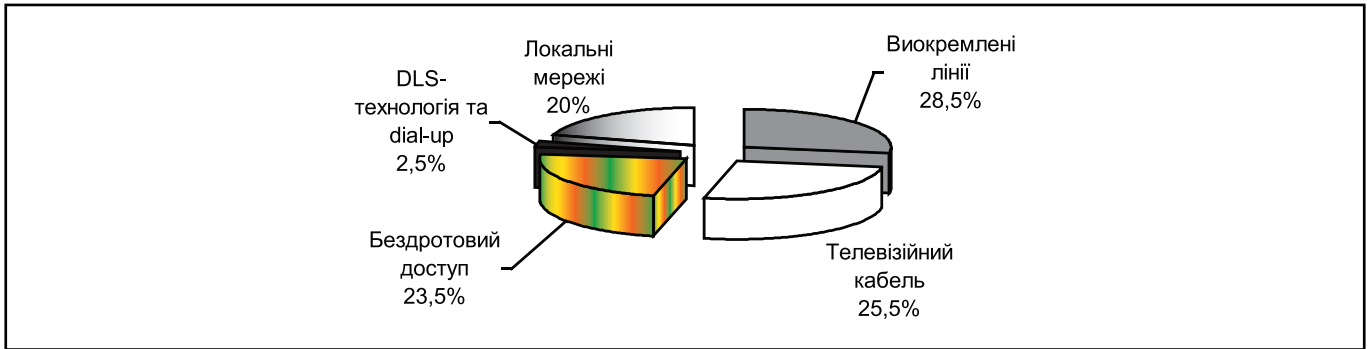


Рисунок 1. Розподіл часток користувачів інтернет-послуг за типом підключення до мережі

цес проведення експертного та вибіркового спостереження ґрунтувався на стандартній процедурі відбору й опитування цільових респондентів.

За результатами дослідження було визначено, якому типу підключення при купівлі інтернет-послуги надають перевагу українські споживачі. Інформація, подана на рис. 1, свідчить, що найпопулярнішими серед користувачів є способи підключення через виділені лінії та телевізійний кабель. Такі способи доступу, як dial-up та DLS (доступ через телефонну лінію), які були найпоширенішими ще кілька років тому, сьогодні майже не мають попиту. Ця тенденція виразно ілюструє стрімке розповсюдження технологічних інновацій у телекомунікаційній галузі та високу адаптивність українських споживачів до новітніх технологій.

Також спостерігається тенденція до паралельного використання кількох типів підключення до мережі Інтернету. Сьогодні більшість українських користувачів надають перевагу одночасному використанню бездротового доступу до мережі та підключенню через виділені лінії або телевізійний кабель. Незважаючи на активне поширення новітньої технології бездротового доступу, при домашньому використанні "традиційні" технології все ще залишаються найпоширенішими засобами підключення. Під час дослідження респонденти зазначили, що основна мета використання Інтернету – це отримання інформації, необхідної для роботи або навчання. При цьому 94% опитаних здійснюють доступ до мережі більше двох разів на день, з них у 42% середня тривалість користування послугою становить понад дві години.

Ключовими мотиваційними елементами, які спонукають споживачів при виборі інтернет-оператора, визначено такі: безперебійний доступ, швидкість передачі даних, ціна послуги, імідж оператора, наявність додаткових послуг, наявність бездротового доступу (рис. 2). З діаграми можна побачити, що значущість якісних характеристик послуги для користувачів є вищою порівняно з вартісними та маркетинговими параметрами. Українські споживачі перш за все прагнуть отримати вигоди від технологічних переваг продукту, задовольнити раціональні потреби, пов'язані з його функціональним призначенням. Задля цього вони здатні знехтувати ціною та додатковими послугами, не керуються міркуванням, що найкращу ринкову пропозицію забезпечує іміджева компанія. З іншого боку, відсутність у більшості респондентів інтересу до сучасної технології бездротового доступу до мережі Інтернету характеризує їх як користувачів з низьким рівнем технологічної освіченості.

Про переважання раціональної мотивації у споживачів при виборі інтернет-оператора також свідчать дані, які наведені на рис. 3. Такі додаткові послуги, як можливість користування послугою доступу до Ін-

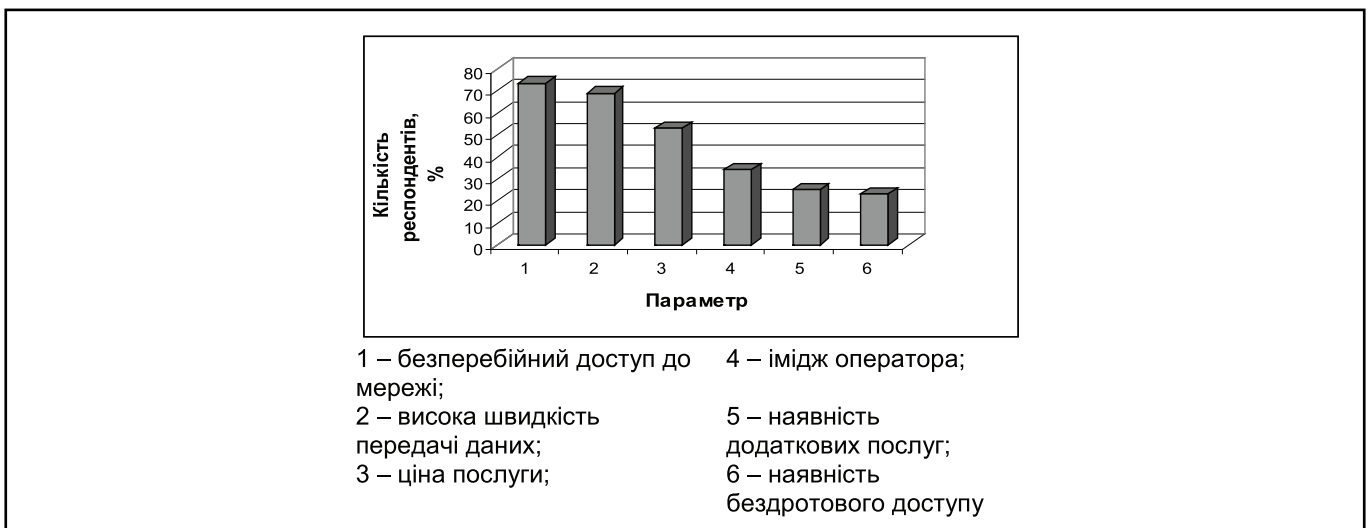
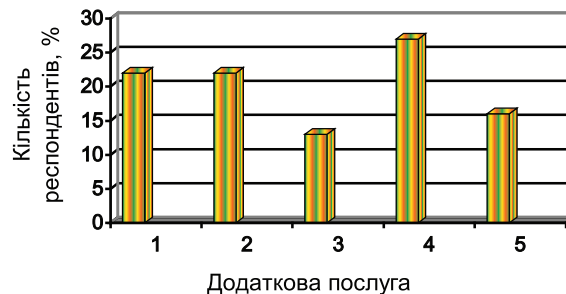


Рисунок 2. Важливість параметрів для респондентів при виборі інтернет-оператора

тернет-мережі у кредит, наявність контактного центру, управління послугою в онлайн-режимі, отримали найвищі оцінки у більшості респондентів. Емоційна складова мотиваційної сфери споживачів проявляється у важливості для респондентів такої додаткової послуги, як доступ до безплатного порталу медіа-розваг. І хоча ця послуга отримала найнижчу оцінку серед інших, на нашу думку, це свідчить про початок трансформації мотиваційних переваг споживачів з раціональних аспектів у бік емоційної та, можливо, в подальшому також соціальної складової.



- 1 – наявність інструкції для налаштування обладнання;
 2 – наявність контактного центру;
 3 – доступ до безплатного порталу медіа-розваг;
 4 – користування послугою у кредит;
 5 – управління послугою в онлайн-режимі

Рисунок 3. Важливість додаткових послуг для користувачів інтернет-мережі

Розробка стратегії позиціонування безпосередньо пов'язана з реалізацією стратегії охоплення ринку, яка передбачає вибір рівня його сегментування. Сучасна ринкова діяльність багатьох підприємств на більшості товарних ринків, зокрема й на ринках високотехнологічних товарів та послуг, базується на реалізації процесу сегментування базового ринку та концентрації зусиль виробника на привабливих цільових сегментах. За результатами проведеного дослідження нами було здійснено мотиваційне сегментування цільових споживачів на українському ринку інтернет-послуг у сегменті бездротового доступу до мережі. В процесі сегментування було використано дві групи сегментоутворюючих критеріїв - якісні і соціодемографічні. Соціодемографічний критерій сегментації формують такі змінні: вік, рід занять, освіта, рівень доходу. Якісні критерії включають: мотивації купівлі і споживання; психографічні змінні - стиль життя, тип особи, схильність до пізнання, поведінкові змінні - ставлення до товару/марки, рівень технологічного новаторства. Отже, на вітчизняному ринку бездротового доступу до Інтернету можна виокремити такі сегменти:

- 1-й сегмент - молодь віком до 24 років, що навчається (студенти, школярі) і використовує Інтернет як для навчання, так і для проведення дозвілля та характеризується високою інтенсивністю споживання. Представники сегмента є досвідченими користувачами й новаторами, вони схильні до активного опанування новітніх технологій. Для них бездротовий Інтернет - це альтернатива домашньому доступу до мережі або необхідність у доступі до мережі поза межами дому;

- 2-й сегмент - представники топ-менеджменту, бізнесмени середньої ланки, переважно чоловіки у віці від 30 років з середнім та вище середнього рівнем доходу. Для них бездротовий Інтернет - це насамперед зручний доступ до інтернет-мережі у будь-який час та будь-де: в дорозі, кафе, вдома. Особливу увагу при виборі мобільного оператора вони приділяють швидкості передачі даних та зоні покриття. Для представників цього сегмента володіння послугою бездротового доступу до мережі - це необхідність, викликана сучасними умовами життя, та обов'язковий елемент підкреслення соціального статусу. Тому при виборі компанії вони також можуть звернути увагу на імідж оператора;

- 3-й сегмент - люди віком 20-35 років, що працюють і навчаються, мають необхідність постійно їздити у відрядження. Таким чином, у них виникає гостра потреба в бездротовому доступі до мережі. Вони мають середній рівень доходу, часто користуються Інтернетом та схильні до новаторства. При виборі інтернет-оператора надають перевагу компанії, яка пропонує високу швидкість передачі даних та забезпечує найкраще географічне покриття;

- 4-й сегмент - люди, що приїжджають до нашої країни в робочих цілях (мають необхідність у швидкому бездротовому Інтернеті), та ті, хто відвідує Україну в екскурсійних цілях (у них виникає необхідність пошуку додаткової інформації про країну чи потреба зв'язатися з рідними). Це чоловіки та жінки до 50 років із середнім рівнем доходу, вони є активними користувачами інтернет-послуг.

Як бачимо, існування істотних відмінностей у мотиваціях споживачів потребує використання стратегії охоплення ринку - стратегії диференційованого маркетингу. При реалізації стратегії диференційованого

маркетингу компанія може вибрати такі варіанти, як стратегію товарної спеціалізації, ринкової спеціалізації та селективної спеціалізації. На вибір варіанта стратегії охоплення ринку, на нашу думку, суттєво впливатимуть такі чинники, як наявність і кількість товарів-аналогів, ринкові стратегії конкурентів та етап життєвого циклу товару/послуги. Складемо двофакторну матрицю рекомендованих стратегій охоплення ринку, вибір яких залежатиме від етапу життєвого циклу товару (та, відповідно, етапу розвитку ринку) і кількості товарно-видових конкурентів (рис. 4).

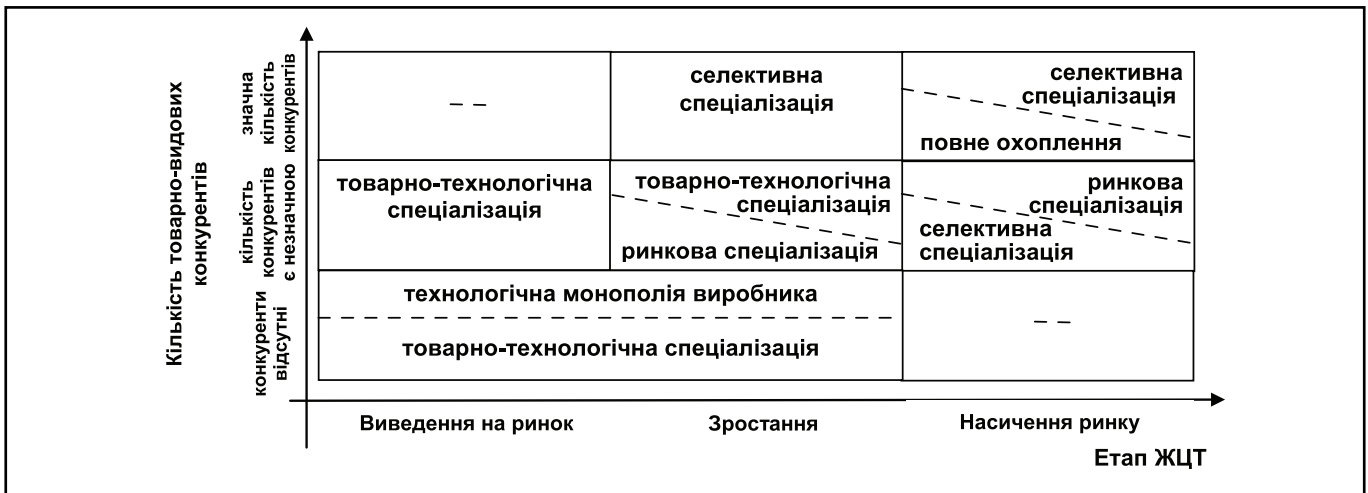


Рисунок 4. Двофакторна матриця варіантів стратегій ринкового охоплення

Отже, як можна побачити з матриці, ми рекомендуємо компанії, що виходить на ринок з технологічним продуктом ринкової новизни (у нашому випадку - технологією бездротового доступу до мережі), застосовувати стратегію товарно-технологічної спеціалізації (стратегія функціонального спеціаліста), яка передбачає охоплення всіх груп споживачів, що зацікавлені у певній функції товару/послуги. Якщо компанія має можливість сформувати ринкові бар'єри (переважно за допомогою патентування технології або ноу-хау), вона зможе зберегти своє монополієне становище на ринку протягом певного часу; тому, коли обсяги реалізації продукту збільшаться та товар вийде на етап зростання у своєму життєвому циклі, вважаємо, що зміна стратегії є недоцільною (у цьому разі варто збільшити кількість сегментів). Досвід ринкової діяльності більшості високотехнологічних компаній на споживчих ринках ілюструє неможливість утримання технологічної монополії протягом тривалого часу, тому в матриці у секторі, який характеризується відсутністю конкурентів та етапом насичення ринку, рекомендація щодо стратегії охоплення відсутня.

У ситуації, коли компанія виходить на зростаючий ринок, на якому вже присутні кілька операторів, рекомендуємо застосовувати товарно-технологічну або ринкову спеціалізацію (спеціалізація за клієнтом) при охопленні ринку. Остання передбачає формування кількох товарних пропозицій для певного сегмента споживачів. У цьому разі на вибір стратегії впливатимуть стратегії охоплення ринку, які використовують конкуруючі виробники. Конкурентоспроможність компанії на ринку, який характеризується етапом зростання та значною кількістю інших виробників, забезпечить, на нашу думку, стратегія селективної спеціалізації, а в подальшому - при переході на етап ринкового насичення - можлива переорієнтація на повне охоплення.

Визначившись з особливостями ринкового охоплення, розглянемо стратегічні аспекти конкурентного позиціонування на ринку інтернет-послуг. Для прикладу візьмемо російську компанію Скартел (ТМ "Yota"), яка надає послугу бездротового доступу до мережі Інтернет на основі сучасної технології WiMax. Зазначимо, що інтенсивний розвиток українського ринку інтернет-послуг стимулюють переважно великі компанії, серед яких "Воля-кабель" (200 тис. абонентів), "Укртелеком" (250 тис. абонентів), "Оптіма-Фарлеп" (85 тис. абонентів). Останнім часом у цьому напрямі інтенсифікували свою діяльність також мобільні оператори, які надають послуги бездротового доступу до мережі Інтернет з допомогою портативних модемів (МТС, Київстар, Life:, Beeline:). Аналіз особливостей позиціонування конкуруючими компаніями своїх послуг дав можливість виокремити такі ключові ознаки:

- майже відсутнє позиціонування торгових марок/послуг на цільових сегментах, переважає орієнтація на масовий ринок (наприклад, компанія МТС позиціонує свою послугу "МТС Коннект" як якісний та зручний мобільний Інтернет, що є доступним кожному);
- найпоширенішою серед компаній є стратегія позиціонування послуги за її функціональними властивостями (наприклад, марка Freshtel позиціонується як послуга безлімітного, швидкісного та мобільного доступу до мережі Інтернет);
- під час позиціонування послуги компанії активно використовують уже існуючу лояльність споживачів до торгової марки, яка сформувалася під час попереднього досвіду придбання інших продуктів/послуг

фірми (наприклад, у назві послуги "МТС Коннект" фігурує назва компанії, Київстар пропонує послугу "Київстар. Мобільний Інтернет").

Для виходу на ринок України, підприємству Скартел доцільно обрати стратегію диференційованого маркетингу, а саме: стратегію селективної спеціалізації, яка передбачає охоплення декількох сегментів ринку й вихід на кожен із них з окремою послугою. До використання стратегії диференційованого маркетингу спонукає низка факторів: по-перше, аудиторія інтернет-користувачів дуже велика, вона охоплює людей різного віку з різними вподобаннями, по-друге, у ТМ "Yota" існує кілька тарифів на послуги доступу до мережі ("Yota Міні", "Yota Макс", "Yota День"), що розраховані на різні групи споживачів, по-третє, конкуруючі компанії практично не застосовують стратегії диференційованого маркетингу, по-четверте, наявні ресурси фірми дають їй можливість виходити на кілька ринкових сегментів. Таким чином, ми пропонуємо компанії Скартел зосередити свою увагу на трьох основних сегментах: молодь віком до 24 років, що навчається (1-й цільовий сегмент), представники топ-менеджменту, бізнесмени середньої ланки (2-й цільовий сегмент) та люди у віці 20-35 років, що працюють і навчаються, мають необхідність постійно їздити у відрядження (3-й цільовий сегмент).

Враховуючи конкурентну ситуацію на ринку та власні фінансові можливості, компанія Скартел може обрати такі основні типи стратегій позиціонування.

- Стратегія суперництва - підприємство намагається зайняти ринкову позицію поблизу лідируючої марки (претендувати на її місце). У свідомості цільових споживачів послуга повинна мати таку ж позитивну позицію, як і компанія, що є лідером у сегменті бездротового доступу до мережі. Це можливо за рахунок формування товарної пропозиції, яка за ключовими технологічними параметрами (наприклад, швидкістю передачі даних, надійністю каналу передачі даних) переважає пропозицію конкурента.

- Стратегія диференціація - компанія позиціонує свою послугу на основі її відмінностей від конкуруючої марки лідера. Таким чином, у свідомості цільових споживачів продукт матиме іншу ринкову позицію. Для ТМ "Yota" основною відмінністю порівняно з лідируючими марками може бути надання тієї ж послуги бездротового доступу до мережі Інтернет, проте на основі нової технології WiMax. Ця технологія має істотну перевагу над традиційною технологією бездротового доступу до мережі 3G (що пропонується конкуруючими компаніями), яка полягає у значному збільшенні швидкості передачі даних.

Ефективними для компанії Скартел можуть бути також стратегії додаткова вигода та наслідування. На відміну від перших двох, ці стратегії не передбачають значних фінансових витрат. При реалізації стратегії додаткова вигода компанія займає ринкову позицію далеко від лідируючої марки за допомогою додаткового критерію позиціонування. Але фахівці зазначають, що ця стратегія є ефективною лише в ніші ринку. Реалізація стратегії наслідування передбачає позиціонування послуги поруч із домінуючою маркою з забезпеченням подібних до марки-лідера характеристик послуги та встановленням низької ціни.

Наступним кроком є прийняття стратегічних рішень щодо вибору параметрів позиціонування послуги компанії та побудова схем сприйняття, які наочно зображують співвідношення характеристик конкуруючих товарів та споживчі преференції (вектор споживчих уподобань). Результати проведеного маркетингового дослідження споживчих мотивацій на українському ринку Інтернет-послуг надали нам можливість визначити параметри позиціонування на кожному цільовому сегменті та позиції конкуруючих марок з погляду сприйняття їх споживачами. Отже, основними конкуруючими марками для ТМ "Yota" на українському ринку бездротового доступу до мережі Інтернет є такі: МТС Коннект, Київстар, "ОГО" (Укртелеком), Freshtel, Peoplenet.

Для 1-го цільового сегмента основними критеріями позиціонування є специфічні характеристики послуги, які забезпечують отримання раціональної вигоди від її використання. Більшість респондентів цієї цільової аудиторії зазначили, що для них основними параметрами при виборі інтернет-оператора є швидкість передачі даних та ціна послуги. На рис. 5 презентовано схему позиціонування торгових марок на першому ринковому сегменті та зображено вектор споживчих переваг. Вектор переваг проходить через початок координат і показує напрям збільшення преференцій споживачів. Переваги на цьому сегменті збільшуються, коли ціна на послугу зменшується, а швидкість передачі даних зростає. Марки, які проектується ближче до основи вектора, є менш важливими для користувачів, і навпаки, марки, що проектується ближче до кінця вектора, мають високу прихильність споживачів. Зі схеми, поданої на рис. 5, можна побачити, що інтернет-послуга від компанії Peoplenet характеризується низьким рівнем сприйняття цільовою аудиторією за визначеними параметрами. Позиції інших операторів, у тому числі ТМ "Yota", є приблизно однаковими. Хоча відстань від марок до вектора споживчих преференцій свідчить про переваги компаній Скартел та Freshtel. Зважаючи на те, що привабливість цього ринкового сегмента є високою, потенціал розвитку - значним, компанії доцільно використати стратегію конкурентного позиціонування суперництва та кинути виклик позиціям конкурентів.

Для 2-го цільового сегмента основними критеріями позиціонування визначено такі характеристики, як імідж компанії та безперебійний доступ до мережі Інтернет. Схема позиціонування, яка наведена на рис. 6, ілюструє збільшення споживчих переваг на цільовому сегменті у разі підвищення оцінок іміджу компа-

нії та безперебійного доступу до мережі. Орієнтація вектора відносно осей графіка свідчить про превалювання у сприйнятті споживачів другої характеристики над першою. В уявленні споживачів високий імідж марки притаманний МТС, позиції компаній Київстар та Укртелеком є дещо слабкішими, але порівняно з іншими операторами - більш привабливими. Невисокий імідж ТМ "Yota" пояснюється насамперед низьким рівнем поінформованості споживачів щодо компанії та її продуктів. Однак, зважаючи на те, що більш важливим для користувачів є безперебійний доступ до мережі, позиції марки можна вважати перспективними. Тому на цьому сегменті компанія Скартел може застосувати стратегію конкурентного позиціонування диференціація, використовуючи значні технологічні переваги нової технології бездротового доступу до мережі Інтернет.

Критеріями позиціонування для 3-го цільового сегмента визначено зону покриття та швидкість передачі даних. Згідно зі схемою (рис. 7), ми бачимо, що найкраще покриття забезпечують компанії Укртелеком, МТС та Київстар.



Риунок 5. Схема позиціонування на 1-му цільовому сегменті



Рисунок 6. Схема позиціонування на 2-му цільовому сегменті



Риунок 7. Схема позиціонування на 3-му цільовому сегменті

- ☺ – МТС Коннект
- ☆ – Київстар
- ☾ – Peoplenet
- ◯ – ОГО
- ★ – Freshtel
- ☼ – Yota
- ► – вектор споживчих переваг

На жаль, оцінка споживачами характеристик послуги компанії Скартел є низькою, позиція торгової марки відносно вектора споживчих переваг неприваблива. Очевидно, що представники цього цільового сегмента мають низький рівень поінформованості щодо можливостей новітньої технології WiMax забезпечувати високу швидкість передачі даних. Для підвищення конкурентоспроможності послуги компанії необхідно якнайшвидше географічно розширювати зону покриття. Зважаючи на низький рівень конкурентоспроможності ТМ "Yota" за одним з основних параметрів, на цьому етапі компанія може використати стратегію конкурентного позиціонування додаткова вигода. З метою визначення додаткового критерію позиціонування, за яким компанія відмежується від конкуруючої марки, актуальним стає питання проведення ще одного опитування представників цього цільового сегмента.

Висновки та напрями подальших досліджень. Ефективна стратегія конкурентного позиціонування має на меті сформувати у свідомості цільового ринку образ певного товару (торгової марки) та забезпечити його конкурентоспроможну диференціацію. Дослідження особливостей мотивацій українських споживачів на ринку інтернет-послуг дало змогу виявити, що на сучасному етапі розвитку ринку, який характеризується стрімким зростанням, у споживачів переважає раціональна мотивація при виборі інтернет-оператора. Формування емоційних мотивів спостерігається наразі у представників одного з визначених ринкових сегментів. У зв'язку з превалюванням раціональних мотивів стратегічні рішення щодо вибору параметрів позиціонування повинні прийматися з врахуванням специфічних відчутних характеристик послуги. При реалізації стратегії ринкового охоплення компаніям доцільно обирати товарно-технологічну або

селективну спеціалізацію. На вибір варіанта стратегії впливають наявність і кількість на ринку товарів-аналогів, ринкові стратегії конкурентів та етап життєвого циклу послуги. Запропоновані варіанти стратегій конкурентного позиціонування враховують профіль цільового сегмента споживачів та наявність на ринку домінуючої компанії. В ході подальших досліджень актуальними є питання відстеження змін у споживчих перевагах на ринку інтернет-послуг впродовж усього життєвого циклу технології бездротового доступу до мережі та розробка напрямів коригування стратегічних рішень щодо позиціонування.

Література

1. Аакер Д. Бизнес-стратегия: от изучения рыночной среды до выработки беспроигрышных решений / Дэвид А. Аакер. - М.: Эксмо, 2007. - 464 с.
2. Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии / П. Дойль. - 3-е изд. - СПб.: Питер, 2002. - 544 с.
3. Котлер, Ф. Маркетинг и менеджмент / Ф. Котлер, К.Л. Келлер. - 12-е изд. - СПб.: Питер, 2006. - 816 с.
4. Маркетинг: підручник / А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова, Є.В. Крикавський та ін.; за ред. А.О. Старостіної. - К.: Знання, 2009. - 1070 с.
5. Мур, Джеффри А. Преодоление пропасти: маркетинг и продажа хайтек-продуктов массовому потребителю / Джеффри А. Мур. - М.: Издательский дом "Вильямс", 2006. - 368 с.
6. Старостіна А.О., Журило В.В. Особливості мотивації та ринкової поведінки українських споживачів високотехнологічних товарів // Маркетинг в Україні. - 2010. №5 (63). С. 18 - 23.
7. Хулей Грем. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование / Хулей Грем, Сондерс Джон, Пирси Найджел. - Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. - 200 с.

УДК: 519.85

Лісовський В.І.,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНІ МОДЕЛІ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНИХ ПАРАМЕТРІВ СКЛАДІВ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНИХ РЕСУРСІВ

Розроблено економіко-математичну модель визначення оптимальної ємності складу матеріально-технічних ресурсів за допомогою методів математичного програмування. Викладено методи пошуку оптимального за величиною сукупних витрат розміру страхового запасу на складі нижнього рівня ієрархічного складського комплексу.

Ключові слова: управління запасами, страховий запас, економіко-математична модель, оптимізація

Разработана экономико-математическая модель определения оптимальной емкости склада материальных ресурсов с помощью методов математического программирования. Изложены методы поиска оптимального размера страхового запаса на складе нижнего уровня иерархического складского комплекса.

Ключевые слова: управление запасами, страховой запас, экономико-математическая модель, оптимизация.

The economical and mathematical model of determination of optimum capacity of material resources warehouse by means of mathematical programming methods is developed. The methods of search optimal size of insurance stock on storage of bottom level of hierarchical warehouse complex are explained.

Keywords: inventory control, insurance stock, economical and mathematical model, optimization.

Постановка проблеми у загальному виді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями. Забезпечення військових частин і з'єднань матеріально-технічними ресурсами (МТР) здійснюється, як правило, за схемою: центр - оперативне командування (ОК) - корпус, з'єднання - військова частина - підрозділ. Видача матеріальних ресурсів з оперативних складів за рознарядками ОК може відбуватися безпосередньо частинам згідно із заявкам відповідних служб з'єднання.

Забезпечення арсеналів, складів, баз та інших установ центрального підпорядкування матеріальними ресурсами, призначеними їм згідно з табелями і нормами, здійснюється ОК, на території яких вони дислоковані, нарівні з частинами (з'єднаннями), що входять до складу ОК.

Для безперебійного забезпечення матеріальними ресурсами в частинах і з'єднаннях створюються запаси поточного постачання озброєння, боеприпасів, пального, продовольства та інших матеріальних ресурсів, які зберігаються на спеціалізованих або універсальних складах.

Розміри запасів поточного постачання визначаються для з'єднань, а також військових частин, що не входять до складу з'єднань, - командуючим військами ОК в межах загальних запасів, встановлених ОК; для військових частин, що входять до складу з'єднання, - командиром з'єднання в межах загальних за-

сів, встановлених з'єднанню.

При визначенні розмірів запасів поточного постачання враховуються завдання, що виконуються, норми видатку, особливості розквартирування військ (фізико-географічні умови, віддаленість від складів, умови підвезення), наявність складської бази, можливості зберігання матеріальних ресурсів, економічні чинники.

Потреба військової частини (з'єднання) в матеріальних ресурсах визначається відповідно до чисельності особового складу, наявності озброєння і техніки, штатів і табелів до штатів, норм постачання (видачі), даних про наявність матеріальних ресурсів, планів бойової підготовки і річних господарських планів.

Матеріальні ресурси для забезпечення повсякденної потреби, створення, поповнення або оновлення встановлених запасів відпускаються військовим частинам (з'єднанням) на підставі планів забезпечення, що розробляються управліннями (відділами) ОК і квартирно-експлуатаційними частинами районів (гарнізонів).

Матеріальні ресурси, видаток яких нормами не передбачений або перевищив встановлені норми (аварія, стихійні лиха, недоброякісність тощо), а також необхідні для забезпечення організаційних заходів, не врахованих при плановому призначенні, відпускаються за розпорядженням відповідного управління (відділу) ОК за разовими обґрунтованими заявками військових частин (з'єднань).

Одна з найважливіших задач управління запасами пов'язана з визначенням оптимальної (з точки зору забезпечення досягнення екстремуму деякого економічного критерію) ємності складу для зберігання необхідного запасу матеріальних ресурсів (МР).

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Постачання і споживання МР відбувається в умовах випадкового попиту і випадкового поповнення запасів МР. Для забезпечення задоволення попиту за умови несвоєчасного поповнення використовується так званий страховий запас МР. У зв'язку з цим виникає задача визначення оптимального за деяким економічним критерієм обсягу наявного страхового запасу.

Економіко-математична модель визначення оптимальної ємності складу матеріально-технічних ресурсів. Розглянемо функціонування деякого гіпотетичного складу, на якому повинна міститися встановлена кількість МР у розмірі Q умовних одиниць. Це початковий рівень запасу МР, який повинен підтримуватися протягом скінченного планового періоду забезпечення T , що складається з декількох (n) циклів, наприклад, діб. Ємність даного складу розрахована на зберігання певної кількості МР і складає B умовних одиниць.

Зі складу в кожному j -у циклі ($j = 1, \dots, n$) забезпечення здійснюється видача (подача, збут) МР споживачам у розмірі Q_j одиниць МР, за рахунок чого досягається умовний прибуток від використання однієї одиниці цієї кількості матеріальних ресурсів в розмірі P_j деяких грошових одиниць в j -у циклі. Для поповнення запасів МР на склад у цьому ж циклі забезпечення надходить партія МР в розмірі q_j одиниць вартістю у C_j грошових одиниць за одну одиницю МР з даної партії в j -у циклі. Вимагається при заданій ємності складу B , початковому (встановленому) рівні запасу Q і цінах P_j , C_j знайти такі величини надходження q_j і видачі Q_j МР у кожному циклі, при яких досягається сумарний максимальний прибуток від збуту цих МР за весь період планування T . При цьому протягом циклу здійснюються одна видача і одне надходження МР.

Очевидно, що розмір всієї видачі за i циклів забезпечення не може перевищувати загальної кількості МР (з урахуванням їхнього надходження), що містилася до початку цього ж періоду на складі:

$$\sum_{j=1}^i Q_j \leq Q \leq \sum_{j=1}^{i-1} q_j.$$

Очевидно, також, що остаточна кількість МР (з урахуванням їхнього надходження і видачі), що міститься в даний момент на складі, не повинна бути більшою його ємності, тобто

$$Q - \sum_{j=1}^i Q_j + \sum_{j=1}^i q_j \leq B.$$

Таким чином, екстремальна задача, що нами розглядається, в термінах лінійного програмування (ЛП) може бути записана наступним чином:

$$\max \left(\sum_{j=1}^n P_j Q_j - \sum_{j=1}^n C_j q_j \right) \quad (1)$$

при обмеженнях:

$$-\sum_{j=1}^{i-1} q_j + \sum_{j=1}^i Q_j \leq Q; \quad (2)$$

$$\sum_{j=1}^i q_j - \sum_{j=1}^i Q_j \leq B - Q; \quad (3)$$

$$q_j, Q_j \geq 0; j = 1, \dots, n. \quad (4)$$

Сформульована екстремальна задача розв'язується стандартним, так званим симплексним, методом,

докладно розглянутим у відповідній літературі з математичного, зокрема, лінійного програмування [1, 2].

Використовувати цей метод особливо зручно при розрахунках на ЕОМ з урахуванням того, що коефіцієнти при невідомих, q_j , Q_j , як видно із наведених систем рівнянь, рівні 0 або 1.

Зазначимо, що кожній прямій задачі ЛП відповідає деяка інша задача ЛП, що називається двоїстою. Теорія двоїстості також розглянута в літературі з математичного програмування [3, 4], тому перейдемо безпосередньо до формулювання задачі ЛП, що буде двоїстою у відношенні до розглянутої вище у виразах (1) - (4) прямої задачі ЛП. Використовуючи відомий формальний підхід до формулювання двоїстої задачі ЛП [3], запишемо її умову в такому вигляді:

$$\min \left(\sum_{j=1}^n (B - Q)g_j + \sum_{j=1}^n Q\delta_j \right) \quad (5)$$

при обмеженнях:

$$- \sum_{j=1}^n g_j + \sum_{j=1}^n \delta_j \geq P_j; \quad (6)$$

$$\sum_{j=1}^n g_j - \sum_{j=1}^n \delta_j \geq C_i; \quad (7)$$

$$g_j, \delta_j \geq 0; j = 1, 2, \dots, i, \dots, n, \quad (8)$$

де g_j - величина витрат на утримання додаткового запасу матеріальних ресурсів протягом j -го циклу, зумовлених запланованим збільшенням ємності складу, розрахованого на Q одиниць МР, до величини, рівної B , в результаті чого на ньому додатково може розміститися $(B - Q)$ одиниць МР. Стосовно першої (прямої) екстремальної задачі у виразах (1) - (4) це може призвести до підвищення умовних прибутків при реалізації додатково створеного запасу МР у розмірі $(B - Q)$ одиниць. Стосовно другої (двоїстої) задачі - у виразах (5) - (8) - заплановане розширення ємності складу призведе до збільшення витрат у системі забезпечення МР. Ця ж величина (g_j) може бути визначена як витрати за рахунок утримання ємності складу $(B - Q)$, що не використовується;

δ_j - величина витрат на утримання встановленого розміру Q запасу МР протягом j -го циклу забезпечення.

Очевидно, що розширення ємності складу можна здійснити тоді, коли на це можуть бути використані кошти, отримані від очікуваного прибутку в розмірі P_j за реалізовану партію МР у складі Q_j одиниць. Отже, можна записати наступну умову можливості розширення первісної ємності складу:

$$P_j \leq \sum_{j=1}^n \delta_j - \sum_{j=1}^n g_j. \quad (9)$$

Друга умова (у формі виразу (7)) пов'язана із величиною закупівельної ціни партії МР у розмірі q_j одиниць, що обмежена до початку якогось i -го циклу забезпечення наступним чином:

$$C_j \leq \sum_{j=1}^n g_j - \sum_{j=i+1}^n \delta_j. \quad (10)$$

Як бачимо, записані умови (9), (10) співпадають з обмеженнями в екстремальній двоїстій задачі (6), (7).

Таким чином, розглянуту двоїсту задачу ЛП у виразах (5) - (8) можна сформулювати так: при заданому режимі функціонування складу (q_j , Q_j) ємністю B із запасом МР у розмірі Q одиниць, що містяться на ньому, визначити величини витрат g_j , δ_j в j -му циклі, що мінімізують загальну величину витрат за весь період забезпечення T . Ця задача вирішується аналогічно першій, але з використанням подвійного симплекс-методу, спеціально розробленого для цього типу задач. Відзначимо, що якщо функції (1) або (2) нелінійні, то для розв'язування розглянутої задачі необхідно використовувати відповідні методи нелінійного програмування [5 - 7].

Економіко-математична модель визначення обсягу страхових запасів. Страхові запаси різноманітних матеріальних ресурсів створюються на базах ОК, на складах військових частин (з'єднань). Основними чинниками, що зумовлюють створення страхових запасів, є:

- відхилення від середньої частоти відвантаження;
- відхилення в обумовленому планами і рознарядками асортименті поставок;
- непередбачені перебої у постачанні й транспортуванні матеріальних ресурсів;
- нерівномірність випуску товарів постачальниками;
- стохастичний характер витрачання матеріальних ресурсів у частинах і з'єднаннях.

Розглянемо організацію системи забезпечення матеріальними ресурсами, при якій деякий матеріальний ресурс (запасні частини до обладнання, боеприпаси, продукти тощо), що забезпечує функціонування підси-

стеми нижнього рівня (військової частини, з'єднання), зберігається на центральному складі. Будемо розв'язувати задачу визначення раціонального обсягу страхового запасу матеріальних ресурсів в такій системі.

Підсистеми нижнього рівня споживають МР, що містяться на центральному складі, дискретними партиями, деякими умовними одиницями. Одноразово вони можуть використати одну одиницю ресурсу, після чого знов посилають запит в центральний склад за наступною порцією ресурсу. Час, необхідний на пошук і видачу цього ресурсу підсистемі нижнього рівня, порівняно великий, отже, підсистема може простоювати, що тягне за собою певні втрати.

Швидкість видачі ресурсу підсистемам нижнього рівня можна істотно збільшити, якщо зберігати його цілком або порівняно більшими частинами у сховищах нижнього рівня, що знаходяться у безпосередній близькості від місця споживання. В роботі [8] був визначений оптимальний розмір сховища (складу) нижнього рівня, при якому досягається мінімум сумарних витрат від дефіциту матеріальних ресурсів в підсистемі нижнього рівня і збільшення ємності складів. Для випадків, коли дефіцит ресурсів в підсистемі нижнього рівня припустимий, наведені в роботі [8] розрахунки обсягу складів нижнього рівня можуть бути достатніми.

Припустимо, що підсистеми нижнього рівня не можуть довго очікувати обслуговування центральним складом, бо втрати навіть від тимчасового дефіциту ресурсів дуже великі, що особливо характерно для систем забезпечення військових частин озброєнням і боеприпасами. Уникнути дефіциту можна різноманітними способами. Найбільш очевидним з них є таке збільшення обсягу складу нижнього рівня, щоб в ньому змогла розміститися маса ресурсу, достатня для роботи підсистеми протягом тривалого інтервалу часу. Але такий варіант непридатний через високу вартість складів нижнього рівня і відсутність достатньо великих обсягів вільних ресурсів.

Необхідно використовувати більш гнучку стратегію забезпечення матеріальними засобами. Будемо вирішувати поставлену задачу запровадженням так званого страхового запасу. В якості математичного апарату дослідження використовується теорія масового обслуговування. Формалізуємо опис роботи розглянутої дворівневої системи управління запасами матеріальних ресурсів.

Кожна зона складу нижнього рівня, що відповідає певному типу ресурсу, розбивається на дві ділянки. Перша ділянка зони (робоча ділянка) рівна за обсягом m одиницям. Величина m визначається методом, викладеним в роботі [8] або іншим способом [11, 14]. Друга ділянка, обсяг якої позначимо S , є місцем зберігання страхового запасу ресурсу. Сумарний обсяг n зон складу нижнього рівня дорівнює $n(m + S)$, де n - кількість типів ресурсів (матеріальних засобів), що використовуються в системі постачання.

Заявка, що надійшла від тієї зони складу нижнього рівня, в якій вже витрачено $m - 1$ одиниць ресурсу, вибирає останню одиницю ресурсу з робочої ділянки. Водночас з цим спрямовується запит на центральний склад для поповнення складу нижнього рівня.

Якщо центральний склад не зайнятий, він негайно приступає до обслуговування заявки, що надійшла. В іншому випадку заявка стає в чергу, і за час її чекання підсистема нижнього рівня витрачає страховий запас. Час чекання включає в себе і час транспортування отриманого обсягу матеріальних ресурсів до підсистеми нижнього рівня. Необхідно вибрати такий обсяг страхового запасу, щоби при мінімальній вартості зберігання він міг забезпечити безперебійну роботу підсистеми нижнього рівня з достатньо великою ймовірністю.

Загальне число заявок, що циркулюють в системі, скінчене і дорівнює кількості наявних типів ресурсів (матеріальних засобів). Отже, за цією рисою система, що аналізується, належить до класу замкнених систем масового обслуговування. Обмін ресурсами з центральним складом відбувається по одному каналу - система є одноканальною з очікуванням. Якщо центральний склад оснащений автоматизованим пристроєм навантаження/вивантаження (штабелером), логічно припустити, що закон розподілу часу обслуговування заявки центральним складом є рівномірним. Характеристики такого розподілу відомі: математичне сподівання $M = \tau/2$; дисперсія $D = \tau/12$, де τ - час одного повного проходу штабелера вздовж складу. Тоді інтенсивність обслуговування $\mu = 2/\tau$.

Ізольований потік заявок від однієї підсистеми нижнього рівня є найпростішим з параметром λ . Завантаження системи заявками із одного ізольованого потоку $\rho = \lambda'/\mu = \lambda'\tau/2$. Тоді, з урахуванням замкненості системи, інтенсивність сумарного вхідного потоку $\lambda_k = (n - k)\lambda'$, $\rho_k = \lambda_k/\mu$, де k - число заявок, які знаходяться на обслуговуванні в центральному складі або в черзі. Очевидно, що сумарний вхідний потік також є пуассонівським як сума декількох найпростіших потоків.

При будь-яких значеннях λ' і μ в системі існує усталений режим, і можна легко визначити характеристики, що нас цікавлять [9].

Ймовірність відсутності заявок, що знаходяться на обслуговуванні або очікують обслуговування:

$$p_0 = \left[\sum_{k=0}^n \frac{n!}{(n-k)!} \rho^k \right]^{-1}.$$

Ймовірність того, що в системі є точно k заявок:

$$p_k = [n!/(n-k)!] \rho^k p_0.$$

Середня кількість заявок в черзі:

$$r = n - ((1 + \rho)/\rho) (1 - p_0).$$

Середня кількість заявок в системі:

$$k' = n - (1 - p_0)/\rho.$$

Середній час чекання заявки в черзі:

$$w = \{n/(1 - p_0) - (1 + \rho)/\rho\}/\mu.$$

Середній час перебування заявки в системі:

$$u = \{n/(1 - p_0) - 1/\rho\}/\mu.$$

Число $\lambda = (n - k)\lambda'$ є середньою інтенсивністю джерела заявок (підсистеми нижнього рівня) в умовах усталеного стаціонарного режиму функціонування системи забезпечення.

Для визначення шуканого страхового запасу заздалегідь знайдемо значення деяких допоміжних величин. Задаючись деякою ймовірністю P_1^* , знаходимо кількість заявок k^* , що перебувають в системі в довільний момент часу:

$$k^* = \inf \left(\sum_{j=0}^k p_j \geq P_1^* \right).$$

Ця умова означає, що із ймовірністю P_1^* в системі в будь-який момент буде перебувати не більше k^* заявок. Величина P_1^* вибирається залежно від вимог до надійності забезпечення системою безперебійного постачання військових частин матеріальними ресурсами критичного характеру. Після цього обчислюємо середній час перебування k^* заявок в системі:

$$T = k^* u = k^* (n/(1 - p_0) - 1/\rho)/\mu.$$

Отже, із ймовірністю P_1^* час перебування заявки в системі "склад нижнього рівня - центральний склад" не буде перевищувати T . Протягом часу T підсистема нижнього рівня буде функціонувати, використовуючи страховий запас. Враховуючи, що потік заявок в підсистему нижнього рівня є найпростішим, можна визначити із заданою як завгодно великою ймовірністю P_2^* максимальне число заявок, що надійде в підсистему нижнього рівня за час T . Це число і буде шуканим страховим запасом.

Середнє число заявок найпростішого потоку, що надійшли в систему за час T , дорівнює λT . Ймовірність того, що за час T заявки надійдуть в систему точно x раз

$$\varphi(x, \lambda T) = e^{-\lambda T} (\lambda T)^x / x!,$$

а ймовірність того, що заявок надійде не більше, ніж x , тобто функція розподілу випадкової величини X при x цілому

$$P\{X \leq x\} = \sum_{j=0}^x \varphi(j, \lambda T).$$

Значення φ визначаються з таблиць [10]. Це значення $S_{\text{опт}}$ знаходимо з виразу

$$S_{\text{опт}} = \inf \left[\sum_{j=0}^x \varphi(j, \lambda, T) \geq P_2^* \right],$$

тобто із ймовірністю $P_1^* \times P_2^*$ ми можемо стверджувати, що в підсистему нижнього рівня за час перебування заявки від неї на обслуговуванні центральним складом надійде таке число заявок, що не перевищить величини $S_{\text{опт}}$. У цьому випадку втрат через відсутність матеріальних засобів (ресурсів, комплектуючих) в підсистемах нижнього рівня (військових частинах) не буде.

Цікавий огляд робіт, присвячених визначенню величини страхових запасів матеріальних ресурсів у виробництві, наведений в роботі [11]. Розгляду цієї ж проблеми присвячені роботи [12 - 15].

Висновки. Як впливає з викладеного в цій статті матеріалу, розв'язання різних задач управління запасами ґрунтувалося на аналітичному методі моделювання функціонування різноманітних систем забезпечення МР. З цією метою використовувалось багато методів математичної теорії дослідження операцій, в тому числі математичне програмування, теорія масового обслуговування, що дозволило довести проведений аналіз розглянутих систем забезпечення МР до розрахункових формул.

Слід зазначити, що наведені способи розв'язання деяких задач управління запасами, в тому числі і стохастичних, можуть бути застосовані в умовах усталеного управління матеріально-технічним забезпеченням військ і потоками матеріальних засобів різноманітних видів. В іншому випадку, при відносно велико-

му рівні впливу на параметри системи забезпечення МР безлічі дестабілізуючих її стійкість чинників, в основному випадкового характеру, для аналізу функціонування такої системи може бути використане імітаційне (статистичне) моделювання, принципи реалізації якого викладені в спеціальній літературі.

Література

1. Карманов В.Г. Математическое программирование [Учеб. пособие. - 3-е изд., перераб. и доп.] / В.Г.Карманов. - М.: Наука, 1986. - 286 с.
2. Солодовников А.С. Введение в линейную алгебру и линейное программирование / А.С.Солодовников. - М.: Просвещение, 1966. - 184 с.
3. Зуховицкий С.И. Линейное и выпуклое программирование / С.И.Зуховицкий, Л.И.Авдеева. - М.: Наука, 1967. - 460 с.
4. Романюк Т.Л. Математичне програмування [Навч. посібник] / Т.Л.Романюк, Т.А.Терещенко, Г.В.Присенко, І.М.Городкова. - К.: ІЗМН, 1996. - 312 с.
5. Хедли Дж. Нелинейное и динамическое программирование / Дж.Хедли. - М.: Мир, 1967. - 434 с.
6. Зайченко Ю.П. Исследование операций [Учеб. пособие для студентов вузов. - 2-е изд., перераб. и доп.] / Ю.П.Зайченко. - К.: Вища школа, 1979. - 392 с.
7. Химмельблау Д. Прикладное нелинейное программирование / Д.Химмельблау. - М.: Мир, 1975. - 434 с.
8. Константинов С.Н. Выбор оптимальной емкости склада нижнего уровня в системе управления запасами предприятия [текст] / С.Н.Константинов, Ю.Л.Пономаренко // Проблемы системного подхода в экономике. - К.: КМУГА, 1996. - С.37-41.
9. Кофман А. Массовое обслуживание. Теория и приложения / А.Кофман, Р.Крюон. - М.: Мир, 1965. - 302 с.
10. Овчаров Л.А. Прикладные задачи теории массового обслуживания / Л.А.Овчаров. - М.: Машиностроение, 1969. - 324 с.
11. Олешко А.Я. К вопросу определения величины страховых запасов материальных ресурсов / А.Я.Олешко, Л.Н.Середа. - К.: 1972. - 20 с. (Препр./ АН Украины. Ин-т кибернетики; 72-43).
12. Фигурнов Э.А. Планирование складских поставок и централизация страховых запасов / Э.А.Фигурнов // Материально-техническое снабжение. - 1970. - № 6. - С.34-42.
13. Ланге О. Оптимальные решения / О.Ланге. - М.: Прогресс, 1967. - 434 с.
14. Иносов В.Л. Оптимальный страховой запас при большом числе потребителей / В.Л.Иносов, Н.В.Святская // Экономика и математические методы. - 1970. - Т. VI, вып. 1. - С. 59-64.
15. Иносов В.Л. Некоторые вопросы оптимального управления запасами / В.Л.Иносов, Н.В.Святская // Экономика и математические методы. - 1969. - Т.V, вып. 1. - С. 33- 37.

УДК 658.3:174

Лукашевич Ю.Л.,

викладач кафедри економіки підприємства та інноваційного розвитку
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

В даній статті досліджено особливості формування організаційної культури підприємств на сучасному етапі, проаналізовано фактори, що впливають на формування організаційної структури підприємств, визначено структуру організаційної культури підприємств.

Ключові слова: організаційна культура, структура, фактори, формування організаційної культури.

В данной статье исследованы особенности формирования организационной культуры предприятий на современном этапе, проанализированы факторы, которые влияют на формирование организационной структуры предприятий, определено структуру организационной культуры предприятий.

Ключевые слова: организационная культура, структура, факторы, формирование организационной культуры.

In this article the features of forming of organizational culture of enterprises are investigational on the modern stage, factors which influence on forming of organizational structure of enterprises are analysed, certainly structure of organizational culture of enterprises.

Keywords: organizational culture, structure, factors, forming of organizational culture.

Постановка проблеми. На пострадянських теренах уявлення про організаційну культуру з'явилися із приходом іноземних компаній. Сучасна ситуація ставить перед керівниками підприємств задачу організації

управлінського процесу за новими правилами. Менеджмент сучасних українських підприємств характеризується проявом все більшого інтересу до організаційної культури як інструменту управління, що може забезпечити появу переваг, необхідних для успішної конкуренції підприємства на внутрішньому і зовнішньому ринках. Висока організаційна культура допомагає підприємству двома способами. По-перше, вона визначає поведінку робітників. Вони знають що від них очікують і як діяти в ситуації, що склалася. По-друге, дає робітникам відчуття цілі, стратегії її досягнення, філософії та спонукає їх добре ставитись до свого підприємства. Вони знають, чого їх підприємство бажає досягти і як вони в цьому повинні йому допомогти.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розробці теоретичних і методичних основ формування організаційної культури присвячені праці як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників. Так Шейн Е. описує структурні рівні організаційної культури: артефакти, проголошені цінності, базові уявлення. Діл Т. та Кенеді А [2, с.99] головними елементами організаційної культури називають ділове середовище, цінності, героїв, обряди, ритуали, системи культурної комунікації. Ними розроблена концепція організаційної культури як найважливішого чинника, що впливає на організаційну поведінку і корпоративний розвиток. Вивченню факторів, що впливають на стан організаційної культури присвячені роботи Льюїса Р.Д., Усачьовой В.В. та інших. Проте, питання структурного змісту організаційної культури, а також факторів, що впливають на її стан потребують уточнення.

Метою написання даної **статті** є уточнення елементного складу організаційної культури, а також визначення основних факторів її формування на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найефективніших інструментів управління персоналом підприємства і мотивації його діяльності, на сьогодні, є організаційна культура. Людина, задовольнивши потреби нижчих рівнів, прагне до принципово інших цілей, таких як: реалізація своїх здібностей, положення в колективі, спільність цінностей, усвідомлення себе невід'ємною і необхідною частиною команди. Акіо Моріта, засновник фірми "Соні", казав: "Працюючи в промисловості з людьми, ми зрозуміли, що вони працюють не лише заради грошей і якщо ви хочете їх стимулювати, гроші не найефективніший засіб. Щоб стимулювати людей, треба зробити їх членами сім'ї і поводитися з ними, як з її шанованими членами". Виходячи з вищесказаного стає очевидним необхідність усвідомленого формування і управління організаційною культурою підприємства.

Аналізуючи класифікації елементів організаційної культури в її структурі доцільно виділити "реактивну" та "проактивну" частини [5, с. 102]. "Реактивна" частина організаційної культури - це та її частина, яка відносно статична та розділяється на елементи відповідно до джерел виникнення та форм прояву організаційної культури і вміщає в себе такі елементи, як: артефакти, оголошені цінності та базові уявлення [1, с. 36].

"Проактивними" елементами культури виступають її носії, тобто співробітники підприємства. Відзначимо, що перший рівень представлено культурою співробітника, другий - групою співробітників підрозділів або відділів організації, які об'єднані єдиною виробничою функцією. Третій рівень - це культура напряду певних учасників організації (директорів, акціонерів, найманих робітників). Кожен з них володіє своїми цінностями, що певним чином впливає на діяльність підприємства. Останнім, четвертим рівнем є культура всього підприємства.

Важливо відзначити, що "проактивні" елементи організаційної культури підприємства будуть впливати на його "реактивні" елементи: окремі співробітники ("проактивні" елементи організаційної культури) можуть виступати як "каталізатори" певних організаційних процесів, в той час, як інші будуть відігравати роль "сповільнювачів". В свою чергу "реактивна" частина організаційної культури підприємства впливає на його "проактивні" елементи, оскільки усвідомлення філософії і мети підприємства формується у вигляді набору цінностей, правил та норм і формує у співробітників розуміння власного внеску у виконання підприємством своєї місії.

Досліджуючи механізми формування організаційної культури підприємства необхідно приділити увагу факторам, що впливають на її формування. На формування організаційної культури, її змісту і окремих параметрів впливає ряд чинників зовнішнього і внутрішнього оточення підприємства (див. рис.).

1. Національний фактор (культура, менталітет, релігія), який формують національні звичаї, виховання, етикет, властиві різним національним спільнотам, що впливають на організаційну культуру, що, в свою чергу, є своєрідним колективним програмуванням поведінки співробітників і їх груп. Особливо суттєвим цей фактор є для підприємств персонал яких представлено співробітниками різних національностей, або для підприємств, які виходять на міжнародний ринок. Успіх таких підприємств залежить від того, наскільки їм вдалося ліквідувати розбіжності у відносинах між співробітниками різних національностей, з різними культурними традиціями, а також наскільки їм вдалося адаптуватися до національної культури тієї країни, на ринок якої вони виходять.

2. Інституціональний фактор проявляється у політичній, економічній, соціальній ситуації, що визначають рівень життя населення, специфіку умов функціонування організацій в даній країні. В рамках державного управління даються основні ідеологічні установки. Законодавчі акти прямо або побічно регламентують

певні положення організаційної культури, зокрема, в сфері вимог до організації праці, забезпечення харчування та місць відпочинку (кімнат та зон відпочинку), вимог до зовнішнього вигляду, можливих санкцій і заохочень. Все це позначається на економічній політиці і впливає на організаційну культуру шляхом формування ціннісних орієнтацій, соціальної захищеності працівників, рівня соціальної відповідальності організації перед суспільством.



Фактори, що впливають на формування організаційної культури підприємства

3. Науково-технічний прогрес як фактор зовнішнього середовища впливає на всі сфери життєдіяльності людини. Розвиток інформаційних технологій, поява нових ринкових сегментів змушує підприємство змінювати акцент у своїй діяльності і вимагає використання нових методів організації управління і організації виробництва, управління персоналом, зокрема, підготовки персоналу до роботи в нових умовах, розробки нових програм підвищення кваліфікації та перепідготовки; пошуку працівників, які володіють новими спеціальностями або перепідготовці власних співробітників.

Національна культура, політика, правова система, економічна ситуація - це та сфера, на яку підприємство практично немає впливу. Але вплив цих факторів як на підприємство, так і на окрему людину досить відчутний. Саме вони формують ціннісні характеристики, як окремої особистості так і суспільства в цілому, що безпосередньо позначається на якісних характеристиках особистості (рівень освіти, кваліфікації, дисциплінованість, відповідальність, ініціативність, цілеспрямованість, самостійність, рішучість, гнучкість у спілкуванні та інші).

4. Ділові партнери (постачальники, споживачі, фінансові інститути). Особливості та специфіка бізнесу в сучасних умовах формують нову культуру взаємин з постачальниками, яка заснована на довірі, позитивній репутації. Це пов'язано з необхідністю точних і своєчасних поставок потрібних для безперебійного виробництва.

Сучасний споживач диктує умови на ринку. Тому для підприємств-виробників все більшого значення набувають способи залучення споживачів для участі або висловлення думки при створенні власної торгової марки, розробки фірмового стилю та бездоганного іміджу.

Культура відносин з фінансовими інститутами повинна сприяти можливості отримання кредиту, страхування угод, проведення розрахунків з постачальниками і споживачами, а також надання соціальних гарантій персоналу.

5. Власники, інвестори. Вплив власників виявляється в їх та позиції по відношенню до організаційної культури. Але, треба відзначити, що в Україні, на жаль, відносини між власниками та менеджерами характеризуються непрозорістю, прагненням не залежати один від одного, не рахуватися один із одним, тому організаційна культура повинна буди орієнтованою на підвищену увагу до власників і сприяти розвитку си-

стеми мотивації менеджерів.

Вплив інвесторів на організаційну культуру полягає в тому, що гроші будуть вкладатися в організацію, яка має позитивну репутацію та довіру. При формуванні організаційної культури це слід враховувати, в зв'язку з цим буде створено сприятливий інвестиційний клімат в організації.

6. Конкуренти. Сучасні економічні умови диктують нові способи конкуренції. Якщо раніше можна було досягти значних конкурентних переваг за рахунок вдосконалення виробничого процесу або підвищення якості продукції, то на сьогоднішній день цього не достатньо. Актуальним стають питання ступеню довіри з боку споживачів і партнерів, ефективного зв'язку з громадськістю, фірмового стилю. Швидко мінливе зовнішнє середовище потребує виробництва товарів або послуг які завжди відповідають сучасним умовам, що можливо за дотримання кількох умов: проведення досліджень, впровадження інновацій, творчого підходу персоналу до своєї роботи.

Зовнішнє середовище значно впливає на організаційну культуру підприємства, проте, як свідчить практика, дві організації, що функціонують в одному і тому ж оточенні, можуть мати культури які значно відрізняються одна від одної. Пояснити це явище можна впливом факторів внутрішнього середовища, серед яких:

1. Особистість керівника (лідера). Шейн Е. відзначає, що лідерство одночасно є джерелом виникнення і підтримки культури [1, с. 10]. Основні переконання, світогляд, ідеали лідера переймаються співробітникам та підприємству в цілому. Крім того лідер визначає тип управління. По-перше, тип управління характеризує рівень сприйняття і реалізації в компанії управлінських рішень. По-друге, він повинен відповідати організаційній культурі підприємства і, в першу чергу, особливостям менталітету персоналу.

2. Рівень компетенції персоналу проявляється у сприйнятті ним цінностей, прояві творчого підходу та ініціативності з його боку, як і в якій кількості необхідні заходи для навчання, ротації, підвищення кваліфікації. Персонал повинен розуміти та приймати організаційну культуру, яка створюється керівництвом, інакше вона залишиться декларованою, а реальна культура буде зовсім іншою.

3. Розмір підприємства. Для малих, середніх і великих підприємств можуть відрізнятися пріоритетні цілі (завоювання ринку, розширення, чи утримання частки ринку). Свою специфіку будуть мати також зовнішні і внутрішні зв'язки і відносини. Для великих підприємств важливе місце займає питання об'єднання персоналу, ієрархії управління, культурної адаптації нових працівників. Крупні підприємства часто інертніші ніж малі, тому організаційна культура великих підприємств більш формальна.

4. Сфера діяльності підприємства. Формування на підприємстві певної культури пов'язано зі специфікою галузі, в якій вона діє. Так, у секторі високих технологій (інформаційні технології, космічна галузь та інші) необхідні інновації і швидкість; у сфері обслуговування і туризмі організаційна культура буде спрямована на споживача, а у сфері екологічно небезпечного виробництва (хімічна промисловість, електроенергетика) - на дотримання безпеки.

5. Стадія життєвого циклу підприємства. Вперше зв'язок культури і життєвого циклу організації був відзначений Хенді Ч, який вважав, що стадія зародження зазвичай супроводжується "культурою Зевса", яка заснована на силі і владі лідера, ріст характеризується "культурою Аполлона", яка робить акцент на розподіл ролей, зрілість - час "культури Афіни" (завдання) або "культури Діоніса" (особистості). Перехід підприємства від однієї стадії життєвого циклу до іншої супроводжується неминучою зміною її культури (див. табл.).

Організаційна культура в своєму розвитку також проходить певні стадії: стадію дитинства, зростання,

Характеристика організаційної культури на різних стадіях життєвого циклу підприємства [6, с. 49]

Стадія життєвого циклу Підприємства	Характеристика організаційної культури
Створення (вихід на ринок)	Дух колективізму, згуртованість персоналу, висока активність в роботі. Початковий етап у формуванні організаційної культури, відсутність чітко сформульованих цінностей, цілей організації, правил поведінки персоналу.
Дитинство (зростання)	Становлення організаційної культури, можливість помилок через перші кроки на ринку, розробка первинних пріоритетних цінностей, цілей, налагодження зовнішніх і внутрішніх зв'язків. Розвиток символіки, традицій, звичаїв, легенд.
Юність (початок стабілізації)	Формування індивідуального фірмового стилю: торгових марок, логотипів тощо.
Зрілість (стабільність)	Затвердження фірмового стилю, управління іміджем і репутацією, розвинута система соціального забезпечення персоналу, генерування ідей, проведення досліджень і впровадження інновацій. Наявність сформованих традицій, звичаїв.
Старіння (спад, застій)	Консервативність, бюрократизованість, складна багаторівнева система контролю, перешкоди для нових ідей; відсутність самостійності у прийнятті рішення і, як наслідок, індивідуальної відповідальності; безініціативність, знеособленість персоналу у галузі відповідальності та обов'язків. Зростання розриву між декларованою та реальною організаційною культурою
Ліквідація / оновлення - формування нової організаційної культури / модифікація старої	Неприйняття організаційної культури персоналом, особливо новими співробітниками. Організаційна культура не відповідає вимогам організації, не може виконувати свої функції. Виникає необхідність оновлення.

зрілості і стадію старості. Ці стадії життєвого циклу організаційної культури збігаються зі стадіями життєвого циклу підприємства, так як організаційна культура формується і розвивається тільки в процесі його існування та функціонування.

6. Технологія є чинником, що знаходяться в тісному взаємозв'язку з організаційною культурою. Якщо в організації застосовується сучасна технологія, можна говорити про організаційну культуру, орієнтовану на сучасні вимоги зовнішнього середовища, виробництво продукції високої якості, задоволення споживачів, створення сприятливих умов для праці робітників, проведення досліджень і розробок, дотримання заходів екологічної безпеки.

Серед усієї сукупності факторів на організаційну культуру найбільший вплив мають: національний, особистість керівника, стадія життєвого циклу підприємства, сфера діяльності підприємства, рівень компетенції персоналу, розмір підприємства.

Висновки. На підставі вивчення наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених встановлено реактивні та проактивні елементи організаційної культури підприємства. Реактивна частина організаційної культури включає артефакти - зовнішні прояви; проголошені цінності - норми і правила поведінки, використовувані носіями даної культури для її уявлення; базові уявлення - глибинні підсвідомі. Проактивними елементами організаційної культури виступають співробітники підприємства. Всі елементи організаційної культури характеризуються наявністю прямих і зворотних зв'язків завдяки чому формується її цілісність.

Фактори, що впливають на організаційну культуру, розподілено за умовами виникнення на зовнішні і внутрішні. До чинників зовнішнього макросередовища, що впливають на організаційну культуру, належать: національний, інституціональний, НТП; до зовнішнього мікросередовища належать ділові партнери, власники та інвестори, конкуренти. Серед факторів внутрішнього середовища, що впливають на організаційну культуру підприємства виділено: особистість керівника, рівень компетенції персоналу, розмір підприємства, сфера його діяльності, стадія життєвого циклу, технологія. Проведена систематизація факторів у виділених аспектах дозволяє проводити їх цільове використання при формуванні бажаного рівня організаційної культури.

Література

1. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство / Э.Х. Шейн; пер. с англ. под ред. В.А. Спивака. - СПб: Питер, 2002. - 336 с.
2. Дил Т. Корпоративные клики: определение культур / Т. Дил, А. Кеннеди. // Эффективный менеджер: взгляды и иллюстрации; под общ. ред. Д. Биллсберри. - М. : МИМ Линк, 1999. - С. 98- 112.
3. Льюис Р. Деловые культуры в международном бизнесе / Р. Льюис. - М. : Дело, 2001. - с. 448.
4. Усачева В.В. Организационная культура в транзитивной экономике: политэкономический аспект: дис. кандидата экономических наук: 08.01.01 / Усачева Вероника Валериевна. - Донецк, 2003. - 72 с.
5. Богатырев М.Р. Организационная культура предприятия: актуальные подходы к проблемам идентификации и управления / М.Р. Богатырев // Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика. - 2004. - № 6. - С. 97-124.
6. Тихомирова О.Г. Организационная культура: формирование, развитие и оценка / О.Г.Тихомирова. - СПб : ИТМО, 2008. - 154 с.

УДК 338

Паламарчук О.М.,

ст. викладач кафедри економіки підприємства та інноваційного розвитку
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ ПРИ ДІАГНОСТИЦІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЕВООБРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті запропоновано науково-методичний підхід до підтримки прийняття управлінського рішення, застосування процесного підходу при діагностиці конкурентоспроможності деревообробних підприємств.

Ключові слова: аналіз, конкурентоспроможність, процесний підхід, функції управління, діагностика.

В статье предлагается научно-методический подход к поддержке принятия управленческого решения, применение процессного подхода при диагностике конкурентоспособности деревообрабатывающих предприятий.

Ключевые слова: анализ, конкурентоспособность, процессный подход, функции управления, диагностика.

The article presents scientific and methodical approach to support management decision making, applying a process approach for diagnosis wood competitiveness of enterprises.

Keywords: *analysis, competitiveness, process approach, control functions and diagnostics.*

Актуальність дослідження. При управлінні конкурентоспроможністю підприємств можливо застосовувати наступний процесний алгоритм: стратегічний маркетинг, планування, організація процесів, облік, регулювання, мотивація, координація. В умовах недостатньої конкурентоспроможності вітчизняних деревообробних підприємств на світовому ринку, використання даного алгоритму є актуальним і перспективним напрямом виходу з ситуації, що склалася.

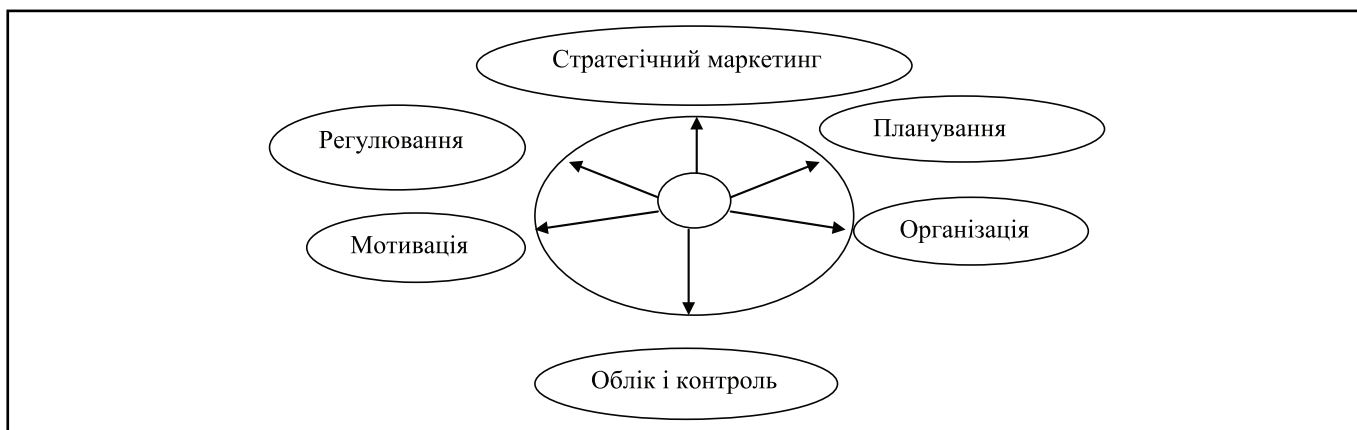
Метою написання **статті** є дослідження застосування процесного підходу при діагностиці конкурентоспроможності деревообробних підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження питань діагностики конкурентоспроможності підприємств розглянуто в роботах: Репіна В.В., Єліферова В.Г., Маклакова С.В., Новицького А.Л., Болотіної Т.Є. та ін. Незважаючи на велику кількість наукових праць та значні досягнення в теорії та практиці процесного управління конкурентоспроможністю, є низка питань які недостатньо розроблені і потребують подальшого вивчення.

Виклад основного матеріалу. Аналіз теорії і практики управління конкурентоспроможністю підприємств дав можливість визначити необхідність застосування до системи управління 13 наукових підходів. Кожний з яких характеризує один із аспектів управління: системний підхід, маркетинговий підхід, функціональний підхід, відтворювальний підхід, нормативний підхід, комплексний підхід, інтеграційний підхід, динамічний підхід, процесний підхід, кількісний підхід, поведінковий підхід, ситуаційний підхід.

Процесний підхід розглядає функції управління як взаємопов'язані. Процес управління конкурентоспроможністю деревообробних підприємств являється ланцюгом безперервно взаємопов'язаних дій із стратегічного маркетингу, планування, організації процесів, обліку і контролю, мотивації, регулювання. Фатхудинов Р.А. визначив це за допомогою кола (рис. 1.) [7]. У центрі коло - координація робіт.

Процес управління конкурентоспроможністю деревообробних підприємств починається зі стратегічного маркетингу. Стратегічний маркетинг - комплекс робіт із формування портфелю новинок і інновацій, ринкової стратегії деревообробних підприємств на основі стратегічної сегментації ринку, прогнозування стратегій, підвищення якості товарів, ресурсозбереження і комплексного розвитку виробництва, націлених на збереження або досягнення конкурентних переваг деревообробних підприємств і стабільне отримання достатнього прибутку. Нормативи конкурентоспроможності товарів матеріалізуються у сферу виробництва, а реалізуються в прибутку на стадії тактичного маркетингу як комплексу робіт із тактичної сегментації ринку продукції із дерева, рекламі і стимулювання збуту товарів. Функції тактичного маркетингу виконуються на стадії виробництва.



Цикл (колесо) функцій управління [7]

Планування - функція управління, комплекс робіт з: аналізу ситуацій і факторів зовнішнього середовища; прогнозування, оптимізації і оцінці альтернативних варіантів досягнення цілей; вибору найкращого варіанту плану. Організація процесів пов'язана із функцією управління, комплекс управлінських і виробничих процесів з реалізації планів. Облік - функція управління з фіксації часу, витрати ресурсів, будь-яких параметрів системи менеджменту на різних видах носіїв. Контроль - функція управління із забезпечення виконання програм, планів, письмових або усних завдань, документів, які реалізують управлінські рішення. Мотивація - функція управління, процес спонукання себе і інших до діяльності для досягнення цілей деревообробних підприємств і особистих цілей. Регулювання - функція управління із вивчення змінних факторів зовнішнього середовища, які мають вплив на якість управлінського рішення і ефективність інноваційного менеджменту "прийняття заходів із доведення (удосконалення) параметрів "виходу" системи або процесів в ній до нових вимог "виходу" (вимог споживачів)".

Координація - центральна функція управління із встановлення зв'язків, організації взаємодії і узгодженості роботи компонентів системи, оперативної диспетчеризації виконання планів і завдань. Це одна із найбільш складних функцій, які, як правило, виконуються управліннями. Координація може здійснюватися з виконання будь-яких функцій, будь-яких робіт, між будь-якими компонентами системи і зовнішнього середовища.

Процесний підхід при діагностиці конкурентоспроможності деревообробних підприємств являє собою сукупність взаємозалежних основних, допоміжних і обслуговуючих процесів праці і знарядь праці, які забезпечують якість і конкурентні переваги продукції деревообробних підприємств на ринку та ефективну діяльність маркетингової служби.

Від правильної та раціонального використання процесного підходу при діагностиці конкурентоспроможності підприємств деревообробної промисловості залежать результати господарської діяльності підприємства, економічні показники його роботи, собівартість продукції, конкурентоспроможність продукції, прибуток і рентабельність виробництва, величину незавершеного виробництва і розмір оборотних коштів [6].

На нашу думку, можна дати наступне визначення процесного підходу до управління конкурентоспроможністю деревообробних підприємств як підходу, який розглядає функції управління як взаємопов'язані, процес управління як загальну суму всіх функцій, серій безперервних взаємопов'язаних дій у деревообробній галузі, які спрямовані на забезпечення конкурентоспроможності деревообробної продукції.

Процесний підхід діагностики конкурентоспроможності підприємства визначає оцінку здатності функціонувати й розвиватися в умовах ринку деревообробних підприємств. В свою чергу стратегічний маркетинг є одним із головних напрямків діагностики конкурентоздатності деревообробних підприємств.

Найважливішою є інноваційна діяльність деревообробних підприємств, яка спрямована на підвищення конкурентоспроможності товарів, які випускають деревообробні підприємства. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію порівняно із аналогічними об'єктами на ринку деревообробної продукції [8].

Конкурентоспроможність об'єкту (підприємства деревообробної галузі) визначається відносно до конкретного ринку товарів деревообробних підприємств, відносно до ознак стратегічної сегментації ринку.

Конкурентоздатність деревообробного підприємства, що аналізується завжди вимірюється кількісно, що дозволяє керувати її рівнем. Для виміру конкурентоспроможності, потрібна якісна інформація, яка характеризує корисний ефект даного об'єкту і об'єктів конкурентів за нормативний термін їх служби і сукупні витрати за життєвий цикл об'єктів.

Кількісну оцінку конкурентоспроможності однометричних об'єктів (наприклад, машин і обладнання) можна зробити за формулою (1):

$$K_{az} = (E_{30} / E_{k3}) * k'_1 * k'_2 * k'_n \quad (1)$$

де K_{az} - конкурентоспроможність зразка об'єкту, що аналізується на конкретному ринку, частки одиниці;

E_{30} - ефективність зразка об'єкту, що аналізується на конкретному ринку, одиниця корисного ефекту (одиниця валюти);

E_{k3} - ефективність кращого зразка - конкурента, який використовується на даному ринку;

$k'_1 * k'_2 * k'_n$ - коректуючі коефіцієнти, які враховують конкурентні переваги.

За пропозицією Президента Академії проблем якості Російської Федерації О.В. Гличева [1] ефективність об'єкта розраховується за формулою (2):

$$E = K_T / B_c \quad (2)$$

де K_T - корисний ефект об'єкту за нормативний термін його служби в умовах конкретного ринку, одиниця корисного ефекту;

B_c - сукупні витрати за життєвий цикл об'єкту в умовах конкретного ринку, одиниця валюти (гривня, долари, євро).

Конкурентоспроможність організації можна визначити за статикою і динамікою. У статистиці конкурентоспроможність організації визначається з урахуванням ваги товарів і ринків, на яких вони реалізуються, за наступною формулою (3):

$$K_{opz} = \sum_{i=1}^n \alpha_i * \beta_i * K_{ij} \rightarrow 1 \quad (3)$$

де α_i - питома вага і-го товару організації в об'ємі продаж за період,

що аналізується частки одиниці, $i = 1, 2, \dots, n, \sum_{i=1}^n \alpha_i = 1$;

β_j - показник значимості ринку, на якому представлено товар організації.

Для ринків промислово розвинутих країн рекомендується "β" - прийняти на рівні одиниці, для решти країн - 0,5;

K_{ij} - конкурентоспроможність i -го товару організації на j -м ринку.

На підприємствах потрібно проводити розрахунково-аналітичну роботу по визначенню: продуктових меж товарного ринку (набору взаємозамінних товарів); суб'єктів товарного ринку (кількості і складу продавців, покупців); географічних меж товарного ринку; об'єму товарного ринку; частки господарчих суб'єктів на ринку; кількісних показників структури товарного ринку (кількість суб'єктів і їх частки, показники ринкової концентрації, умови входу на ринок, відкритість ринку для міжрегіональної і міжнародної торгівлі); якісних показників структури товарного ринку (бар'єри входу на ринок - обставини, які заважають можливостям новим господарюючих суб'єктів вийти на товарний ринок); ринковий потенціал господарюючого суб'єкта.

За результатами проведеного аналізу маркетологи роблять висновки про розвинутість або нерозвинутість конкуренції на товарному ринку деревообробної галузі, доцільності форми впливу антимонopolних органів на зміну ситуації. Функції тактичного маркетингу повинні здійснюватися на стадії виробництва[1].

На підприємствах визначають чотири основні функції тактичного маркетингу: уточнення ринкової стратегії комбінату; контроль за дотриманням концепції маркетингу; реклама і стимулювання збуту товару, забезпечення маркетингових досліджень.

Уточнення ринкової стратегії фірми передбачає вирішення задач: уточнення потреб і попиту; уточнення кон'юнктури ринку; уточнення факторів конкурентної переваги комбінату; аналіз зв'язків комбінату із зовнішнім середовищем; аналіз якості і ресурсоемкості аналогічних товарів конкурентів; уточнення відтворення циклів товарів фірми; уточнення якості і ресурсоемкості товарів комбінату; аналіз дії законів ринкових відносин в умовах комбінату; уточнення об'ємів ринків по сегментах; уточнення цін на товари; уточнення конкурентоспроможності товарів на конкурентних ринках; уточнення заходів відносно підвищення конкурентоспроможності товарів; уточнення цільових сегментів; аналіз виконання нормативів конкурентоспроможності товарів; аналіз виконання ринкової стратегії комбінату.

У процесі планування при процесному підході до управління конкурентоспроможністю вирішується подальша доля нововведень, а саме:

- дифузія самостійних нововведень і інновацій по горизонталі з метою збільшення прибутку за рахунок ефекту масштабу;
- концентрація різноманітних нововведень на одному об'єкті і процесах його створення для корінного підвищення конкурентоспроможності об'єкту в цілому;
- втілення найбільш ефективних нововведень із метою часткового покращення якості об'єкту і виграшу факторів часу;
- інтеграція із іншими організаціями із метою упровадження складних і дорогих нововведень.

Ці питання вирішуються при формуванні стратегії підприємств, яка являється основною для тактичного планового документу - бізнес-плану. Існуючі ринки розширюються за рахунок більш глибокого проникнення на ринок існуючої деревообробної продукції та за рахунок розробки нових товарів. На нові ринки комбінати мають виходити за рахунок розширення меж ринку і диверсифікації (новий товар на новий ринок) [4,5].

Самою дешевою стратегією є перша, за якою немає необхідності розробляти новий товар і шукати нові ринки. Ця стратегія успішно може реалізовуватися для конкурентоспроможного товару, наприклад, фанери. Для неконкурентоспроможного товару можлива стратегія розробки нового товару і диверсифікація.

При виборі стратегії охопту ринку враховують наступні фактори: ресурси фірми (при їх обмеженості найбільш раціональною стратегією являється стратегія концентрованого маркетингу); ступінь однорідності товарів (для однорідного товару підходить стратегія недиференційованого маркетингу); етап життєвого циклу товару (при виході на ринок з новим товаром доцільно користуватися стратегіями недиференційованого або концентрованого маркетингу); ступінь однорідності ринку (покупці з однаковими смаками); маркетингова стратегія конкурентів.

На підприємствах розрізняють п'ять способів охоплення ринку: концентрація на одному сегменті; орієнтація на одну споживчу потребу (одну групу товарів) - (це, наприклад, фанера і вироби із фанери); орієнтація на одну групу споживачів; вибіркова спеціалізація на декількох сегментах.

При плануванні увага приділяється вибору цільового сегменту, формуванню стратегії розробок нових товарів, вибору ресурсної стратегії, вибору стратегії ціноутворення, вибору методів і способу поширення товару, формуванню стратегії стимулювання збуту, формуванню стратегії реклами товару, формуванні стратегії росту комбінатів[3].

Організація процесу як складової процесного підходу, включає в себе організацію управлінського і організаційно-виробничого процесу. Виробничий процес включає в себе комплекс трудових і природних процесів, які спрямовані на випуск товару заданої якості, кількості, асортименту і визначені терміни. Організація виробничого процесу являє собою спосіб поєднання заготівельних, оброблювальних і збірних ви-

робничих процесів на території комбінату по переробці "входу" системи (комбінату) в її "вихід" із параметрами, які задані в бізнес-плані. Організація виробничих процесів у просторі реалізується у виробничій структурі комбінату.

Організація виробничого процесу в часі являє собою поєднання в часі основних (заготівельних, обробних і збірних), допоміжних і обслуговуючих процесів із переробки "вхід" системи (комбінату) в її "вихід" - готовий продукт.

Рациональна організація виробничого процесу передбачає:

- а) суворий розподіл праці між окремими підрозділами підприємства на основі їх спеціалізації;
- б) раціональне розміщення і найбільш повне використання обладнання на кожній такій спеціалізованій ділянці, чітку розстановку працівників і розподіл між ними роботи, обслуговування робітників всім необхідним для високопродуктивної праці⁴
- в) швидке переміщення предметів праці в процесі виробництва, для чого необхідно всемірне скорочення маршрутів, застосування прогресивних транспортних засобів, правильне оперативне планування виробництва в просторі і в часі, що забезпечує злагоджену роботу окремих робочих місць.

Рациональна організація виробничого процесу забезпечує планомірне, пропорційне здійснення і удосконалення виробництва, ріст продуктивності праці, економію ресурсів і дотримання вимог технологічної документації із якості продукції.

Важливим елементом процесного підходу являється контроль якості товару. Факт матеріалізації запланованих у стратегії показників якості товару фінансується останньою операцією виробничого процесу і називається технічним контролем якості продукції.

Технічний контроль - це перевірка дотримання технічних вимог, які пред'являються до якості продукції на всіх її стадіях виробництва, а також виробничих умов і факторів, які забезпечують якість, яка необхідна.

На підприємствах деревообробної галузі використовуються наступні методи контролю якості: контроль наладки, біжучий контроль, статистичний контроль, вибіркового або суцільний контроль, статистичний аналіз технологічного процесу, обладнання, якості продукції. Облік і контроль являється функцією управління деревообробними підприємствами.

Ведення регулярного, повного і якісного обліку виконання планів являється однією із головних умов підвищення ефективності управління конкурентоспроможністю деревообробних підприємств.

У відповідності із загальноприйнятим принципом управління термінами робіт контроль є ключем до успіху за всіма трьома показниками: терміни, вартість, якість. Там, де терміни виконання замовлення серйозно затягуються, ймовірно значні перевитрати засобів і виникнення серйозних проблем із якістю роботи.

Тому, в усіх основних методах управління конкурентоспроможністю продукції деревообробних підприємств основний акцент робиться на календарне планування робіт і контроль за дотриманням календарного графіку.

Контроль за витрачанням коштів на новий виріб закладається в постійному порівнянні фактичних витрат із бюджетом. Порівняння запланованих витрат із реальними дає можливість прогнозувати витрати на найближче майбутнє і виявляти можливі проблеми.

Одним із важливих факторів, які визначають ефективність виробленого товару, являється якість виконання всіх робіт із його реалізації. Якість продукції означає задоволення очікувань замовника.

Вирішення цього завдання передбачає популярний і дуже поширений за кордоном метод TQM (Total Quality Management). Основний принцип TQM наступний: координувати всі зусилля, спрямовані на досягнення рівня "нуль дефектів", при мінімальній (запланованій) вартості. Вираз "нуль дефектів" означає постійне задоволення очікувань замовника.

Важливою у процесному підході управління конкурентоспроможністю є мотивація.

Мотивація включає всі види діяльності із виробництва і реалізації деревообробної промисловості: розробка концепції маркетингу, інформаційне забезпечення, дослідження ринку, стимулювання підвищення конкурентоспроможності товару, організація розробки стратегії комбінату, оперативне управління реалізацією нових товарів деревообробної промисловості.

Регулювання - функція управління із вивчення змін факторів зовнішнього середовища, які мають вплив на якість управлінського рішення і ефективність управління щодо прийняття заходів із доведення (удосконалення) параметрів "входу" системи або процесів у ній до нових вимог "вихід" (вимоги споживачів).

Головними факторами зовнішнього середовища, які впливають на якість рішення і ефективність функціонування системи управління, являються наступні:

- 1) темпи науково-технічного прогресу в галузі діяльності комбінату;
- 2) нові потреби споживачів і їх претензії із товарами, що випускаються;
- 3) політика поставщиків;
- 4) ринкова стратегія конкурентів;
- 5) державна політика у галузі зовнішньоекономічної діяльності;

6) цінова політика;

7) інші фактори інфраструктури ринку, макросередовища, мікросередовища комбінату і інфраструктури регіонів.

На сучасному етапі розвитку економіки якість розроблення управлінських заходів на підприємстві залежить значною мірою від повноти та результативності інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінського рішення. Слід відзначити, що впровадження інструментарію процесу діагностики конкурентоспроможності підприємства в практиці управління забезпечить своєчасне оновлення, динамічність й оперативність обробки вихідних даних та вбудову отриманої інформації в загальну інформаційну систему управління на підприємстві, що сприятиме підвищенню її ефективності.

У процесі управлінського консультування та аналізу комплекс обраних заходів слід ретельно дослідити, врахувати специфіку та поточні тенденції розвитку галузі й ринкових умов, розробити організаційне забезпечення реалізації, координації та контролю за виконанням управлінських рішень.

Таким чином, діагностика конкурентоспроможності підприємства, що опирається на сутність внутрішніх і зовнішніх умов її формування, їх зміст, динамічність прояву й масштаб поширення, стає методом об'єктивного вимірювання стану функціонування підприємства на ринку та аналітичного обґрунтування управлінських рішень.

Висновки. Запропонований науково-методичний підхід до формування підтримки прийняття управлінського рішення дозволяє:

- удосконалити сучасну організаційну структуру управління шляхом забезпечення її адекватності реагування на зміни ринкового середовища;
- реалізувати систему управління, що сприяє ефективній діяльності підприємства в короткостроковій перспективі;
- підвищити оперативність рішень, що приймаються;
- забезпечити зворотний зв'язок з умовами ринкового середовища;
- моделювати прогнозне значення перспектив функціонування підприємства на ринку у часі;
- забезпечити розвиток підприємства.

Основні результати, отримані в процесі проведення діагностики конкурентоспроможності підприємств деревообробної галузі, дають систематизовану змістовну інформацію для прийняття управлінських рішень, розробки управлінських заходів та контролю за їх реалізацією.

Література

1. Гличев А. В. Основы управления качеством продукции. / А. В. Гличев - М. : Стандарты и качество, 2001. - 424 с.
2. Грязнов Д. Система управления бизнес-процессами как элемент процессного подхода к управлению бизнесом/ Д. Грязнов, Ю Заболотников // *Intelligent Enterprise*. - выпуск № 4. - 2008. с. 12-15.
3. Елиферов В. Г. Процессный подход к управлению организацией [Электронный ресурс] - режим доступа: <http://www.management.com.ua/html>.
4. Норік Л. О. Основні підходи до побудови діагностики конкурентної позиції підприємства / Л. О. Норік // *Проблеми і перспективи розвитку інформаційних систем і технологій: конф.: зб. наук. статей "Управління розвитком"*. - № 2. - Харків: Вид. ХНЕУ, 2004. - С. 19-20.
5. Норік Л. О. Характеристика процесу діагностики та методів її проведення на підприємстві / Л. О. Норік // *Вісник національного технічного університету "ХПІ": Зб. наук. пр. - Х. : НТУ "ХПІ", 2006. - № 1. - С. 109-125.*
6. Фатхутдинов Р. А. Управленческие решения / Р. А. Фатхутдинов. - М. : ИНФРА-М, 2002. - 512 с.
7. Фатхудинов Р. А. Инновационный менеджмент: [учебник для вузов]. / Р. А. Фатхудинов - М., 1998. - 600 с.
8. Шевченко Г. С. Планування діяльності на деревообробних підприємствах / Г. С. Шевченко, В. О. Варениця, В. К. Данилова, та ін. [Навч. посіб.] - Львів: Український державний лісотехнічний університет, 2001. - 307 с.

УДК 657.41:330.142.21

Перчук О.В.,

старший викладач кафедри обліку, аудиту та контролінгу
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: ЕКОНОМІЧНА СУТЬ, ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ТА ОБЛІКУ

Однією з передумов капіталізації та ключовим індикатором розвитку компаній виступає людський капітал, що зумовлює потребу користувачів у інформації про нього. В статті розглянуто суть та основні підходи щодо вартісної оцінки нового об'єкту обліку та його відображення в обліково-аналітичній системі.

Ключові слова: капітал, людський капітал, нематеріальні активи, трудовий потенціал, людські ресурси, бухгалтерський облік людського капіталу.

Одной из предпосылок капитализации и ключевым индикатором развития компаний выступает человеческий капитал, который предопределяет потребность пользователей в информации о нем. В статье рассмотрена суть и основные подходы относительно стоимостной оценки нового объекта учета и его отображения в учетно-аналитической системе.

Ключевые слова: капитал, человеческий капитал, неимущественные активы, трудовой потенциал, человеческие ресурсы, бухгалтерский учет человеческого капитала.

One of pre-conditions of capitalization and a human capital which predetermines the requirement of users in information about him comes forward the key indicator of development of companies. In the article essence and basic approaches is considered in relation to the cost estimation of new object of account and his reflection in to registration-analytical to the system.

Keywords: capital, human capital, immaterial assets, labour potential, human capitals, record-keeping of human capital.

Актуальність проблеми. У своїй більшості вчені знаходяться у пошуку нового економічного змісту господарських процесів, що відображаються у бухгалтерському обліку і нових об'єктів бухгалтерського обліку, правильна оцінка яких дасть змогу отримати більш достовірну інформацію як про економічний стан підприємства, так і про економіку в цілому. Щоб підтримати конкурентоздатну позицію на ринку XXI століття, менеджменту доводиться знаходити методи, що підвищують його інформованість про людей. Як у вітчизняній так і зарубіжній економіках найбільш активно досліджується інтелектуальний (людський) капітал, оскільки саме його визнано основним фактором конкурентоздатності економічних систем, базою багатства та економічної сили нації. Однак будь-які спроби оцінки та відображення в звітності інтелектуального капіталу на рівні підприємства нашоухуються на порушення існуючих міжнародних принципів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, одним з яких є принцип обачності.

Постановка проблеми. Бухгалтерська інформація залишається одним із найважливіших джерел, яку використовують при оцінці бізнесу й ухваленні рішень щодо інвестування коштів. Фінансова звітність має відображувати зміни в організації бізнесу і управляти ним, а отже, включати нові показники, якими менеджмент користується для управління підприємствами. Б. Лев вважає, що в наш час бухгалтерський облік не надає інформацію про нематеріальні активи, що внутрішньо генеруються, таких як дослідження і розробки, торгові марки і обдарованість працівників, тобто ту інформацію, яка є двигуном сучасного економічного зростання [1].

Проблема оцінки, бухгалтерського обліку та складання звітності людського капіталу є непростю, але вона вирішується кожною вітчизняною компанією індивідуально.

Ступінь дослідження проблеми. У зарубіжній та вітчизняній економічній науці все частіше обґрунтовують необхідність обліку та відображення людського капіталу в бухгалтерській звітності підприємства.

У витоках теорії людського капіталу стоять класики економічної думки: В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, К. Маркс, Дж. Міль та інші. Дослідження сутності і форми продуктивної сили людини й у наступні історичні часи знаходилося в центрі економічної науки і пов'язано з іменами Ж.-Б. Сея, Дж. МакКуллоха, Н. Сеніора, Г. Маклеода, Дж. Волша тощо. Але визнання продуктивних здібностей людини як особливого виду капіталу, а саме як капіталу людського первісно пов'язане з іменами Т. Шульца, Г. Беккера, які ввели у політекономію поняття людського капіталу, а пізніше - з іменами Г.Р. Боуена, Л. Туроу, Й. Бен-Поретта, М. Блауга, Дж. Кендріка та інших.

У 70-і роки XX сторіччя дослідження людського капіталу набуло масового характеру. Подальший розвиток економічної думки щодо людського капіталу пояснюється науково-технічною революцією, що спричинила збільшення значущості в економіці нематеріальних елементів багатства (наукових розробок, know-how тощо). В СРСР інтерес до цієї проблематики виник наприкінці 70-х, початку 80-х рр. і пов'язаний з іменами С.Г. Струмиліна, В.С. Гойла, А.Б. Дайновського, Р.І. Капелюшнікова.

В Україні критичний аналіз концепції людського капіталу значно запізнився. До помітних досліджень людського капіталу в Україні варто віднести роботи О.А. Грішної, В.А. Денесюка, І. Каленюка, П.П. Крайнева, М.С.Пушкаря, т. Давидюк, П.П. Цибулева, Г. Уманціва, А.А. Чухна та інших.

Метою статті є визначення суті та основних складових людського капіталу підприємства, дослідження існуючих підходів щодо їх об'єктивної оцінки для потреб управління.

Виклад основного матеріалу. Останніми роками XX століття менеджмент вважав, що люди, а не гроші, будівлі або техніка - вирішальна ознака успішного підприємства. У міру руху в нове тисячоліття і існування в умовах економіки, заснованої на знаннях, стає неможливим заперечувати, що саме люди - джерело прибутку. Будь-яке майно організацій, окрім людей, бездіяльно, це пасивні ресурси, що вимагають

втручання людини для виробництва вартості. Більшість відомостей, що містяться в організаційних базах даних, зібрані і організовані так, що вони не можуть допомогти керівникам використовувати свої можливості або справитися з проблемами в області людського капіталу.

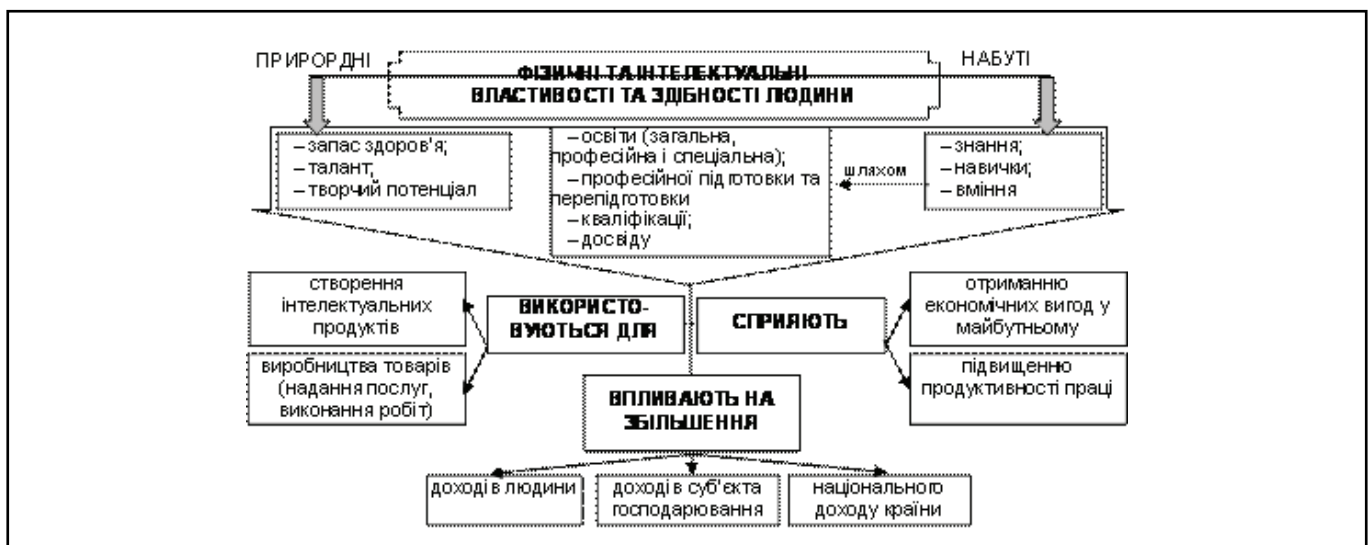
Нобелівський лауреат економіст Т. Шульц "людський капітал" вважав сукупністю освітніх і професійних знань, індивідуальних здібностей, талантів і нахилів, які невіддільні від особистості, від носія людського капіталу. Назва "капітал" впливає з факторів довготривалого використання та продуктивного характеру. Людський капітал не може бути відокремлений від його носія - конкретної людини, індивідуальності.

Таким чином, можемо сказати, що вивчення теоретичних підходів до проблеми визначення суті людського капіталу різними економічними школами показало наявність можливостей аналізувати людський капітал з різних позицій. Представники традиційних трактувань (Дж.Мілль, Ст.Рошер, Ф.Лист, Х.Сиджуйк, Н.Сеніор і ін.) як людський капітал розглядали не саму людину, а її здібності, що виступають тільки як засіб і реалізуються тільки за допомогою праці, тобто під людським капіталом вони розуміли освіту, досвід, кваліфікацію. Представники альтернативних трактувань (І.Фішер, Л.Вальрас, Дж.М. Кларк, У.Фарр) говорили, що людина є природним і вічним капіталом. Природним - тому, що вона не винайдена штучно, вічним - тому, що кожне покоління відтворює собі подібних, тобто, під людським капіталом учені розуміли всі властивості і здібності людини, як набуті, так і природні. У представників розширеного трактування людського капіталу (Дж.Кендрік, Р.Джонсон), що пов'язують його з витратами та інвестиціями для фізичного і інтелектуального формування людини, з витратами на освіту, охорону здоров'я, переміщення робочої сили і т. д., важливе місце відводиться створенню теорії національного багатства з урахуванням людського капіталу і окупності відповідних витрат. Об'єднавши традиційні і альтернативні трактування і використавши економічний підхід, заснований на принципі раціональної оптимізуючої поведінки індивідів, Г.Беккер визначив людський капітал як сукупність природжених здібностей і набутих знань, навиків і мотивацій, доцільне використання яких сприяє збільшенню доходу (на рівні індивіда, підприємства або суспільства). Проте самі по собі знання, навички і здібності людським капіталом не виступають, вони стають ним тоді, коли починають приносити дохід. До цієї позиції близькі погляди Т.Шульца, Е.Долана, Дж.Ліндсея та ін.

Кажучи про бізнес, можна описати людський капітал як комбінацію наступних чинників:

- якості, які людина привносить в свою роботу: розум, енергія, позитивність, надійність, відданість.
- здатність людини вчитися: обдарованість, уява, творчий характер особи, кмітливість ("як робити справи")
- спонуки людини ділитися інформацією і знаннями: командний дух і орієнтація на ціль.

На рисунку схематично відображено суть та структуру людського капіталу.



Сутність людського капіталу

Людський капітал підприємства доцільно представити як систему, що полягає з наступних елементів:

- інтелектуальний капітал;
- структурний капітал;
- соціальний капітал;
- клієнтський (ринковий, споживчий) капітал.

Створені в результаті досліджень та розробок людським капіталом продукти інтелектуальної діяльності, якщо є можливість оцінити та ідентифікувати їх, оформлюються як об'єкти інтелектуальної діяльності та відображаються у складі нематеріальних активів підприємства. Отже, вплив інтелектуального капіталу на

вартість підприємства може забезпечуватися як за допомогою використання цінних знань та інновацій, які неможливо простежити у фінансовій звітності, так і через відображені в обліку придбані або створені об'єкти інтелектуальної власності.

Інформування інвесторів про наявність у компанії нематеріальних активів є однією з серйозних проблем бухгалтерського обліку. "Стаття балансу, яка об'єднує нематеріальні активи, - за словами Н. Малюги, - є найбільш незрозумілою та специфічною" [2].

У управлінні людський компонент - найобтяжливіший зі всіх активів. Майже безмежна різноманітність і непередбачуваність людей роблять їх неймовірно складними для оцінювання, набагато складніше, ніж будь-який електромеханічний вузол. Проте люди - єдиний елемент, що володіє здатністю проводити вартість. Решта всіх змінних - гроші і їх "родич" кредит, сировина, заводи, устаткування і енергія - можуть запропонувати лише інертні потенціали. За своєю природою вони нічого не додають і не можуть додати, поки людина, будь це робочий найнижчої кваліфікації, майстерний професіонал або керівник вищої ланки, не використовує цей потенціал, змусивши його працювати.

У світовій практиці існують принципові підходи до оцінки й обліку людських ресурсів - так звані моделі активів (витратні моделі) і моделі корисності. Перші засновані на обліку витрат на людський капітал (за аналогією з основним капіталом) і його амортизацію. За допомогою других моделей безпосередньо оцінюється ефект тих або інших кадрових інвестицій.

В основі моделей активів (витрат) закладена звичайна схема бухгалтерського обліку основного капіталу, пристосована до особливостей людського капіталу.

На спеціальних рахунках за розробленим переліком обліковуються витрати на людські ресурси, які заложено від призначення розглядаються або як довгострокові вкладення, що збільшують розмір функціонуючого людського капіталу, або списуються як втрати.

Облік людського капіталу за такого підходу відбувається на рахунках приблизно так само, як облік фізичного (основного) капіталу. Така методика обліку витрат на формування й удосконалювання людського капіталу одержала назву "хронологічної моделі витрат".

За допомогою моделей корисності можна оцінити економічні наслідки зміни трудової поведінки працівників у результаті тих або інших заходів. Ураховується здатність працівника приносити більшу або меншу додану вартість в умовах підприємства. Відмінності в цінності визначаються характером посади й індивідуальними відмінностями працівників, що займають однакову посаду.

Щоб розвинути інтелектуальні можливості і максимізувати коефіцієнт інвестицій в людський капітал, необхідно врахувати всі аспекти цього ресурсу. При цьому, рішення, стосовно даних питань, завжди повинні концентруватися на досягненні конкурентної переваги методом удосконалення сервісу, якості або продуктивності.

При оцінці людського капіталу доцільно його розділяти на складові елементи з наступною оцінкою кожного з них. Структурування категорії людського капіталу дозволяє системно визначити зміни, що відбуваються в трудовому ресурсі економічного суб'єкта.

При оцінці інтелектуального капіталу враховуються:

- обсяг продаваних і переданих прав;
- рівень правової охорони;
- можливості несанкціонованого використання;
- рівень готовності до комерційного використання.

Американські менеджери при виборі довгострокових партнерів виходять із того, що інтелектуальний капітал фірми повинен становити не менш 40% у загальній структурі капіталу. Частка вартості інтелектуального капіталу в передових компаніях США, зайнятих у сфері високих технологій, перевищила 80% і має тенденцію до росту.

Об'єктами інтелектуальної власності як результатом функціонування інтелектуального капіталу є винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки й знаки обслуговування, селекційні досягнення, права на секрети, а також авторське право на програми ЕОМ, бази даних, топології інтегральних мікросхем, наукові публікації. Результати функціонування інтелектуального капіталу, що не підпадають під дію авторського й патентного права, опікують цивільним законодавством.

Для ідентифікації й оцінки запасів знань усі інтелектуальні цінності підприємства підрозділяються на три групи:

- технічні результати (ноу-хау, виробничі технології);
- ринкові інтелектуальні цінності (товарний знак, досягнення в рекламі);
- знання й навички (технічна й довідкова література, архіви, стандарти якості, що керують документи, системи безпеки, інформаційні системи).

Європейська група Асоціацій професійних оцінювачів -TEGOVA (The European Group of Valuer's Associations) з 2000 р. застосовує стандарти оцінки, у яких усі нематеріальні активи підрозділяються на три категорії:

- гудвіл бізнесу.
- персональний гудвіл.
- ідентифіковані нематеріальні активи.

Персональний гудвіл, як правило, пов'язаний з відношенням працівників до підприємства, емоційним виглядом підприємства й особистості керівника, тобто з емоціями, які вони викликають у персоналі підприємства. Емоційний інтелект персоналу (емоційна компетентність) є складовою інтелектуального капіталу й оцінюється за наступними показниками: адекватне сприйняття себе, керування собою й своїми емоціями, само мотивація, розуміння емоцій інших, уміння створити піднесений емоційний настрій у колективі, генерування позитивних емоцій.

Структурний капітал (зокрема інтелектуальна власність та документована інформація) є ефективним тільки в контексті стратегічних цілей підприємства, оскільки представляє собою форму організаційної здатності підприємства відповідати вимогам ринку, можливості їх використання знову для створення нових цінностей [4].

Структурний капітал, будучи проявом організаційного потенціалу підприємства, включає: систему менеджменту, організаційну структуру підприємства, корпоративну культуру.

Оцінка активів структурного капіталу здійснюється по його компонентах, тобто проводиться оцінка: системи менеджменту; гнучкості організаційної структури підприємства; рівня корпоративної культури.

Оцінити роль і вплив організаційної структури компанії, її адміністративно-управлінського персоналу на створення доданої вартості - досить складне завдання.

Багато рутинних операцій, управлінські процедури (оформлення контрактів, замовлень, накладних, збір і обробка інформації, внутрішні звітність і інша подібна діяльність), що не виступають у ролі товару, коштують чималих грошей. Об'єктивних критеріїв для визначення цінності таких операцій не існує, і компанії, що продають свої послуги з реорганізації інших підприємств, користуються методикою, яка по непрямым ознаках дозволяє визначити, наскільки ефективно підприємство використовує нематеріальні інтелектуальні фонди з метою власного розвитку.

Таким чином, вартісна оцінка структурного капіталу (організаційної структури, організаційного ресурсу) може бути дана на основі внеску організаційного ресурсу в додану вартість.

Соціальний капітал підприємства включає кількість і якість соціальних взаємодій (соціальні зв'язки, що виражаються в поділюваних цінностях і нормах, відповідальності й довірі). Довіра розглядається як узагальнений показник багатьох норм, поглядів і цінностей, які лежать в основі соціального співробітництва.

В основі поняття "соціальний капітал" може лежати очікувана віддача від інвестицій у соціальні відносини. Соціальні зв'язки працівника свідчать про те, що він має у своєму розпорядженні додаткові ресурси, на які може розраховувати підприємство, найнявши його.

Велике значення мають об'єднання людей по інтересах (спортклуби, професійні асоціації, суспільства взаємодопомоги, профспілки), що сприяють нагромадженню соціального капіталу через горизонтальні зв'язки цивільного залучення, які допомагають працівникам діяти колективно, проявляючи цивільну участь, домагаючись найбільшого впливу на продуктивність праці й рівень добробуту в співтоваристві.

Нерівність по доходах зменшує соціальний капітал і соціальну активність.

Таким чином, показниками рівня розвитку соціального капіталу служать: довіра, партнерство, цивільна активність і соціальні зв'язки.

Споживчий капітал з урахуванням ділової репутації та зв'язків зі споживачами характеризується такими якостями, як певний ступінь проникнення, розповсюдженість, постійність, певність того, що споживачі й надалі віддаватимуть перевагу даному підприємству [4].

Клієнтський (ринковий, споживчий) капітал створюється прихильниками продукції або послуг підприємства, його постійними клієнтами. Якщо діяльність підприємства в основному орієнтована на своїх власних клієнтів, а відсоток випадкових клієнтів є досить низьким і не може виявити істотного впливу на показники підприємства, зростання економічних показників цілком залежить від росту економічного становища клієнтів (за винятком товарів і послуг, що не володіють еластичним попитом).

Клієнтський капітал як частина гудвіла підприємства може визначатися доходом, одержуваним за рахунок продажів продукції постійним клієнтам - прихильникам торговельної марки.

Чим більше економічний потенціал замовників і клієнтів підприємства, тем більшим споживчим капіталом воно володіє.

Методика визначення споживчого капіталу включає декількох етапів:

- визначення періоду прогнозування, який повинен співвідноситися з життєвим циклом продукції підприємства, усією системою планування на підприємстві;
- проведення вибіркового статистичного дослідження процесу обслуговування постійних клієнтів і новачків, обсягу угод і операцій з тими й іншими, вартості обслуговування, прибутки й видатків на обслуговування цих складових клієнтського капіталу підприємства;

- у видаткову частину включаються видатки на рекламу, торговельні витрати на залучення нових клієнтів, роботу з їхнього оформлення, перевірку їх благонадійності й т.п. (вартість підтримки відносин із клієнтом у наступні роки буде знижуватися й наближатися до нуля);

- визначається дохід, одержуваний від підтримки відносин з постійними клієнтами;
- знаючи величину прибутку на один споживача в рік і середній відсоток прибутку від використання основних фондів підприємства (з обліком їх вибування й відновлення), можна розрахувати річну "вартість споживача" і на прогнозний період.

Теорія і практика менеджменту людських ресурсів сприяли в 70-80-х роках поступовому відходу від управління на матеріальній базі підприємства і зосередженню на організаційному розвитку та особистості працівника. Протягом наступного десятиліття дедалі більше уваги приділяли віддачі від людей та їхній участі в досягненні корпоративних завдань, а також урахуванню та використанню потреб особистостей у саморозвитку через перепідготовку та неперервне навчання, тобто збільшенню людського капіталу. Ці явища узагальнив американський вчений В. Томас: "Цінністю компанії є її люди. Якщо ви спалите всі наші заводи, але залишите людей та документацію, ми зможемо швидко стати на ноги. Заберіть наших людей, і ми вже ніколи не зможемо підвестися".

При визначенні вартості людського капіталу (активів) необхідно встановити наступне:

- чи сприяє актив тому, що продукція або послуги компанії одержують конкурентні переваги;
- актив має цінність для інших компаній, і вони готові його придбати;
- унікальність активу;
- масштаб застосування;
- корисний строк використання активу;
- легальний статус.

Об'єктивна оцінка людського капіталу впливає:

- на визначення адекватності людського капіталу підприємства вимогам ринку;
- обґрунтування інвестицій у бізнес, характер якого вимагає значних витрат на формування людського капіталу (сфера послуг);
- розгляд людського капіталу як одного з основних факторів прибутковості бізнесу, прогнозування доходів підприємства;
- визначення витрат на розвиток або створення людського капіталу на підприємстві, аналогічному об'єкту оцінки;
- інвестиційну привабливість підприємства;
- прогноз ринкових цін на акції підприємства;
- обґрунтування вагових коефіцієнтів різних методів оцінки бізнесу при визначенні остаточної ринкової вартості (при високому рівні людського капіталу пріоритетним вважається дохідний підхід, при низькому - витратний).

Вітчизняні форми фінансової звітності практично не відображують інформацію про соціально відповідальну діяльність компаній, про розвиток складових людського капіталу.

У 90-х роках минулого століття американські дослідники рекомендували три способи інформування компаній про людські ресурси. Окрім додаткового річного звіту вони запропонували складати звіт про додану вартість, створену працівниками, для інформування щодо продуктивності компаній та їх ефективності [3]

Переважає більшість вітчизняних підприємств не здійснюють збір адекватної інформації про наявний людський капітал своїх співробітників не лише для внутрішнього використання, а й для зовнішньої звітності. Проте є низка компаній, що демонструють у не фінансовій (соціальній) звітності високий рівень професіоналізму своїх працівників.

Управління людськими ресурсами не є функцією окремого підрозділу компанії (наприклад, відділу кадрів). Це сукупність дій усіх працівників компанії та процесів, до яких цих працівників залучено. Запорукою успіху у використанні людського капіталу компанії, своєрідним людським капіталом вищого рівня, який управляє рештою людського капіталу організації, є системна та ефективна управлінська діяльність менеджерів усіх рівнів знизу доверху. Інформація про витрати на персонал, відображена в податковій, статистичній та фінансовій звітності, містить лише узагальнені дані, проте не відображує показники, які б комплексно характеризували понесені підприємством витрати на розвиток умінь, знань, навичок своїх працівників. Тому отримання працівниками з такої звітності даних про обсяг витрат на формування, використання та відтворення людських ресурсів у частині конкретного виду витрат чи категорій персоналу є практично неможливим, що впливатиме на їх бажання до подальшої співпраці з даним підприємством.

Сьогодні система бухгалтерського обліку повинна вийти на новий рівень, забезпечити можливість управляти процесами створення вартості, складати звіти і прогнози. Звіти про людський капітал не можна розглядати ізольовано, адже вони дадуть змогу з'ясувати розрив між балансовою вартістю і ринковою капіталізацією фірми. Компаніям самим вигідно систематично надавати зацікавленим користувачам по-

дібні звіти і пояснення до них, а саме: який конкретний внесок цих активів у підвищення вартості їх виробничих процесів.

Ефективне використання людського капіталу забезпечує організаційний успіх загалом, а саме:

- атмосферу співробітництва;
- інноваційність;
- постійний саморозвиток.

Висновки. У бухгалтерському обліку слід враховувати людський капітал, оцінювати при цьому успіхи, досягнуті компанією у використанні її людського капіталу, оцінювати його при злитті, створенні спільних підприємств і поглинаннях; аналізувати показники, що відображують, як компанія збільшує свій людський капітал, і прибутковість інвестицій у цей актив.

Література

1. Лев Б. Нематериальные активы: управление, измерение, отчетность / Б. Лев. - М.: КВИНТО-КОНСАЛТИНГ, 2003. - 240 с.
2. Малюга Н.М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: теорія, практика, перспективи / Малюга Н.М.. - Житомир: ЖІТІ, 1998. - 384 с.
3. Рид С. Фининсовый директор как интегратор бизнеса / С. Рид, Х.-Д. Шоерман и группа *maySAP ERP Financials*; пер. С. англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. - 397 с.
4. Федулова Л.І. Інноваційна економіка: Підручник. / Федулова Л.І. - К.: Либідь, 2006. - 480 с.
5. Чульський В.О. Управління потенціалом підприємства в ринкових умовах / В.О. Чульський // *Торгівля і ринок України*. - У Зт. - Вип.21, т.3. - 2006. - С.144-148.
6. Швец В.Е. Человеческий фактор в системах менеджмента качества / В.Е. Швец // *Деловое совершенство*. - 2006.- № 6. - С. 7-9.

УДК 657.446:336.226.1

Ганяйло О.М.,

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту

Колеснікова О.М.,

к.е.н., доцент кафедри бух. обліку і аудиту Національного університету біоресурсів і природокористування України

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК

В статті розкрито методику обліку податку на прибуток та порядок відображення податкових різниць. Також приділена увага гармонізації податкового і фінансового обліку.

Ключові слова: прибуток, податок, податкові різниці, відстрочені податкові активи, відстрочені податкові зобов'язання.

В статье раскрыта методика учета налога на прибыль и порядок отражения налоговых разниц. Также уделено внимание гармонизации налогового и финансового учета.

Ключевые слова: прибыль, налог на прибыль, налоговые разницы, отложенные налоговые активы, отложенные налоговые обязательства

The article deals with methods of accounting for income tax and the display order of tax differences. Also paid attention to the harmonization of tax and financial accounting.

Keywords: income, tax, tax differences, deferred tax assets, deferred tax liabilities.

Актуальність дослідження. Трансформація податкової політики України супроводжувався зміною принципів і правил оподаткування діяльності суб'єктів господарювання, вирішальне значення в цьому процесі належить Податковому кодексу України.

Саме Податковим кодексом встановлено перелік суб'єктів податкових правовідносин, їх права, обов'язки і відповідальність, розкрито суть та порядок розрахунку податків, зборів, (обов'язкових) платежів, що становлять систему оподаткування. Крім того, врегульовані питання, пов'язані з порядком ведення податкового обліку, зокрема, передбачено наближення правил оподаткування у відповідності з міжнародними стандартами обліку та діючою нормативною базою з бухгалтерського обліку.

Питання узгодженості показників податкового та фінансового обліку виникають постійно, оскільки результати, виявлені за даними податкового обліку, значно відхиляються від реальних фінансових результатів діяльності підприємства за даними фінансового обліку. Причому, значні відхилення можуть бути як в один, так і в інший бік.

Ведення двох обліків водночас дуже незручно, ці обставини не тільки завищують собівартість, а й призводять до ускладнення адміністрування податків, створюють перешкоди для прогнозування доходної части-

ни бюджету, оскільки планування економічного розвитку держави базується на статистичних даних, не враховуючи податкову звітність.

Основною проблемою, що спричинює розбіжності між податковим та фінансовим обліком є методика визначення фінансового результату та його оподаткування.

Ступінь дослідження проблеми. Проблеми обліку формування фінансового результату та його оподаткування висвітлено у працях: Ф.Ф. Бутинця, М.Я. Дем'яненка, Г.Г. Кірейцева, Л.М. Кіндрацької, М.М. Коцупатрого, В.Б. Моссаковського, М.Ф. Огійчука, П.Т. Саблука, П.Я. Хомина та інших вчених. Проте залишаються питання, які потребують подальшого дослідження.

Мета дослідження. Дослідити проблеми взаємозв'язку систем фінансового та податкового обліку при розрахунку фінансових результатів, та розробити пропозиції щодо удосконалення обліку податку на прибуток.

Виклад основного матеріалу. Метою діяльності кожного суб'єкта господарювання є його результат - прибуток чи збиток.

Прибуток в фінансовому обліку визначають за правилами бухгалтерського обліку, згідно з діючими положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку, а прибуток по декларації з податку на прибуток - згідно Податкового кодексу. Методика розрахунку фінансового результату діяльності в цих документах має ряд відмінностей.

До прийняття Податкового кодексу України методика розрахунку оподаткованого прибутку передбачала коригування суми валового доходу на валові витрати і амортизацію основних фондів та нематеріальних активів. З 01.04.2011 р. такі поняття як валові доходи і валові витрати зникли, натомість використовуються поняття доходів та витрат, як це передбачено в бухгалтерському обліку. Проте як і раніше витрати, що визначають об'єкт оподаткування включають суворо визначений на законодавчому рівні перелік складових. Крім того, амортизація основних засобів та нематеріальних активів включається до витрат, що враховуються при визначенні об'єкта оподаткування, та нараховується за методикою передбаченою положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. Новим є порядку визнання доходів та витрат. Раніше доходи в податковому обліку визнавалися за правилом першої події: фактичним отриманням грошових коштів або відвантаженням готової продукції (товарів). Відповідно до Податкового кодексу дохід від реалізації товарів визнається за датою переходу покупцеві права власності на цей товар, а дохід від надання послуг та виконання робіт визнається за датою складання відповідного документа, що підтверджує факт надання послуг або виконання робіт [3]. Тобто, доходи визнаються згідно методу нарахування, що відповідає положенням (стандартам) бухгалтерського обліку, при цьому витрати відповідно до Податкового кодексу визнаватимуться за датою нарахування доходів. Однак як і раніше між фінансовим та податковим обліком можуть виникати суттєві різниці.

Для узгодження даних податкового і фінансового обліку необхідно використовувати П(С)БО №17 "Податок на прибуток", затверджений Міністерством фінансів України від 28.12.2000р. №353, та Наказ Міністерства фінансів України № 27 від 25.01.2011р. Положення бухгалтерського обліку "Податкові різниці".

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 "Податок на прибуток" визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати, доходи, активи і зобов'язання з податку на прибуток та її розкриття у фінансовій звітності.

Основними питаннями обліку податку на прибуток, що розкриваються в П(С)БО 17, є:

- визнання витрат(доходів), активів та зобов'язань, пов'язаних з податком на прибуток;
- оцінка відстрочених активів та зобов'язань з податку на прибуток;
- відображення відстрочених активів та зобов'язань з податку на прибуток у фінансовій звітності;
- розкриття інформації про податок на прибуток у примітках до фінансової звітності.

Положення бухгалтерського обліку "Податкові різниці" визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про податкові різниці та її розкриття у фінансовій звітності. Норми цього Положення застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами які згідно із законодавством є платниками податку на прибуток (крім банків, бюджетних установ та суб'єктів малого підприємництва - юридичних осіб, що застосовують порядок спрощеного бухгалтерського обліку доходів і витрат).

Питання, які регулюються ПБО:

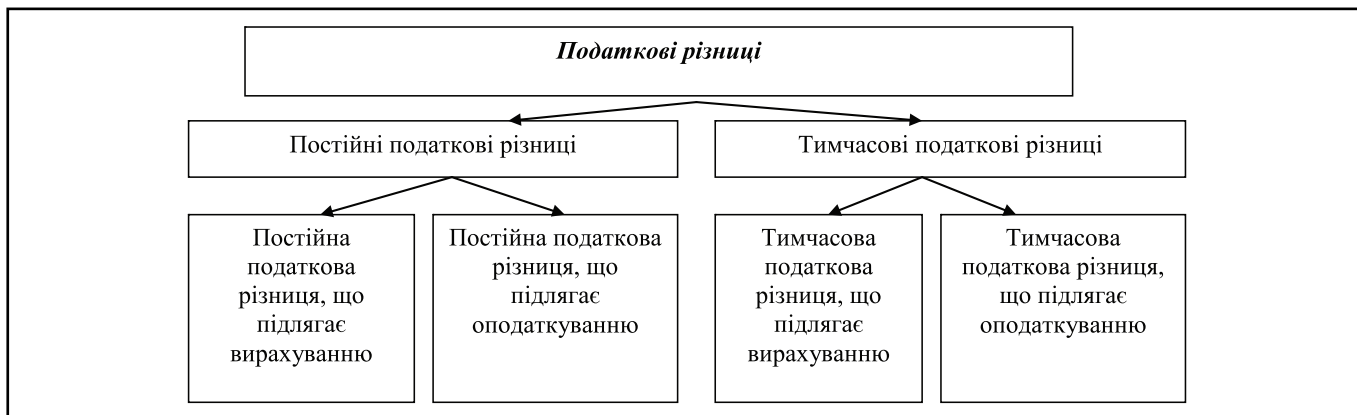
- виявлення та відображення податкових різниць;
- розкриття інформації про податкові різниці у фінансовій звітності.

Дані нормативні документи не суперечать і не замінюють один одного. Згідно цих документів при визначенні податкового прибутку (збитку) звітного періоду за даними бухгалтерського обліку фінансовий результат до оподаткування, визначений шляхом порівняння доходів звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів, які визнані і оцінені відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку, коригується на суму постійних податкових різниць та частину суми тимчасових податкових

різниць, що відноситься до звітного періоду.

Податкова різниця - різниця, яка виникає між оцінкою і критеріями визнання доходів, витрат, активів, зобов'язань за положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку та доходами і витратами, визначеними податковим законодавством [2].

Згідно П(С)БО №17 "Податок на прибуток" та Положення бухгалтерського обліку "Податкові різниці" податкові різниці класифікуються на постійні і тимчасові (рисунок).



Класифікація податкових різниць

Дані про тимчасові та постійні податкові різниці, які мають враховуватися при визначенні податкового прибутку (збитку) звітного періоду, повинні накопичуватись в регістрах бухгалтерського обліку та узагальнюватись у зведеному регістрі. Проте на практиці виникає ряд питань щодо накопичення інформації про податкові різниці, оскільки спеціальних регістрів не розроблено.

Оскільки, існуюча система регістрів бухгалтерського обліку не передбачає накопичення інформації про податкові різниці, тому має бути додано ще один регістр для узагальнення інформації про податкові різниці звітного періоду. Відповідна інформація має бути представлена в розрізі класифікаційних груп податкових різниць з виділенням постійних податкових різниць (у т.ч. які підлягають вирахуванню і які підлягають оподаткуванню) та тимчасових податкових різниць (у т.ч. які підлягають вирахуванню і які підлягають оподаткуванню).

В ПБО "Податкові різниці" для цілей бухгалтерського обліку податкові різниці, які враховуються при визначенні податкового прибутку за звітний період, класифікуються за видами діяльності суб'єкта господарювання:

- податкові різниці щодо доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- податкові різниці щодо інших операційних доходів;
- податкові різниці щодо інших доходів;
- податкові різниці щодо собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг);
- податкові різниці щодо інших операційних витрат;
- податкові різниці щодо інших витрат;
- податкові різниці щодо надзвичайних доходів;
- податкові різниці щодо надзвичайних витрат.

Проте необхідність розрахунку таких різниць викликає сумнів, а також питання щодо методики їх відображення в обліку. Тому необхідно розробити методичні рекомендації щодо застосування ПБО "Податкові різниці".

Згідно П(С)БО 17, залежно від виду тимчасових різниць, які утворилися на кінець звітного періоду, визначається відстрочений податок на прибуток. Так при наявності тимчасових різниць, що підлягають вирахуванню, визнаються відстрочені податкові активи, а при наявності тимчасових різниць, що підлягають оподаткуванню, визнаються відстрочені податкові зобов'язання.

Величина відстрочених податкових активів і відстрочених податкових зобов'язань на кінець звітного періоду визначається як сума тимчасової різниці, помноженої на ставку податку на прибуток, що буде діяти протягом періоду, у якому будуть здійснюватися реалізація чи використання активу та погашення зобов'язання по наступній формулі:

$$ВПА (ВПЗ) = TP * \%СП, \quad (1)$$

де ВПА (ВПЗ) - величина відстроченого податкового активу;

TP - величина тимчасової різниці;

% СП - ставка податку на прибуток [2].

Відстрочені податкові активи та відстрочені податкові зобов'язання відображаються на рахунках бух-

галтерського обліку 17 та 54.

На рахунку 17 "Відстрочені податкові активи" ведеться облік суми податків на прибуток, що підлягає відшкодуванню в наступних звітних періодах внаслідок: тимчасової різниці між балансовою вартістю активів або зобов'язань та оцінкою цих активів або зобов'язань, яка використовується з метою оподаткування; перенесення податкових збитків, не використаних для зменшення податку на прибуток у звітному періоді.

Якщо на кінець звітного періоду існують тимчасові податкові різниці, що підлягають вирахуванню, то в обліку необхідно це відображати бухгалтерськими записами:

Дебет 17 "Відстрочені податкові активи";

Кредит 641 "Розрахунки за податками".

Якщо на кінець звітного періоду існують тимчасові податкові різниці, що підлягають оподаткуванню, то їх слід відображати на рахунку 54 "Відстрочені податкові зобов'язання". На цьому рахунку ведеться облік суми податків на прибуток, які сплачуватимуться в наступних періодах внаслідок виникнення тимчасової різниці між балансовою вартістю активів або зобов'язань та оцінкою цих активів або зобов'язань, яка використовується з метою оподаткування.

В обліку на суму відстрочених податкових зобов'язань робиться бухгалтерський запис:

Дебет 981 "Податки на прибутки від звичайної діяльності";

Кредит 54 "Відстрочені податкові зобов'язання".

Дані про суму податку на прибуток та податкові різниці підприємства зобов'язані розкривати у фінансовій звітності. Зокрема, сума, що відображена у звітному періоді за дебетом субрахунка 981, є витратами з податку на прибуток і наводиться у рядку 180 Звіту про фінансові результати.

Результати розрахунку відстрочених податкових активів та відстрочених податкових зобов'язань розгорнуто відображають у рядку 060 або рядку 460 Балансу.

У примітках до фінансової звітності повинна наводитись загальна сума тимчасових податкових різниць, яка підлягає врахуванню при визначенні податкового прибутку (збитку) у наступних періодах, з виділенням суми тимчасових податкових різниць, що підлягають вирахуванню, та суми постійних податкових різниць, що підлягають оподаткуванню.

З метою гармонізації податкового і фінансового обліку та удосконалення фінансової звітності, в діючих формах доцільно розкривати інформацію про узгодження (приведення) фінансового результату та податкового прибутку (збитку).

Висновки. Таким чином прийняття Податкового кодексу дозволило тісно пов'язати податковий та фінансовий облік, однак залишаються проблеми, які потребують подальшого вирішення.

Зокрема, застосування П(С)БО № 17 "Податок на прибуток" та ПБО "Податкові різниці" є досить проблематичним, оскільки їх деякі норми не узгоджені. Крім того, необхідно розробити методичні рекомендації щодо застосування ПБО "Податкові різниці".

Потребує подальшого удосконалення процес формування інформації про податкові різниці у регістрах бухгалтерського обліку.

При відображенні інформації про суму нарахованого податку на прибуток та податкові різниці необхідно розкривати інформацію про узгодження (приведення) фінансового результату та податкового прибутку (збитку).

Література

1. Гусакова О.С. Податковий облік [Текст]: навч. посіб. / О.С. Гусакова. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 360 с.
2. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України [Текст]: в 3 т. / кол. авторів [заг. редакція, М.Я. Азарова]. - К.: Міністерство фінансів України, Національний університет ДПС України, 2010. - 2389 с.
3. Податковий кодекс України [Текст]: затверджено Верховною радою України від 02.12.2010 № 2755-VI. // Офіційний вісник України. - 2010. - № 92.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 "Податок на прибуток" [Текст]: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 28.12.2000 р. № 318 // Офіційний вісник України. - 2000. - № 3.
5. Положення бухгалтерського обліку "Податкові різниці" [Текст]: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 25.01.2011 р. № 27 // Офіційний вісник України. - 2011. - № 8.

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПРИЙОМІВ ДЛЯ АНАЛІЗУ РОЗРАХУНКІВ З БЮДЖЕТОМ ТА ПОЗАБЮДЖЕТНИМИ ФОНДАМИ

У статті розглянуто існуючі види та методичні прийоми економічного аналізу та проведено аналогію з аналізом розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами. Запропоновано методику аналізу розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами.

Ключові слова: економічний аналіз, методика проведення, методичні прийоми, податкові платежі, соціальні збори.

В статье рассмотрены существующие виды и методические приемы экономического анализа и проведена аналогия с анализом расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами. Предложена методика анализа расчетов с бюджетом и внебюджетными фондами.

Ключевые слова: экономический анализ, методика проведения, методические приемы, налоговые платежи, социальные сборы.

In the article existent kinds and methodical receptions of economic analysis are considered and an analogy is conducted with the analysis of calculations with a budget and off-budget funds. The method of analysis of calculations is offered with a budget and off-budget funds.

Keywords: economic analysis, method of lead through, methodical receptions, tax payments, social collections.

Актуальність теми. Економічний аналіз є наступним етапом після бухгалтерського обліку який проходить інформація про діяльність підприємства перед тим як потрапити до керівництва. Отже він безпосередньо впливає на прийняття управлінських рішень щодо подальшої діяльності підприємства. Допомогає спрогнозувати можливі витрати підприємства та знайти резерви для їх зниження. Аналіз розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами є вагомим важелем впливу на оптимізацію фінансово-господарської діяльності підприємства, збільшення обігових коштів, підвищення рентабельності.

Результати економічного аналізу будуть корисними для всіх хто бере участь у прийнятті управлінських рішень. Оскільки стратегічно важливі управлінські рішення обов'язково мають ґрунтуватися на точних розрахунках, детальному аналізі тих процесів, стосовно яких приймаються рішення. Савицька В.Г., взагалі вважає економічний аналіз основою наукового управління виробництвом, що забезпечує його ефективність.

Аналіз останніх досліджень. Питаннями економічного аналізу та аналізу розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами, зокрема, займалися такі вчені: Мєліхова Т.О., Савицька Г.В., Загородній А.Г., Білик М.С., Кіндрацька Г.І., Кармазін В.А., Івахненко В.М. та інші.

Ними запропоновано кілька методик здійснення даного аналізу, виведені формули визначення окремих показників. Однак, з плином часу існуючі методики аналізу необхідно удосконалювати.

Метою написання статті є дослідження стану методичного забезпечення економічного аналізу розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами, аналіз існуючих видів та прийомів та можливості їх застосування при дослідженнях обраної ділянки діяльності підприємств. А також на основі існуючих загальноприйнятих методик проведення аналізу різних сфер діяльності підприємств спробуємо розробити методику проведення аналізу саме для розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами.

Виклад основного матеріалу. В економічній літературі з економічного аналізу питанням розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами найчастіше не приділяють увагу взагалі, або ж обмежено під час аналізу використання прибутку підприємства. Можливо, це пов'язано з тим, що в системі фінансово-господарської діяльності підприємств розрахунки з бюджетом та позабюджетними фондами займають відносно менший об'єм роботи, але їх аналіз має не менш важливе значення оскільки впливає на прийняття рішень в перспективі (дає можливість врахувати суму витрат на сплату податків і зборів при плануванні фінансових витрат тощо). Даний факт ускладнює вивчення такої важливої ділянки обліку як розрахунки з бюджетом та позабюджетними фондами. Тому виникає необхідність узагальнити, систематизувати, доповнити, удосконалити методику аналізу даного виду розрахунків.

Класифікація видів економічного аналізу, які можна використати для дослідження розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами:

- 1) За галузевою ознакою:
 - а) галузевий (його методика враховує специфіку окремих галузей),
 - б) міжгалузевий (підходить для усіх галузей економіки, досліджує взаємозв'язки між окремими галузями).

2) За ознакою часу:

а) перспективний (проводять до здійснення господарських операцій, використовують для планування та прогнозування),

б) ретроспективний (проводиться після здійснення господарських операцій, використовується для вивчення тенденції розвитку, контролю виконання планів).

3) За просторовою ознакою:

а) внутрішньофірмовий (проводиться на одному підприємстві),

б) міжфірмовий (дозволяє виявити взаємозв'язок підприємства стосовно нарахування податків з іншими підприємствами-контрагентами).

4) За аспектами дослідження із загальної кількості існуючих видів використовується переважно фінансовий аналіз, що зумовлено економічною суттю даного виду розрахунків.

5) За методикою дослідження об'єктів:

а) якісний,

б) кількісний,

в) експрес-аналіз,

г) фундаментальний,

д) ситуаційний,

е) маржинальний,

є) економіко-матиматичний.

6) За суб'єктами (користувачами) аналізу:

а) внутрішній (проводиться для потреб внутрішніх користувачів інформації: керівників, обліковців, менеджерів),

б) зовнішній (забезпечує необхідною інформацією зовнішніх користувачів: податкові органи, органи позабюджетних фондів соціального страхування, контрагентів).

7) За ступенем охоплення об'єктів:

а) суцільний (охоплює абсолютно всі події стосовно розрахунків підприємства з бюджетом та позабюджетними фондами),

б) вибірковий (розглядає окремі податки, збори, інші платежі).

За змістом програми економічний аналіз розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами є тематичним економічним аналізом, оскільки перевіряється лише окрема сторона діяльності підприємств, а не вся діяльність.

Для дослідження розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами доцільно проводити як ретроспективний так і перспективний економіко-математичний аналіз. В першому випадку можна визначити динаміку витрат на сплату податків і зборів, тенденцію їх розвитку, здійснити контроль за виконанням попередніх планів, дослідити причини відхилень від планових показників та вжити необхідні заходи для оптимізації даних витрат. Перспективний аналіз допоможе спрогнозувати стан розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами в майбутньому, скласти план витрат на наступні періоди та уникнути небажаних результатів.

Для проведення аналізу розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами можна скористатися наступними прийомами економічного аналізу, запропонованими Савицькою Г. В. [1]: логічна обробка інформації, факторний аналіз (детермінований (функціональний) і стохастичний (кореляційний)), способи оптимізаційного вирішення економічних завдань.

Розглянемо можливість застосування методів логічної обробки інформації для аналізу розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами.

Логічна обробка інформації передбачає отримання висновків без проведення значних розрахунків та знаходження складних коефіцієнтів. Одним із видів логічної обробки даних є порівняння показників отриманих в різні періоди діяльності (планових з фактичними, поточних з минулорічними тощо). Таке порівняння дозволяє керівнику та податковим органам прослідкувати динаміку сплати податків та зборів, визначити абсолютні, відносні та структурні показники розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами.

Наступним видом логічної обробки даних є табличне або (та) графічне подання аналітичної інформації. Дані методичні прийоми дозволяють унаочнити інформацію, спростити її сприйняття, полегшити проведення аналітичних робіт. На відміну від табличного подання інформації, графіки дають узагальнену картину становища. На графіку чіткіше прослідковуються зв'язки між досліджуваними показниками. Найпопулярнішими видами графіків є діаграми. Діаграма - це масштабне зображення показників за допомогою геометричних знаків [2]. Для розв'язання задач аналізу розрахунків підприємств з бюджетом та позабюджетними фондами використовують діаграми структури, динаміки, графіки зв'язку та контролю.

Діаграми структури дозволяють проаналізувати склад податкових платежів та визначити частку кожного окремо взятого платежу в загальній сумі платежів до бюджету.

Діаграма динаміки дозволяє проілюструвати зміну сум сплачених податків і зборів за певні проміжки часу.

Графіки зв'язку застосовують для вивчення залежності між показниками. На осі абсцис відкладають значення показника який є причиною зміни іншого, а на осі ординат - значення результативного показника (у) у відповідному масштабі.

Графіки контролю дають наочне уявлення про хід виконання плану по сплаті податкових платежів до бюджету та позабюджетних фондів. В цьому випадку на графіку зображують дві лінії: плановий і фактичний рівень показників за звітний період.

Евристичні методи також можна віднести до логічних. Вони ґрунтуються на інтуїції та попередньому досвіді фахівця. Найпоширенішим з них є метод експертних оцінок. Він дозволяє на основі отриманих від спеціалістів (податківців, обліковців, юристів, фінансистів) рекомендацій зробити певні висновки про об'єкт аналізу.

Логічні методи обробки інформації використовуються з часу виникнення економічного аналізу.

Прийоми факторного аналізу застосовуються для визначення впливу окремих факторів на величину досліджуваного показника. До таких прийомів відносять ланцюгові підстановки, абсолютні і відносні різниці, кореляційно-регресійний аналіз, метод інтегрування, тощо.

Але, коли відома інформація лише щодо величини досліджуваного показника, а не відома величина жодного фактора, що може на нього впливати, то застосувати прийоми факторного аналізу неможливо. Г. І. Кіндрацька [2, с.31] називає способи аналізу які використовуються без визначення впливу факторів наївними. Тому що такий аналіз не дає глибокої оцінки певного економічного явища.

Кожен з цих видів економічного аналізу має свої особливості і свою методику проведення. Дослідивши кожен з них та визначивши який із видів найбільше підходить для аналізу розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами створимо специфічну методику для дослідження об'єкта.

Для аналізу розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами характерним є те, що він не має своєї методики. Тому на основі існуючих загальних методик необхідно розробити специфічну саме для досліджуваної сфери діяльності підприємств.

Зазвичай, під методикою розуміють певну послідовність дій виконання яких забезпечує отримання бажаного результату.

Скориставшись етапами економічного аналізу, запропонованими Савицькою Г. В. [1], складемо загальну схему проведення аналізу розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами.

Для початку визначаємо об'єкт, мету і завдання аналізу, а також складаємо план аналітичних робіт.

Отже, об'єктом аналізу в даному випадку є система розрахунків підприємства з бюджетом та позабюджетними фондами, що включає в себе розрахунки з приводу сплати податків, зборів та інших платежів до бюджету та позабюджетних фондів.

Суб'єкти:

- 1) внутрішні: бухгалтерія, аналітичний відділ (за наявності), менеджери;
- 2) зовнішні суб'єкти: податкові органи, кредитні установи, інвестори, контрагенти.

Мета:

1) провівши необхідні обчислення, дослідити поточний стан розрахунків підприємства з бюджетом та позабюджетними фондами, прослідкувати їх динаміку, зробити відповідні висновки та спрогнозувати розмір даних витрат в майбутньому;

2) забезпечити користувачів інформацією необхідною для прийняття правильних рішень.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати наступні завдання:

- 1) з'ясувати весь перелік платежів до бюджету та позабюджетних фондів;
- 2) дослідити їх структуру та динаміку сплати;
- 3) розробити систему показників необхідних для проведення детального аналізу розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами;
- 4) здійснити факторний аналіз показників діяльності підприємства, що впливають на розмір відрахувань до бюджету та позабюджетних фондів;
- 5) знайти резерви зниження витрат на сплату податків, зборів та інших платежів.

Методику аналізу розрахунків з бюджетом можна представити наступними послідовними етапами:

Перший етап - Збір інформації необхідної для аналізу.

Джерелами інформації для аналізу розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами є первинна документація бухгалтерського обліку, планові розрахунки на поточний період, аналітичні таблиці минулих періодів, облікові регістри, звітність, акти звірок даних з податковими органами позабюджетними фондами, банківськими установами, контрагентами підприємства. Для аналізу розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами актуальною є інформація поточного та минулих періодів. Зокрема для розрахунку показників динаміки доцільно отримати інформацію за як можна більший період діяльності підприємства. На даному етапі отриману інформацію необхідно систематизувати, обробити і оформити в зручну

для аналізу форму. Такими формами найчастіше виступають аналітичні таблиці, які містять згруповані дані. Вони полегшують сприйняття інформації та сприяють підвищенню ефективності процесу аналізу.

На другому етапі проводять порівняння показників за різні періоди діяльності: планових з фактичними, фактичних з минулорічними тощо. Якщо досліджується група підприємств, то порівнюються також аналогічні показники різних підприємств, найбільші і найменші значення показників у групі. Таке порівняння дає змогу визначити тенденції розвитку економічних процесів, визначити шляхи поліпшення діяльності підприємства відносно конкурентів. Порівняння може бути горизонтальне, вертикальне, трендове, одновимірне, багатовимірне.

Горизонтальний порівняльний аналіз використовують для визначення абсолютних і відносних відхилень значень фактичного показника від планового, показника попереднього чи базового періоду, середнього рівня чи аналогічного показника конкурентів. На даному етапі необхідно визначити систему показників, які характеризують напрям та інтенсивність зміни явища в часі, а саме: відсоток виконання плану, темп росту та темп приросту витрат на платежі до бюджету та позабюджетних фондів.

Вертикальний порівняльний аналіз дозволяє визначити структуру економічних явищ і процесів - частку складових у значенні загального показника, співвідношення частин цілого між собою.

Трендовий порівняльний аналіз дозволяє вивчити відносні темпи росту і приросту показників за певний період до рівня базового періоду, тобто при дослідженні рядів динаміки.

При одновимірному порівняльному аналізі проводять зіставлення за одним або декількома показниками певного підприємства чи декількох підприємств за одним показником. Наприклад, порівнюють величину всіх податків, зборів та інших платежів одного підприємства між собою. Або порівнюють кілька підприємств, що мають однаковий платіж (двадцять досліджуваних підприємств за розміром податку на прибуток).

І багатовимірний порівняльний аналіз дозволяє порівняти кілька підприємств за кількома показниками (всю групу досліджуваних підприємств за всіма платежами до бюджету та позабюджетних фондів, що вони сплачують).

На третьому етапі необхідно згрупувати отриману інформацію у розрізі платежів до бюджету та позабюджетних фондів, податкових і соціальних платежів, у розрізі окремих підприємств-платників у яких виникли розрахунки з бюджетом та позабюджетними фондами. КіндрацькаГ. І. під групуванням розуміє - зведення економічних показників в однорідні групи за певними ознаками з метою систематизації матеріалу для аналітичного опрацювання. Та виділяє такі види групувань: типологічне, структурне і аналітичне [2].

Для аналізу розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами можна скористатися першими двома видами (типологічним та структурним).

Типологічне групування дає змогу виділити однорідні економічні групи або типи явищ, визначити істотні відмінності між ними та спільні ознаки. Якщо аналізуємо групу підприємств за розмірами окремих податкових платежів, то типологічне групування дасть змогу погрупувати досліджувані підприємства за однорідністю та розмірами платежів (погрупувати підприємства які сплачують однакові платежі до бюджету та позабюджетних фондів або за розмірами таких платежів). А також знайти спільні і відмінні ознаки для цих підприємств.

Структурне групування дозволить визначити структуру якісно однорідної сукупності за певною ознакою. В нашому випадку можна розподілити підприємства за кількістю сплачуваних платежів до бюджету та позабюджетних фондів. А також визначити питому вагу кожного платежу в загальній сукупності платежів по окремому підприємству та в загальній сукупності підприємств.

Під час групування насамперед необхідно визначити кількість груп з однаковими інтервалами. Для цього можна застосувати формулу Стерджеса:

$$n = 1 + 3,322 \lg N,$$

де n - кількість груп; N - кількість одиниць сукупності.

Так, для сукупності підприємств кількістю 20 підприємства, кількість досліджуваних груп дорівнює 5 ($1 + 3,322 \lg 20$).

Далі визначаємо інтервал дослідження. Інтервал - це різниця між найбільшим і найменшим значенням ознаки в групі. Вони бувають відкритими і закритими [2].

Для побудови інтервального ряду з рівними інтервалами визначають величину визначають величину інтервалу:

$$i = (x_{\max} - x_{\min}) / n,$$

де $x_{\max}$, $x_{\min}$ - відповідно максимальне і мінімальне значення ознаки сукупності, яка досліджується.

У досліджуваній сукупності максимальне значення становить 34 тис. грн., а мінімальне - 1 тис. грн. Враховуючи, що кількість груп ми визначили 5, то величина інтервалу становитиме 6,6 тис. грн. ($(34-1)/5$).

Щоб отримати рівні інтервали, потрібно послідовно додавати величину інтервалу до нижньої межі кожної групи.

Групування є підготовчим етапом перед проведенням більш глибокого аналізу розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами.

На четвертому етапі виділяють систему показників які необхідно визначити для аналізу розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами.

Спочатку визначають відносні, середні та абсолютні величини, показники варіації. Потім визначають коефіцієнти. Під час аналізу розрахунків з бюджетом доцільно визначити коефіцієнт питомої ваги окремого податку в загальній структурі тощо. Кількість коефіцієнтів, необхідних для аналізу залежить від мети аналізу, поставлених задач, наявних даних. В кожному конкретному випадку їх кількість буде різною.

Заключним етапом буде узагальнення отриманих результатів та підбиття підсумків стосовно аналізу розрахунків підприємств з бюджетом та позабюджетними фондами. На основі отриманих висновків від аналітиків управління, обліковці та інші зацікавлені особи приймають відповідні рішення.

Висновки. Ефективність господарювання будь-якого підприємства багато в чому залежить від результатів аналізу показників його діяльності. Вчасно виявлені відхилення фактичних показників діяльності від запланованих та невикористаних резервів дає змогу підкоректувати діяльність таким чином, щоб отримати найкращі результати.

Розрахунки з бюджетом та позабюджетними фондами потребують детального аналізу. Використовуючи запропоновану методику можна отримати необхідну інформацію для прийняття правильних управлінських рішень.

Література

1. Савицька Г. В. Економічний аналіз. Навч. посібн. / Г. В. Савицька - К.: Знання, 2009. - 430с.
2. Кіндрацька Г. І., Білик М. С., Загородній А. Г. Економічний аналіз: Підручник / За ред. проф. А. Г. Загороднього. - 3-тє вид., перероб. і доп. - К.: Знання, 2008. - 487с.
3. Івахненко В. М. Курс економічного аналізу: Навч. посіб. - 5-те вид., випр. і доп. / В. М. Івахненко - К.: Знання, 2006. - 261с.
4. Карамазін В. А., Савицька О. М. Економічний аналіз: Практикум. / В. А. Карамазін, О. М. Савицька - К.: Знання, 2007. - 255с.

УДК 005.551:005.21

Порожняк О.О.,

аспірант Харківського національного економічного університету

РОЗРОБКА ЛОГІКО-СТРУКТУРНОЇ МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ КОМПЕТЕНЦІЙ КОКСОХІМІЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття відображає результати проведеного дослідження стратегічних компетенцій коксохімічних підприємств України, які дозволили автору розробити логіко-структурну модель формування та використання таких компетенцій, виділити її особливості, найважливіші елементи, такі як: принципи, функціональні складові, напрями розвитку, сфери компетентного стратегічного управління й відповідне методичне забезпечення

Ключові слова. Логіко-структурна модель, стратегічне управління, стратегічні компетенції, інтеграція, управлінські процеси, конкурентні переваги.

Статья отражает результаты проведенного исследования стратегических компетенций коксохимических предприятий Украины, которые позволили автору разработать логико-структурную модель формирования и использования таких компетенций, выделить ее особенности, самые важные элементы, такие как: принципы, функциональные составляющие, направления развития, сферы компетентного стратегического управления и соответствующее методическое обеспечение.

Ключевые слова. Логико-структурная модель, стратегическое управление, стратегические компетенции, интеграция, управленческие процессы, конкурентные преимущества.

The article reflects results of the research of strategic competences of coke- chemical enterprises of Ukraine, which allow to develop the logic-structural model of forming and using of such competences, to define its features, most important elements, such as principles, functional components, directions of development, spheres of competent strategic management and methodical support.

Key words. Logic-structural model, strategic management, strategic competences, integration, administrative processes, competitive advantages.

Постановка проблеми. Зміна парадигм стратегічного управління стала наслідком вирішення нових

завдань, які усе частіше постають перед управліннями сьогодення. Неспроможність застарілого практичного інструментарію, методологічної та методичної бази створити основу для створення та підтримання стійких конкурентних переваг, зумовила появу та бурхливий розвиток усе нових і нових концепцій.

Так, нові системи управління повинні відрізнятися від класичних динамічністю, гнучкістю, здатностями не лише швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища, а й обумовлювати їх. Необхідність надання динамічного характеру найважливішим організаційним процесам є основною умовою, яка визначає можливість досягнення підприємством його довгострокової ефективності. Для вирішення нових і водночас складних завдань теорія стратегічного управління пропонує цілий ряд наукових напрямів та концепцій, що у своїх сукупності представляють потужний інструментарій стратегічного аналізу, розробки стратегій, управління конкурентними перевагами.

Аналіз останніх досліджень. Досліджуючи еволюцію популярних підходів та концепцій стратегічного управління, можна виділити найзначніші із них: ресурсний підхід до управління (Дж. Барні), управління знаннями (І. Нонака, Х. Такеучі, Б. Мільнер); організаційні спроможності та компетенції (Р. Санчез, А. Хін, Р. Грант), концепція динамічних спроможностей (Д. Тіс, Г. Пізано, А. Шуен), ключові компетенції (Г. Хемел, К. Прахалад) тощо.

Концепція ключових компетенцій Г. Хемела та К. Прахалада заслуговує на особливу увагу [1]. Її основні положення полягають у такому:

1. Ключові компетенції пропонують покупцям реальні вигоди, є складними для імітації та забезпечують доступ до множини ринків.
2. Ключові компетенції, перш за все, пов'язані із пошуком нових можливостей всередині підприємства, а особливо у його зовнішньому середовищі.
3. Ознакою наявності та розвиненості компетенцій є свідчення того, що підприємство у більшому ступені спроможне досягати своїх стратегічних цілей.
4. Основними рухомими силами створення компетенцій виступають спільне бачення, організаційна структура, управлінські процеси та процедури, тотожність.
5. Створення компетенцій пов'язано із певною "організаційною алхімією", яка лежить в основі координованого розміщення ресурсів та активів.
6. Координоване розміщення ресурсів та спроможностей повинно стосуватися не лише дій та операційних процесів, але й стратегії та культури.
7. Ефективна реалізація стратегії залежить від розповсюдження спільного стратегічного бачення в середині підприємства, де стратегія зводиться до чітких та усвідомлених орієнтирів, зрозумілих кожному члену підприємства.

У наукових роботах останніх років при вирішенні проблем формування стійких конкурентних переваг, а також адаптації до змін зовнішнього середовища усе частіше зустрічається поняття "стратегічні компетенції". Однак, на сьогоднішній день недостатньо розкритими залишаються питання щодо комплексних досліджень джерел та особливостей формування стратегічних компетенцій підприємства, розробки універсального інструментарію щодо їхнього оцінювання. Невідповідність наявних теоретичних положень та практичних проблем зумовили вибір теми статті, мету та її завдання.

Постановка мети та завдань. Основною метою статті є поєднання та узгодження результатів попередніх досліджень та розробка на цій основі логіко-структурної моделі, яка б максимально враховувала специфіку формування та використання стратегічних компетенцій підприємств коксохімічної галузі України.

Для досягнення означеної мети пропонується вирішити наступні завдання:

- визначити основні аспекти розгляду стратегічних компетенцій в системі стратегічного управління;
- обґрунтувати особливості стратегічного управління коксохімічними підприємствами;
- визначити їх стратегічні орієнтири та основні шляхи розвитку;
- розробити логіко-структурну модель, яка б максимально повно відображала особливості формування та використання стратегічних компетенцій сучасних коксохімічних підприємств України.

Виклад основного матеріалу. Стратегічні компетенції підприємства, в першу чергу, є його спроможностями до здійснення певного виду діяльності. В системі стратегічного управління їх можна розглядати як:

По-перше, результат попереднього досвіду, що охоплює події з часів заснування підприємства, перших етапів його становлення (початкові умови створення підприємства, його основну мету та функції, значення для економіки країни) [2, ст. 175]. Ідентифікація спроможностей шляхом оцінки фактично досягнутих результатів дає можливість визначити, що було зроблено, які процеси є рутинними, які знання накопичено за попередні періоди, як змінювалися спроможності підприємства і як такі зміни відображалися на ефективності діяльності в цілому.

По-друге, як стратегічний потенціал, що формується на ресурсному, організаційному та управлінському рівні та представляє собою сукупність ресурсів та компетенцій з унікальними властивостями для створення та нарощування нових можливостей ефективного функціонування та розвитку підприємства [3, ст.

71]. Таким чином компетенції вже не можна розглядати як ресурси чи активи, вони представляють собою наслідок координаційних, інтеграційних та управлінських процесів, спрямованих, перш за все, на досягнення стратегічних цілей, мова йде про динамічний аспект стратегічного управління, коли створення та розвиток компетенцій відбувається на основі єдиного стратегічного бачення, чіткої стратегічної логіки, спроможностей передбачувати зміни та перспективи зовнішнього середовища.

По-третє, як основну мету на шляху досягнення стійких конкурентних переваг. Якщо підприємство поряд із іншими учасниками галузі демонструє понаднормовий прибуток (ренти), це об'єктивно свідчить про наявність у нього конкурентних переваг. В основі конкурентної переваги, так чи інакше, лежить спроможність до здійснення певного процесу, напрямку діяльності, у якому підприємство є найбільш сильним.

По-четверте, важливого значення набуває необхідність дослідження компетенцій відповідного організаційного рівня. В такому розумінні, говорячи про стратегічні компетенції, мається на увазі і спроможності підприємства як єдиного цілого, і спроможності відповідного управлінського рівня, колегіальних органів як ключових суб'єктів стратегічного менеджменту.

Виявлення та аналіз стратегічних компетенцій підприємств коксохімічної галузі України, дозволили означити особливості стратегічного управління ними, які полягають, зокрема, у такому.

1. Практично кожне коксохімічне підприємство представляє собою окрему одиницю певної фінансово-промислової групи, що має кілька рівнів вертикальної інтеграції, сформована з метою завоювання лідруючих позицій на національному та світовому ринках головуючою компанією.

2. Стратегічне управління здійснюється на рівні керівництва усією фінансово-промисловою групою з метою узгодження інтересів усіх підприємств та об'єднання їх зусиль для досягнення синергетичного ефекту.

3. Вертикальна інтеграція є основним інструментом мінімізації витрат виробництва, забезпечення географічної близькості до ресурсів та каналів збуту, завоювання нових ринків з високим потенціалом зростання.

4. З метою підвищення ефективності управління у складі наглядових рад утворюються спеціалізовані комітети, зокрема Комітет із стратегічного планування та інвестиційний Комітет.

5. Стратегія розвитку кожного окремого підприємства сформована та узгоджена із основними стратегічними орієнтирами головуючої компанії.

За таких наведених особливостей стратегічного управління слід зазначити відповідні стратегічні орієнтири підприємств, що зводяться до такого:

- завоювання та утримання лідерства на національному та світовому ринку, що досягається шляхом зниження витрат на виробництво і збут продукції, впровадження ефективного світового досвіду, постійних програм щодо реконструкції, оновлення технологій та обладнання.
- виробництво продукції найвищої якості із дотриманням міжнародних стандартів.
- формування на посилення конкурентних переваг за рахунок вертикальної інтеграції, розвитку партнерства та співробітництва на ринках сировини та готової продукції, проведення інвестиційної політики у високоефективні технології.
- зменшення шкідливого впливу виробництва на навколишнє середовище шляхом розробки та впровадження програм екологічного захисту.
- формування стабільних та взаємовигідних відносин із державою (сплата податків, створення достатньої кількості робочих місць), працівниками (надання достатнього рівня заробітної плати та додержання усіх вимог трудового законодавства), суспільством (допомога у формуванні та реалізації програм спортивного розвитку та мистецтва).

Головним інструментом формування та розвитку стратегічних компетенцій підприємств коксохімічної галузі України є збалансована вертикальна та горизонтальна інтеграція. Питання інтеграції є достатньо актуальним у сучасних наукових дослідженнях, оскільки підприємства, що об'єднують разом із таким об'єднанням отримують ряд чималих переваг.

Інтеграція підприємств представляю собою складну форму усупільнення виробництва, якісно нову об'єднуючу структуру із спільною цільовою функцією, яка має такі властивості: встановлення зв'язків між раніше розрізненими підприємствами - елементами системи; поглиблення, посилення, надання систематичного характеру існуючим зв'язкам; збільшення кількості зв'язків та встановлення нових (у сферах маркетингу, НДДКР тощо); прояв нових інтегративних (цілісних) властивостей у системі, узгодження зв'язків між підприємствами тощо.

Інтеграція сучасних підприємств відбувається переважно за рахунок процесів злиття та поглинання. Слід звернути увагу, що підприємствами використовуються обидва види інтеграції, як вертикальна, так і горизонтальна.

Отже, по факту маємо кілька фінансово-промислових груп, у складі яких є певна сукупність стратегічних бізнес-одиниць, які пов'язані між собою горизонтально та вертикально. Таким чином, в руках однієї головуючої компанії опиняється весь цикл виробництва металу, а саме вугільні шахти, підприємства з виробництва коксу, та потужні металургійні комбінати. Металургійна галузь економіки є високодоходною,

тому основою метою підприємств у ній є, безперечно, посилення своїх конкурентних позицій, завоювання частки ринку на національному та світовому ринку тощо.

Головною перевагою таких фінансово-промислових груп вважається використання ефекту синергізму [4, 5]. Так, стійкі конкурентні переваги, які досягнуто за рахунок синергізму, характеризуються стійкістю, оскільки визначаються такими елементами, які є складними для копіювання, а саме: особливості бізнес-стратегії, повага по відношенню до групи, сфера товарно-ринкової діяльності.

Основна увага, прикута до стратегічних компетенцій, зумовлена їх першочерговою значимістю для створення стійких конкурентних переваг. В такому розумінні поряд із стратегічними компетенціями часто використовуються поняття стратегічних активів та стратегічних бізнес-одиниць. Як наслідок, з одного боку, маємо чітке розуміння важливості створення та розвитку компетенцій підприємства для досягнення його довгострокової ефективності, а з іншого, суттєві недоліки, пов'язані із відсутністю чіткого інструментарію та безсистемним характером управління стратегічними компетенціями.

Можна стверджувати, що управління на основі стратегічних компетенцій підприємства має наступні особливості:

1. Підприємство розглядається як динамічна система, яка обмежена сукупністю обумовлених галуззю функціональних сфер діяльності. Ефективність реалізації функцій залежить від наявності певних організаційних спроможностей (компетенцій).

2. Стратегічні компетенції є комплексним поняттям, яке з одного боку розширює теоретичну базу стратегічного управління, ґрунтується на таких важливих елементах як унікальні знання, організаційні спроможності, управлінські процеси, функціональні сфери діяльності, корпоративна культура, а з іншого, дозволяє не лише встановити джерела конкурентних переваг, а й спосіб їх формування.

3. Формування та розвиток стратегічних компетенцій відбувається за умови дотримання принципу відповідності між внутрішніми спроможностями підприємства та можливостям зовнішнього середовища. В такому аспекті, управлінська система завжди буде спрямована на координацію та інтеграцію існуючих процесів, визначення та ліквідування вузьких місць, застосування цілого арсеналу заходів щодо придбання й залучення нових необхідних компетенцій.

4. Формування стратегічних компетенцій відбувається на організаційному рівні за допомогою трьох управлінських процесів, спрямованих на: оновлення бази компетенцій, розбудову існуючих та нових компетенцій, управління ними шляхом адміністрування.

5. Управління, засноване на стратегічних компетенціях, передбачає застосування ефективної системи оцінки досягнутих результатів, використовуваних зовнішніх і внутрішніх спроможностей, узгодження наявної бази компетенцій із майбутніми потребами підприємствами.

Щоб представити, як саме відбувається управління стратегічними компетенціями когнітивних підприємств, доцільно розробити відповідну логіко-структурну модель. Така модель представляє собою аналог об'єкту-оригіналу, що відображає суттєві його зв'язки та замінює його в процесі дослідження. Метою побудови логіко-структурної моделі формування та використання стратегічних компетенцій є логічне поєднання висновків вже проведеного дослідження, розкриття особливостей здійснення даного процесу на підприємствах, а також обґрунтування ключових положень, що мають бути покладені в основу розробки методичного забезпечення для оцінювання стратегічних компетенцій.

Модель - копія або аналог процесу, предмету або явища, яке досліджується, що відображає суттєві властивості об'єкту з точки зору мети дослідження [6, ст. 450]. Структура - взаєморозміщення та зв'язок складових частин чогось, будова [6, ст. 925].

Структурні моделі представляють об'єкт як певну систему із своїм устроєм та механізмом функціонування. Елементи системи логічно пов'язані та взаємоузгоджені між собою. Їх взаємозв'язки в межах даної структури є постійними.

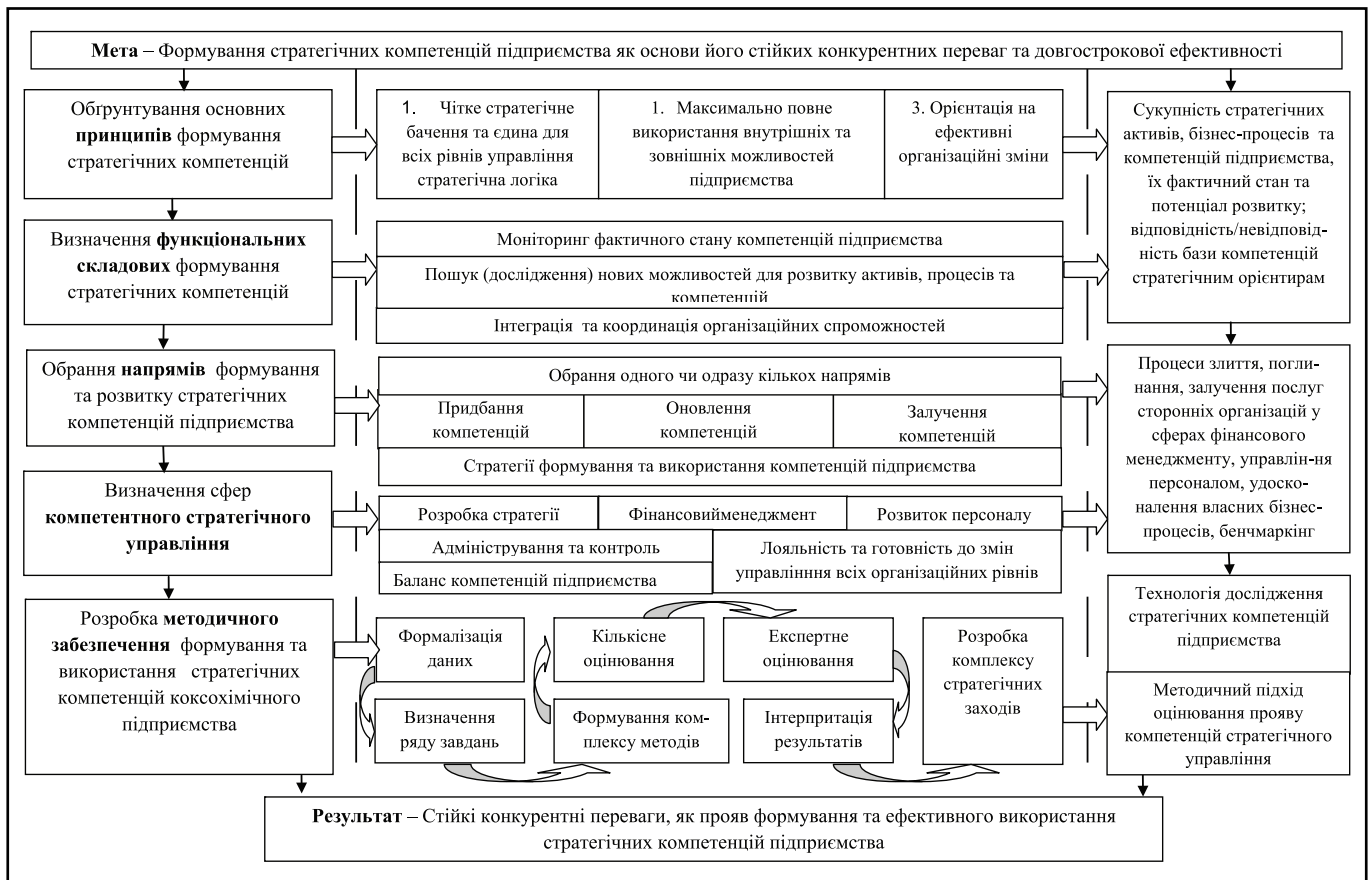
Розробка логіко-структурної моделі, перш за все, обумовлюється її індивідуальним характером. Таку модель можна визначити як індивідуальну картину світу, яка утворена системою ментальних репрезентацій (концептів). Абсолютну істину за допомогою логіко-структурної моделі виразити складно (практично неможливо), оскільки мова йде про суб'єктивну репрезентацію, про уявлення людини (дослідника) стосовно організації оточуючого середовища.

Ментальні репрезентації включають у себе усе різноманіття асоціативних зв'язків досліджуваних понять в культурному контексті [7].

Представлена на рис. 1 логіко-структурна модель формування та використання стратегічних компетенцій є логічним наслідком проведеного автором глибокого теоретичного аналізу сутності компетенцій підприємства, джерел їх формування та першочергового значення для створення стійких конкурентних переваг, а також відображає практичні результати, отримані в результаті дослідження стратегічних компетенцій підприємств когнітивної галузі України. Дана модель відображає загальний дослідницький погляд на джерела формування стратегічних компетенцій підприємства, включає визначення основної мети, форму-

лювання ряду завдань, вирішення яких дозволить провести її обґрунтований опис.

Побудова моделі формування стратегічних компетенцій базується, на принципі системності, а також положеннях функціонального та процесного підходів до управління.



Логіко-структурна модель формування та використання стратегічних компетенцій кокосохімічного підприємства

Принцип системності відображено в тому, що модель формування стратегічних компетенцій розглядається як система, яка створена для вирішення конкретної проблеми, включає певну сукупність елементів, а також взаємозв'язків між ними.

Функціональний підхід. По-перше, побудова компетенцій підприємства прямо залежить від специфіки виконуваних ним, як промисловим підприємством, функцій. А тому, такі компетенції, перш за все, слід шукати в напрямках виробництва, маркетингу, стратегічного управління, фінансового управління, управління персоналом, інноваційному розвитку тощо. По-друге, виділені функціональні складові формування стратегічних компетенцій визначають її ключове значення для досягнення стійких конкурентних переваг та обумовлюють виділення інших структурних елементів. Спираючись на положення концепції ключових компетенцій було визначено такі функціональні складові: моніторинг фактичного стану компетенцій підприємства, пошук нових можливостей для розвитку активів, процесів та компетенцій, а також інтеграцію та координацію організаційних спроможностей.

Процесний підхід. Формування стратегічних компетенцій відбувається трьома управлінськими процесами, кожен з яких реалізується менеджментом відповідного організаційного рівня управління і передбачає оновлення бази компетенцій, розбудову існуючих та нових компетенцій, а також управління існуючими компетенціями на основі адміністрування. Виходячи з таких положень, а також з практики кокосохімічних підприємств у проведенні злиття, поглинання, залучення послуг сторонніх організацій у сферах управління якістю, управління персоналом тощо було визначено основні напрями розвитку стратегічних компетенцій, а саме: придбання компетенцій, оновлення компетенцій та залучення компетенцій. У першому та другому випадках мова йде про розширення бази компетенцій самого підприємства, у свою чергу напрям залучення компетенцій передбачає їх аренду, сплату за користування стратегічними компетенціями сторонніх підприємств та організацій.

Особливу увагу слід приділити таким компетенціям, які відповідають бізнес-процесу стратегічного управління. Так, компетентне стратегічне управління вимагає від управлінців усіх організаційних рівнів, а зокрема, рівня наглядової ради та правління, таких спроможностей, що дозволяють не лише швидко пристосовуватися до змін зовнішнього середовища, а й активно впливати та передбачати такі зміни. Так, А.

П. Наливайко у роботі [8, с. 66], розкриваючи специфіку управлінських компетенцій підприємства наголошує на таких сферах їх прояву, як:

- стратегічний менеджмент (розробка стратегії та стратегічних планів, досягнення стратегічних цілей, відмітність та успішність попередніх та поточної стратегії підприємства тощо);
- фінансовий менеджмент (політика боргів та рівень заборгованості, структура джерел фінансування, підвищення рентабельності тощо);
- менеджмент персоналу (політика у сфері персоналу, довгострокові програми підготовки та перепідготовки кадрів, підвищення кваліфікації, впровадження ефективних методів мотивації тощо);
- організаційні структури (гнучкість, швидкість прийняття та впровадження змін тощо);
- процеси контролю та комунікації (якість інформаційних потоків, надійність і швидкість реакції систем контролю тощо);
- процеси прийняття рішень та інше.

На основі зазначених сфер у логіко-структурній моделі було виділено такі сфери прояву компетенцій стратегічного управління: розробка стратегії, фінансовий менеджмент, розвиток персоналу, адміністрування та контроль, лояльність та готовність до змін управлінців всіх організаційних рівнів, дотримання балансу компетенцій підприємства.

Отже, можна виділити три основні положення, які так чи інакше, лягли в основу створення моделі формування та використання стратегічних компетенцій підприємства. По-перше, стратегічні компетенції підприємства мають розглядатися теоретиками та практиками не на індивідуальному (кожного окремого співробітника), а на організаційному рівні. Ідентифікуючи підприємство як гравця в окремій галузі господарства, вони одночасно відображають результати умілого об'єднання та координації внутрішніх та зовнішніх його спроможностей для створення конкурентних переваг та досягнення стратегічних цілей. По-друге, формування та розвиток стратегічних компетенцій підприємства відбуваються в межах відповідних управлінських процесів на основі чіткої стратегічної логіки, спільного для всіх рівнів управління стратегічного бачення. Усвідомлення важливості узгодження стратегічних компетенцій окремого підприємства із стратегічними орієнтирами бізнесу в цілому, наводить на необхідність оцінки стратегічної компетентності управління з позицій розробки та ефективної реалізації найбільш вигідних стратегій. По-третє, встановлення відповідності між стратегічними орієнтирами, цілями, завданнями та наявними стратегічними компетенціями можливе за умови об'єктивної комплексної оцінки фактичного їх стану. Оцінка за результатами діяльності дасть змогу встановити поточний рівень стратегічної компетентності, визначити її недоліки та вузькі місця, розробити комплекс необхідних заходів для їх ліквідування. Оцінка компетенцій стратегічного управління має обов'язково включати такі змістовні елементи, як: знання, вміння, навички, досвід та мотиваційні механізми суб'єктів стратегічного управління відповідного організаційного рівня.

Інтерес для дослідження представляє методичне забезпечення оцінювання стратегічних компетенцій підприємства. Його розробка передбачає вирішення ряду завдань, серед яких: формалізація даних, визначення завдань, розробка комплексу методів, кількісне та якісне оцінювання, інтерпретація результатів та обґрунтування стратегічних заходів для ефективного формування стратегічних компетенцій підприємства.

Висновки. Підсумовуючи усе наведене вище, можна виділити специфічні ознаки, які характеризують процеси формування та використання стратегічних компетенцій підприємств коксохімічної галузі України:

- наявність певних конкурентних переваг, що дозволяють утримувати лідируючі позиції у галузі та отримувати прибутки, вищі за середньогалузеві.
- стратегічне управління підприємства будується на спільному для всіх рівнів управління стратегічному баченні та чіткій стратегічній логіці.
- має місце безперервний пошук нових зовнішніх можливостей, який проявляється у розвитку джерел постачання сировини, розширенні системи збуту продукції, залученні зовнішніх консультантів для вирішення питань у сфері корпоративного управління та фінансового менеджменту.
- має місце розвиток виробничого потенціалу, технологічне оновлення та реконструкція обладнання, розширення потужностей та підвищення якості продукції.
- стратегічні компетенції представляють собою найбільш стійкий елемент стратегії бізнесу, формують унікальність підприємства в цілому.
- підприємство має стратегічне значення для економіки та безпеки країни.

На основі результатів попередніх досліджень та зазначених особливостей стратегічного управління коксохімічною галуззю України, була розроблена логіко-структурна модель формування та використання стратегічних компетенцій коксохімічного підприємства. Вона відображає найважливіші елементи, які охоплюють принципи, функціональні складові, напрями розвитку, сфери компетентного стратегічного управління й відповідне методичне забезпечення формування та використання стратегічних компетенцій з метою досягнення стійких конкурентних переваг та довгострокової ефективності підприємства.

Перспективи подальших досліджень. Розроблена логіко-структурна модель формування та викори-

стання стратегічних компетенцій коксохімічних підприємств України є актуальною, представляє певний науковий інтерес, може бути застосована в практичній діяльності, а також спонукає до подальших наукових досліджень у напрямку стратегічних компетенцій підприємства.

Цікавими та недостатньо розкритими залишаються питання визначення, кількісного та якісного оцінювання компетенцій стратегічного управління підприємством, структури компетенцій підприємства, значення стратегічних компетенцій у досягненні стійких конкурентних переваг тощо.

Література

1. Стратегическая гибкость / Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил / Пер. с англ. - СПб.: Питер, 2005. - 384 с.
2. Грант Р. М. Современный стратегический анализ. 5-е изд. / Р. М. Грант; Пер. с англ. под ред. В.Н. Фунтова. - СПб.: Питер, 2008. - 560 с.: ил. - (Серия "Классика МВА").
3. Отенко И. П. Стратегическое управление потенциалом предприятия. Научное издание / И.П. Отенко. - Харьков: Изд. ХНЭУ, 2006. - 256 с. (Русск. яз.)
4. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. 7-е изд. / Д. Аакер; Пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. - СПб.: Питер, 2007. - 496 с.: ил. - (Серия "Теория менеджмента")
5. Каплан Р. Стратегическое единство: создание синергии организации с помощью сбалансированной системы показателей /Р. Каплан, Д. Нортон. - Вильямс, 2006. - 384 с.
6. Экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. - М.: Институт новой экономики, 2007. - 1152 с;
7. Воркачев С.Г. Методологические основания лингвоконцептологии / С.Г. Воркачев // Теоретическая и прикладная лингвистика: Межвуз. сб. науч. тр. - Воронеж, 2002. - Вып. 3. Аспекты метакоммуникативной деятельности. - С. 79-95.
8. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. Сучасний стан та напрямки розвитку: Монографія /А.П. Наливайко. - К.: КНЕУ, 2001. - 227 с.

УДК 330.131.7:338.28

Різник В.В.,

викладач кафедри економіки підприємства та інноваційного розвитку
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ В УПРАВЛІННІ ПРОЕКТАМИ

У статті з'ясовано сутність понять "ризик", "проектний ризик", "управління ризиками". Розглянуто проблему організації ризик-менеджменту в управлінні проектами та основні етапи його реалізації. Розкрито процедури в управлінні ризиками проекту, наведено алгоритм реалізації ризик-менеджменту та здійснено аналіз методів зниження ризику в управлінні проектами.

Ключові слова: ризик, проектний ризик, ризик-менеджмент, процедури в управлінні ризиками, методи зниження ризику, управління проектами.

В статье выяснена сущность понятий "риск", "проектный риск", "управление рисками". Рассмотрена проблема организации риск-менеджмента в управлении проектами и основные этапы его реализации. Раскрыты процедуры в управлении рисками проекта, приведен алгоритм реализации рискового менеджмента и осуществлен анализ методов снижения риска в управлении проектами.

Ключевые слова: риск, проектный риск, риск-менеджмент, процедуры в управлении рисками, методы снижения риска, управления проектами.

Essence of concepts "risk", "project risk", "management risks", are found out in the article. The problem of organization of risk management in a management projects and his basic implementation phases are considered. Procedures are exposed in a management the risks of project, an algorithm over of realization of risk management is brought and analysis of methods of decline of risk is carried out in a management projects.

Keywords: risk, project risk, risk-management, procedures in a management risks, methods of decline of risk, management projects.

Актуальність дослідження. У динамічних ринкових умовах проблема мінімізації ризиків у процесі реалізації різних типів проектів стає особливо актуальною. Відсутність повної інформації, існування протидіючих тенденцій, елементи випадковості та інші економічні умови господарювання обумовлюють важкопрогнозованість процесу управління. Більшість проектних рішень приймається в умовах невизначеності та економічного ризику. Саме тому ризик-менеджмент є однією з найважливіших складових ефективної проектної діяльності. Надарма Том Демарко пише про те, що для управління проектом досить управляти його ризиками.

Ступінь дослідження проблеми. Теоретичні та методичні аспекти проектного ризику відображені в роботах провідних вітчизняних та зарубіжних вчених: Н. Адамової, Л. Батенка, С. Бушуєва, В. Василенка, М. Грашина, О. Загородніх, Л. Кобиляцького, В. Ліщинської, І. Мазур, М. Ньюелла та ін.

Проте, проблема формування комплексного підходу до ризик-менеджменту в управлінні проектами залишається недостатньо розробленою та потребує подальших досліджень у напрямку пошуку механізмів управління проектними ризиками.

Метою написання **статті** є дослідження механізму управління проектними ризиками та формування комплексного підходу до ризик-менеджменту в управлінні проектами.

Виклад основного матеріалу. Зростаюча конкуренція змушує компанії шукати нові, більш ефективні способи підвищення успішності виконуваних проектів. Все частіше увага проектних менеджерів звертається до методів, що дозволяють не лише успішно спланувати і провести проект у рамках наявного бюджету і розкладу, але й уміло обійти усі "підводні рифи", що на перший погляд, походять від неконтрольованих причин [3].

Реалізація складних проектів потребує зусиль, пов'язаних із залученням великого обсягу фінансових ресурсів із високим рівнем інвестиційних ризиків. Інвестори та замовники, що беруть участь у проектах чекають від проектних менеджерів зниження рівня можливих ризиків до необхідних меж. Це сприяє застосуванню проектно-орієнтованими організаціями сучасних технологій управління проектами та проведенню превентивних заходів щодо зниження впливу проектних ризиків.

Причиною виникнення ризиків є невизначеність, що притаманна для кожного проекту. Ризики можуть бути "відомі" (визначені та оцінені, для яких можливе планування) та "невідомі" (неідентифіковані і неспрогнозовані). Хоча більшість ризиків і умови їх виникнення невизначені, менеджери проекту, виходячи з минулого досвіду, можуть передбачати значну частину ризиків проекту [9].

Прийняттям рішень та відповідними діями, можливо зменшити ризик, але позбутися його неможливо. В економіці практично не існує ситуацій, в яких відсутній ризик. Одночасно ризик є невід'ємним елементом існування організації на ринку, адже прибуток організації є винагородою за вдало взятий на себе ризик.

У науковій літературі вчені наводять різні визначення поняття "ризик". Уперше найбільш загальне визначення ризику дав Ф. Найт, який розглядав ризик як образ дій за нечітких та невизначених обставин.

Ризик - це невизначена подія або умова, яка у разі виникнення має позитивну або негативну дію на репутацію компанії, призводить до придбання або втрат в грошовому вираженні. Найчастіше ризик розглядається як вірогідність зазнати збитків або втратити вигоду [6].

На думку А. Пересади ризик визначається як відхилення сподіваних результатів від середньої або сподіваної величини. Його також можна розглядати як шанс мати збитки або одержати дохід від інвестування у певний проект [5].

Н. Адамова ризик визначає, як міру небезпеки піддатися дії негативних подій і їх можливих наслідків [1].

Діяльність проектно-орієнтованої компанії пов'язана з наявністю широкого спектру ризиків, що носять виробничий, фінансовий, юридичний, соціальний і політичний характер. Проте наявність чи можливість виникнення цих ризиків не повинні впливати на досягнення стратегічних цілей компанії.

Система ефективного управління проектними ризиками потрібна для забезпечення стійкого безперервного функціонування і розвитку компанії шляхом своєчасної ідентифікації, запобігання або мінімізації ризиків, що є загрозою для бізнесу і репутації компанії, здоров'я персоналу, а також майнових інтересів акціонерів та інвесторів при реалізації проектів [6].

Управління ризиками - це процеси, пов'язані з ідентифікацією, аналізом ризиків і ухваленням рішень, які включають максимізацію позитивних і мінімізацію негативних наслідків настання ризикових подій [9].

Впровадження системи управління ризиками - це комплексний підхід до вирішення проблеми контролю над ризиками, що виникають в ході діяльності компанії. Система управління ризиками є набором елементів за допомогою яких компанія може контролювати ризики на усіх рівнях. Одна з її складових - реагування на ризики реалізації проектів [6].

Управління ризиками проекту є важливим аспектом управління проектом в цілому. При цьому управління ризиками є однією з дев'яти галузей знань, які визначені у стандартах РМВОК, проектний ризик визначений як непередбачена подія або випадок, які можуть вплинути на хід проекту з позитивним або негативним результатом [10].

М. Грашина управління ризиками в проектному менеджменті визначає як комплекс знань і навичок, що дозволяють за умови виконання бюджету і розкладу проекту планувати і реалізовувати дії з реагування на негативні або позитивні події, які з певною ймовірністю можуть виникнути в ході виконання проекту. У всьому світі управління ризиками існує як окрема дисципліна, так і в інтегрованому вигляді з багатьма іншими галузями знань, зокрема і в об'єднанні з загальною методологією управління проектами. Тому і управління ризиками М. Грашина та М. Ньюелл розглядають в нерозривному зв'язку з іншими основними частинами управління проектами [3].

Отже, управління ризиками є фундаментом управління проектами, який представлений як одна з

дев'яти галузей знань описаних PMI (Американським інститутом управління проектами).

У довіднику з управління проектами PMBOK управління ризиками розглядається як систематичні процеси, пов'язані з ідентифікацією, аналізом ризиків і ухваленням рішень, які забезпечують мінімізацію негативних наслідків настання ризикових подій та максимізацію вірогідності й наслідків настання позитивних подій [1].

Під проектним ризиком розуміють, як правило, мінливість у величині очікуваних грошових потоків проектів. Взагалі, чим більшою є невизначеність стосовно відповідних ринків, технологій та вартісних факторів, тим вищим є рівень проектного ризику. Усю роботу з управління проектними ризиками можна звести до боротьби з ризиками, які можуть перешкодити проекту завершитися у визначений термін, в рамках бюджету і з необхідним рівнем якості [7].

При цьому управляти ризиками необхідно безперервно, постійно відстежуючи їх динаміку. Керівники верхньої ланки повинні сортувати виявлені ризики по пріоритетах, розподіляти ресурси і контролювати хід боротьби з ризиками. На основі цих стратегічних рішень визначаються метрики, за якими виявлятимуться і вимірюватимуться ризики, складається і відстежується план боротьби з ними, розробляється стратегія цієї боротьби. Керівники середньої ланки управління проектами детально аналізують ризики, вирішують як діяти у кожному конкретному випадку, регулярно звітують перед керівництвом, надаючи йому інформацію для прийняття нових рішень [8]. Управління ризиками є замкнутою системою із зворотнім зв'язком, тому коли кожному учаснику процесу чітко визначена певна роль, керівництву не потрібно буде працювати за принципом простої роздачі вказівок підлеглим і збору з них інформації, оскільки верхня та середня ланка буде зацікавленою у допомозі своїм підлеглим і звітуватиме керівництву про основні результати.

Одним із найважливіших аспектів управління ризиками є повна відкритість інформації. Корисним буде графік ризиків, що висить на видному місці з визначенням можливих дій та ймовірності виникнення ризику, зазначенням тенденцій розвитку кожного ризику в часі та персональній відповідальності за ліквідацію кожного ризику [8].

У процесі управління ризиками, менеджер проекту аналізує різну інформацію, і оцінює ситуацію з урахуванням особистого досвіду. Проте, часто така оцінка суб'єктивна і не враховує міру невизначеності чинника ризику. У результаті створюється неповна картина розуміння наявної ситуації [1].

Провідні науковці в галузі управління проектами рекомендують управляти ризиками в чотири етапи:

- ідентифікація (виявити ризики, які можуть завадити цілям проекту);
- аналіз (визначити, які з виявлених ризиків найбільш небезпечні);
- планування (спланувати найбільш небезпечні ризики);
- моніторинг і контроль (підтримувати план проекту і список ризиків в актуальному стані) [7].

Ризик-менеджмент за економічним змістом являє собою систему управління ризиком і фінансовими відносинами, що виникають у процесі цього управління. Метою ризик-менеджменту є забезпечення максимальної ефективності управління з урахуванням факторів невизначеності, які можуть як негативно так і позитивно вплинути на досягнення цілей проекту [4].

Як система управління, ризик-менеджмент включає в себе процес вироблення мети ризику і ризикових вкладень капіталу, визначення ймовірності настання події, виявлення ступеня і величини ризику, аналіз навколишнього оточення, вибір стратегії управління ризиком, підбір необхідних для даної стратегії прийомів управління ризиком і способів його зниження (тобто прийомів ризику-менеджменту), здійснення цілеспрямованого впливу на ризик. Зазначені процеси в сукупності складають етапи організації ризик-менеджменту (рис.1).

Ризик-менеджмент дуже динамічний, ефективність його функціонування багато в чому залежить від швидкості реакції на зміни умов ринку, економічної ситуації, фінансового стану об'єкта управління. Тому ризик-менеджмент має базуватися на знанні стандартних прийомів управління ризиком, на вмінні швидко і правильно оцінювати конкретну економічну ситуацію, на здатності швидко знайти гідний, якщо не єдиний вихід з конкретної ситуації.

У ризик-менеджменті готових рецептів немає і бути не може. Він учить тому, як, знаючи методи, прийоми, способи рішення тих чи інших господарських завдань, домогтися відчутного успіху в конкретній ситуації, зробивши її для себе більш-менш визначеною [4].

Американський Інститут управління проектами (PMI), який розробляє і публікує стандарти в галузі управління проектами, переробив розділи, що регламентують управління ризиками. У новій версії PMBOK описані шість процедур управління ризиками проекту:

1. Планування управління ризиками - визначення підходів і планування діяльності з управління ризиками проекту.
2. Ідентифікація ризиків - визначення ризиків, здатних вплинути на проект, і документування їх характеристик.
3. Якісна оцінка ризиків - якісний аналіз ризиків і умов їх виникнення з метою визначення їх впливу на успіх проекту.



Рисунок 1. Основні етапи процесу управління ризиками [4]

4. Кількісна оцінка - кількісний аналіз вірогідності виникнення і впливу наслідків ризиків на проект.

5. Планування реагування на ризики - визначення процедур і методів з послаблення негативних наслідків ризикових подій і використання можливих переваг.

6. Моніторинг і контроль ризиків - моніторинг ризиків, визначення ризиків, які залишаються, виконання плану управління ризиками проекту і оцінка ефективності дій з мінімізації ризиків [9].

Використання вищеперелічених процедур та інструментів, за допомогою яких здійснюють оцінку чинників ризику, допомагає менеджеру проекту розробляти заходи реагування на ризик, ґрунтуючись на достовірній інформації. Детальна інформація дозволяє приймати ефективні рішення, які у свою чергу знижують можливість виникнення ризику [1].

Організація ризик-менеджменту являє собою систему заходів, спрямованих на раціональне поєднання всіх його елементів у єдину технологію процесу управління ризиком. Алгоритм реалізації ризик-менеджменту можна забразити за допомогою рис.2.

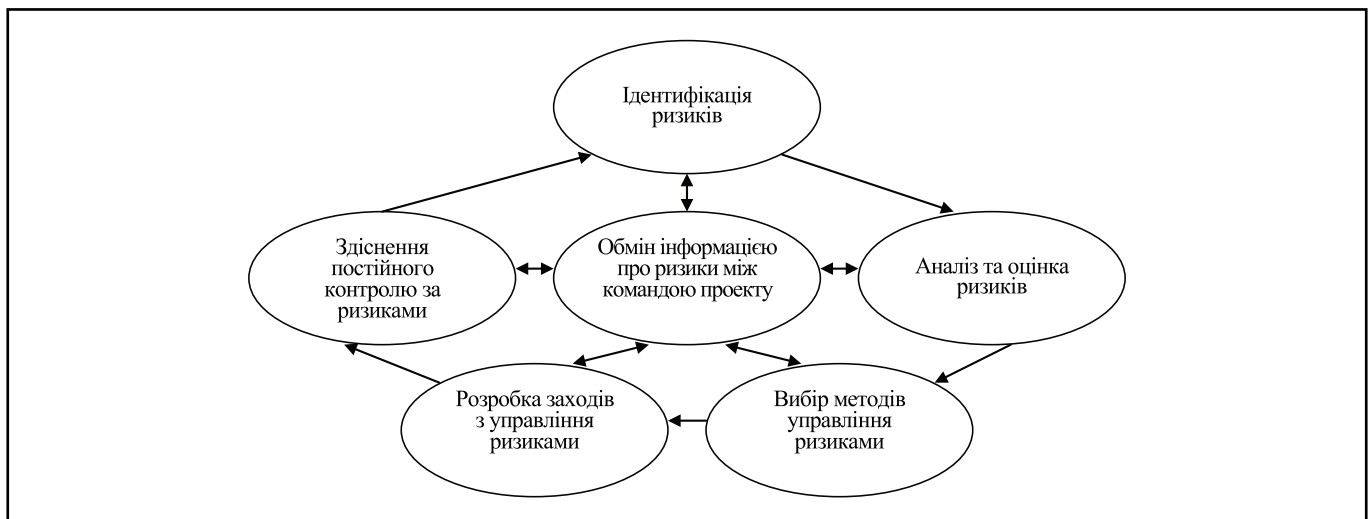


Рисунок 2. Алгоритм реалізації ризик-менеджменту в управлінні проектами

Першим етапом організації ризик-менеджменту має бути визначення мети ризику та ризикових вкладень. Мета ризикових вкладень капіталу - отримання максимального прибутку. Цілі ризику і ризикових вкладень повинні бути чіткими, конкретизованими і відповідними ризику і капіталу.

Наступним важливим моментом в організації ризик-менеджменту є отримання інформації про навко-

лишне оточення, що необхідна для ухвалення рішення на користь тієї чи іншої дії. Аналіз інформації та урахування оцінок ризику дозволяє правильно визначити ймовірність настання події, виявити ступінь ризику й оцінити його вартість.

На основі наявної інформації про навколишнє середовище, ймовірності, ступеня і величини ризику розробляються різні варіанти дій та проводиться оцінка її оптимальності шляхом зіставлення очікуваного прибутку і величини ризику [4].

Все вищезазначене дозволяє правильно вибрати стратегію і прийоми управління.

Найбільш розповсюдженими методами зниження ризику вчені вважають:

1) Розподіл ризику між учасниками проекту. Базується на передачі частини ризику співвиконавцям, що здійснюється в процесі підготовки плану проекту та контрактних документів. Для кількісного розподілу ризику в проектах можна використовувати модель, засновану на "дереві рішень". При цьому, кожен учасник виконує запланований проектом обсяг робіт та відповідає за конкретну частину ризику у випадку невиконання проекту. Оскільки найбільше ризикує інвестор, потрібно враховувати, що труднощі в його пошуку, як правило, збільшуються із збільшенням ступеня ризику.

2) Страхування. Являє собою систему відшкодування втрат страхувальниками при виникненні страхових випадків із спеціальних страхових фондів, які формуються за рахунок страхових внесків, що виплачуються страхувальниками. Страхування ризику здійснюють у тому випадку, коли учасники проекту не спроможні забезпечити реалізацію проекту за настання тієї чи іншої ризикової події власними силами. Страхування ризику є, по суті, передачею певних ризиків страховій компанії. Як правило, це здійснюється за допомогою майнового страхування та страхування від нещасних випадків;

3) Зниження ризику в плані фінансування. Полягає у створенні достатнього запасу міцності, який урахував би такі види ризиків:

- ризик незавершеного будівництва (додаткові витрати і відсутність запланованих на цей період доходів);
- ризик тимчасового зниження обсягу продажів продукції проекту;
- податковий ризик (неможливість використання податкових пільг та переваг, змінення податкового законодавства);

ризик несвоєчасної виплати заборгованості з боку замовника.

4) Резервування коштів на покриття непередбачених витрат. Дозволяє компенсувати ризик, який виникає в процесі реалізації проекту, і, тим самим, компенсувати збої у його виконанні. Резервування коштів є способом боротьби з ризиком, який передбачає встановлення співвідношення між потенційними ризиками, що впливають на вартість проекту, та розміром витрат, необхідних для подолання збоїв у його виконанні. При цьому частина резерву завжди повинна знаходитися у руках менеджера, а іншою частиною повинні розпоряджатися інші учасники відповідно до контракту [2].

Висновки. Ризик-менеджмент покликаний забезпечити максимальну ефективність управління проектами з урахуванням факторів невизначеності. Він являє собою систему управління ризиками за допомогою якої проектний менеджер може контролювати ризики на всіх рівнях. У широкому розумінні ризик-менеджмент зводиться до боротьби з ризиками, які можуть перешкодити проекту завершитися вчасно, в рамках бюджету та необхідної якості. Система ризик-менеджменту включає ідентифікацію ризиків, планування заходів щодо зменшення ризиків, моніторинг ризиків і контроль виконання заходів з їх зменшення, аналіз ефективності реалізованих заходів та накопичення досвіду.

Управління ризиками має здійснюватися на всіх стадіях життєвого циклу проекту у тісній взаємодії проект-менеджера з усіма учасниками проекту. Управляти ризиками необхідно безперервно, постійно відслідковуючи їх динаміку. При цьому слід помітати, що найважливішим аспектом ефективного ризик-менеджменту є повна відкритість та доступність інформації для всіх членів проектної команди.

Література

1. Адамова Н. Принятие проектных решений через управление рисками / Наталья Адамова [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/project/section_38/article_1430
2. Управління проектами: навч. посібник / Батенко Л. П., Загородніх О. А., Ліщинська В.В. - К.: КНЕУ, 2003. - 231 с.
3. Грашина М. Управление рисками как интегральная часть методологии проектного менеджмента / Марина Грашина, Майкл Ньюэлл [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/project/section_36/article_2522
4. Організація ризик-менеджменту [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://udec.ntu-kpi.kiev.ua/lspace/upr_fin_rizik_udec_demo/schedule.nsf/d862e82eafb758368525663c004f385c/5084dd4c99ad262ac2256e2f0056b3f3?OpenDocument
5. Пересада А. А. Інвестиційне кредитування: [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / Пересада А. А., Майорова Т. В. - К. : КНЕУ, 2002. - 272 с.

6. Система управления рисками [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.pmpractice.ru/standards/risks/>
7. Управление рисками [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://habrahabr.ru/blogs/pm/73571>
8. Управление рисками [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://projectm.narod.ru/publico3.html>
9. Управление рисками проекта [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://www.iteam.ru/publications/project/section_36/article_382
10. Управління ризиками проекту : матеріал з Вікіпедії, вільної енциклопедії [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://en.wikipedia.org/wiki/Project_Risk_Management

УДК 330.131.7:338.28

Семенченко Н.В.,

к.е.н., доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки
Національного технічного університету України "КПІ"

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК СПОСІБ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

Аналізується холдингова модель, як модель що орієнтована на оптимізацію фінансових відносин. Наводяться її переваги та недоліки. Проводиться порівняльна діагностика холдингової моделі з моделями регуляризації та розукрупнення. Пропонується застосування комплексного управління разом із обґрунтуванням такого вибору.

Ключові слова: холдинг, регуляризація, розукрупнення, реструктуризація, модернізація.

Анализируется холдинговая модель, как модель, которая ориентирована на оптимизацию финансовых отношений. Приводятся ее преимущества и недостатки. Проводится сравнительная диагностика холдинговой модели с моделями регуляризации и разукрупнения. Предлагается использование комплексного управления вместе с обоснованием такого выбора.

Ключевые слова: холдинг, регуляризация, разукрупнение, реструктуризация, модернизация.

The article examines the holding company model as a model for the optimization of financial relations. It gives the advantages and disadvantages as well as conducts a comparative diagnostic of holding model with regularization and unbundling model. It is proposed an integrated control with justification of this choice.

Key words: holding, regularization, unbundling, restructuring, modernization.

Вступ. Останнім часом в Україні з'являються випадки проведення реорганізації новим власником підприємства з метою підвищення прибутковості та ринкової вартості бізнесу. Щоб визначити якісь об'єктивні засади доцільності застосування процесу розукрупнення або злиття підприємств розглядається та аналізується ряд чинників, таких як розмір підприємства; ступінь свободи, який потрібно надати підрозділу підприємства, що виділяється з нього; оптимальний ступінь самостійності підрозділу, щоб не зашкодити виробництву материнської компанії та створити умови для його ефективного розвитку. Як довго потрібно опікуватися та надавати допомогу новому підприємству, щоб підвищити ефективність його роботи; як оцінити вартість власності, що передається новому підприємству, за відсутності ринкових цін і спотвореної вартості в офіційному обліку; де знайти кошти на реструктуризацію?

Холдингова модель. З приводу цього, розглянемо моделі, які перш за все орієнтовані на оптимізацію фінансових відносин.

• Холдинг.

Назва моделі холдинг пояснює організаційну структуру та функцію - диверсифікацію власного та залученого зовнішнього капіталу.

В роботі [1] автор намагається розділити холдингову модель на дві: холдинг-інкубатор [2] і власне холдинг, хоча вся їх відмінність лише в тому, що в процесі реструктуризації в першому випадку від головного підприємства відокремлюються його підрозділи в ДФ (дочірні фірми), спільні з вітчизняним або іноземним інвестором, а в другому - у власні ДФ без зовнішніх інвесторів.

Але, як нам здається, цей поділ аж занадто штучний. І якщо його деяку зручність ще можна пояснити з теоретичних і методологічних міркувань, то практично він не має жодного сенсу. Адже його крайні випадки зустрічаються дуже рідко - набагато частіше мають місце змішаний варіант, коли холдинг складається як із власних ДФ, так і змішаних.

Основні принципи цієї моделі:

- розділення підприємства на групу ДФ;
- кожний напрямок діяльності економічно відокремлений і ніяк не зв'язаний з іншим;
- МФ (материнська фірма) передає свої основні засоби як внески до статутних фондів дочірніх струк-

тур, залишаючись при цьому власником їх контрольного пакету акцій та керуючою структурою;

- інакше МФ пропонує іншим фірмам - потенційним інвесторам співробітництво шляхом створення СП.

Холдингова модель використовується для швидкого виходу з кризи дочірніх напрямків діяльності, відкриваючи широкі можливості для маневрування обіговими коштами холдингу, оскільки дочірні структури, здебільшого, не мають право самостійно розпоряджатися фінансовими ресурсами своїх фірм.

Материнська структура, як правило, передає всю нерухомість ДФ, залишаючи за собою всі кредиторські зобов'язання старої структури.

Ця модель широко використовувалася останнім часом у СНД і, зокрема, в Україні.

В Росії та Україні утворення холдингів розпочалося в державному секторі шляхом добровільно-примусового об'єднання контрольних пакетів при акціонуванні підлеглих підприємств. Більшість холдингів утворилася на основі однойменних концернів, що утворилися з главків, міністерств, великих об'єднань.

Таку модель частіше використовують торговельні та нові фірми, що швидко розвиваються. При цьому діяльність холдингів частково нагадує венчурний бізнес, коли нові фірми створюються в структурі МК (материнської компанії), потім виділяються як ДФ, а далі або залишаються під егідою МФ, або продаються нею чи фірмам-конкурентам, чи іноземним фірмам, які виходять на національний ринок.

Зокрема, угорська холдингова група "Новотрейд", що була створена в 1983 році, успішно використовує цю модель з 1988 року. Компанія розвиває декілька напрямків діяльності: імпорт комп'ютерної техніки, видавницька діяльність, торгівля споживчим товаром, сервісне обслуговування тощо.

В 1988 році компанія почала виділяти окремі напрямки діяльності в самостійні ДФ із збереженням МК контрольних пакетів акцій. Зараз "Новотрейд" є холдинговою групою з 25 консолідованих і 22 автономних ДФ. Звіти консолідованих членів входять до фінансової звітності холдингу. З початку 90-х років акції компанії "Новотрейд" котуються на фондових біржах Відня та Будапешту.

Використовуючи можливість холдингу, компанія "Новотрейд" реалізує такі проекти, як "Ніссан", "Даф", "Барбі", які передбачають участь іноземних фірм-виробників в інвестуванні дочірніх підприємств холдингу. Проектами передбачається створення ДФ - дистрибуторів продукції фірм-інвесторів на угорському ринку. З часом кожна ДФ може бути викуплена інвестором повністю.

Перевагами холдингової моделі є:

- швидкий вихід з кризи основних напрямків діяльності підприємства;
- підвищення швидкості обігу капіталу за рахунок взаємного перекредитування та одночасного використання переваг великих і малих фірм;
- висока інноваційна та інвестиційна активність холдингу, яка відкриває широкі перспективи залучення вітчизняних та іноземних інвесторів.

Недоліки холдингової моделі:

- висока ймовірність того, що без докорінної зміни стилю та системи управління всі ДФ слідом за материнською структурою можуть прийти до банкрутства;
- недостатня мотивація керівників ДФ також може привести до їх банкрутств і втрати цінних фахівців;
- успіх використання моделі залежить від загальної інвестиційної привабливості держави, а також рівня розвитку фондового ринку;
- велика ймовірність втрати нового напрямку діяльності, якщо інвестор, з яким планувалася спільна діяльність, відмовляється від співробітництва та переходить до конкурентів.

Регуляризація та розукрупнення. Набагато частіше спостерігаються обставини, коли доцільніше послідовне чи навіть спільне (комплексне) застосування різних моделей реструктуризації, причому практично можна обмежитися лише двома з них - регуляризацією та розукрупненням.

Неважко помітити, що об'єднує всі ці три моделі: в кожній з них материнське підприємство перетворюється на систему дочірніх і залежних фірм.

А відмінності їх такі:

- неоднакова роль МФ;
- різна ймовірність виживання дочірніх структур і ризик втрати управління (модель регуляризації найменш ризикова);
- неоднаковий час реалізації проекту (для регуляризації він найбільш тривалий);
- різна вартість проектів реструктуризації.

З розділенням (незалежним) використанням окремо кожної з цих моделей (регуляризації, розукрупнення, холдингу) ситуація більш-менш ясна: якщо підприємство готове до застосування певної моделі реструктуризації, тоді жодних заперечень щодо подібного розвитку подій бути не може.

Та, мабуть, ці умови все ж таки досить рідкісні, особливо відносно двох останніх моделей.

Дійсно, якщо підприємство потребує реструктуризації, то починати краще з його санації (регуляризації). Можливо, що перегляду його стратегії, відокремлення певних допоміжних служб будь-яким шляхом (ліквідація, продажі, виділення в окрему фірму з відповідним рівнем самостійності), зміни номенклатури

виробів (при необхідності як технологічно, так і фактично), роз'яснювальної роботи з паралельним навчанням колективу виявиться достатньо для оздоровлення підприємства та його подальшого розвитку. В цій ситуації застосування тільки першої моделі реструктуризації буде (в загальних рисах) прийнятним.

Але, звичайно, поступовий перехід до використання другої моделі реструктуризації - до розукрупнення підприємства з перетворенням певної кількості його підрозділів у ДФ різних форм власності та з різним ступенем самостійності при наявності всіх умов для її відповідної реалізації сприятиме суттєвому покращенню ринкових позицій та фінансового становища підприємства в цілому.

Виклад матеріалу з реструктуризації свідчить, що залежно від її мети реформи торкаються і змін власності, і людських ресурсів, і фінансових та виробничих відносин. Однак, не зважаючи на те, яким з цих змін приділяється більша увага, процес реструктуризації зачіпає всі структури підприємства (тому і йде мова про його реструктуризацію).

Спроби обмежитися змінами в якихось певних областях, не зачіпаючи інші, як правило, не приводять до позитивних результатів:

- модернізація технологій неможлива без зміни системи управління та навчання персоналу;
- залучення інвестицій (чи кредитів) без реформування всієї організації, її стратегії, структури й тактики закінчується провалом інвестиційного проекту;
- перебудова системи управління веде до зміни фінансових показників, людських чинників та організації виробництва.

Очевидно, що успіх реструктуризації вітчизняних підприємств буде обумовлюватися комплексним застосуванням обох її моделей та ефективним управлінням цим процесом. Це дозволить використати більшість, якщо не всі переваги цих моделей та підходів і уникнути ряду недоліків та помилок у цьому процесі.

Для здійснення такого комплексного управління реструктуризацією в роботі [1] з посиланням на [3] наводяться як необхідні при плануванні реформ зміни принаймні семи складових системи управління, хоча, як здається, вистачить і п'яти, а саме управління:

1. Організаційною системою підприємства.
2. Стратегією фірми.
3. Культурою фірми.
4. Виробничими системами, системами планування, маркетингу, обліку тощо.
5. Персоналом, його складом та кваліфікацією.

Взагалі, вмiле поєднання еволюційних та революційних елементів змін на підприємстві в процесі реструктуризації за обома моделями, як правило, зменшує соціальну напругу в колективі та дозволяє сформувати механізми саморозвитку організації через активізацію творчого потенціалу її персоналу [4]. Реструктуризація (за умов використання цього підходу) є, в першу чергу, процесом зміни системи цінностей.

Організаційна структура та стиль управління мають трансформуватися, як вже не раз зазначалося, в напрямку децентралізації влади та делегування відповідальності низовим структурам.

Процес реструктуризації в різних організаціях відбувається з різною швидкістю. Чим більша й складніша організація, тим більш тривалим і складним виявляється процес її реформування.

Висновки. Реструктуризація підприємств є одним з пріоритетних напрямків оздоровлення економіки України, тому на сучасному етапі необхідно активно використовувати всі три підходи зовнішнього управління цим процесом - макроекономічний, пілотні проекти, системи підтримки процесів реструктуризації.

Вдалий досвід поєднання всіх цих трьох підходів накопичено, наприклад, Російським Центром приватизації. Спираючись на активну державну підтримку (макроекономічний підхід), Центр надає пряму допомогу підприємствам у проведенні реструктуризації (пілотні проекти, сигнальні маяки), проводить тематичні семінари та розповсюджує методичні матеріали з вирішальних питань реструктуризації (третій підхід).

Напевно, слід використати цей досвід і створити подібний заклад і в Україні.

З прогресом економічних реформ все більшого значення набуває активна підтримка процесів реструктуризації через систему консалтингових фірм, тренінгових та регіональних центрів підтримки реструктуризації, що можуть формуватися як на базі вже існуючих бізнес-центрів, так і на базі підприємств, що найбільш вдало здійснили чи здійснюють реструктуризацію.

Практика свідчить, що реалізація основної частини проекту реструктуризації підприємства займає в середньому 1,5 - 2,5 років.

Щоб процеси реструктуризації вітчизняних підприємств проходили швидше та більш ефективно, треба докласти багато зусиль всім, хто прагне зробити свій внесок у розвиток нашої держави і національної економіки. Але головними діючими особами в цьому процесі є керівники підприємств, від яких безпосередньо залежить, чи буде їх підприємство розвиватися, чи занепадати.

Література

1. Нізалов Д. Управління процесом реструктуризації промислових підприємств України / Д. Нізалов //

Матеріали досліджень переможців всеукраїнського конкурсу "Економічні реформи в Україні: позиція молоді". Під ред. Ющенко В.А. - К. : Козаки, 1999. - С. 109-121.

2. Меркулова Т. Холдинг - "Инкубатор" новых фирм / Т. Меркулова Т. // Бизнес-Информ. - 1998. - № 4. - С. 39 - 41.

3. Питерс Т. В поисках эффективного управления (опыт лучших компаний). / Т. Питерс, Р. Уотермен - М.: Прогресс, 1986. - 480с.

4. Офман Д. Вдохновение и качество в организации. / Д. Офман - М. : Прогресс, 1997. - 328с.

УДК 349.

Чабан Л.В.,

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ВПЛИВ АУТСОРЦИНГУ НА ВИТРАТИ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розкрито суть аутсорсингу та визначено його вплив на витрати підприємства. Охарактеризовано етапи щодо забезпечення ефективності використання аутсорсингу на вітчизняних підприємствах. Проаналізовано переваги та недоліки аутсорсингу в управлінні підприємством.

Ключові слова: бізнес-процес, послуга, рентабельність бізнесу, ринкова вартість, інструмент управління.

В статье рассмотрен жизненный цикл инноваций и методические подходы к определению предела инноваций, а именно моменту, когда она превращается в обычный товар.

Ключевые слова: жизненный цикл инновации, инновационная деятельность, инновационный продукт.

In the article the life cycle of innovations and methodical going is considered near determination of limit of innovations, namely to the moment, when it grows into an ordinary commodity.

Keywords: life cycle of innovation, innovative activity, innovative product.

Актуальність теми. Успіху в конкурентному ринковому середовищі досягають лише ті підприємницькі структури, які спроможні мінімізувати свої витрати, забезпечуючи при цьому високу якість товарів і послуг. Одним із сучасних інструментів управління, який дає підприємству можливості посилити свої конкурентні переваги на ринку на основі підвищення ефективності бізнес-процесів та якості продуктів і послуг, є аутсорсинг [1].

Аналіз основних досліджень. Проблеми сутності, завдань та ефективності аутсорсингу досліджували ряд вітчизняних та іноземних економістів, зокрема Ж.Л. Бравар, Р. Морган, Д. Дойл, Н. Чухрай, В. Лученко, А. Коптелов, Крилов та інші. Однак питання систематизації видів аутсорсингу, його впливу на витрати підприємства, можливості та перспективи застосування аутсорсингу з метою поліпшення результатів діяльності підприємств в Україні потребують подальшого вивчення.

Мета і завдання дослідження є аналіз теоретико-методологічних засад аутсорсингу, тайого вплив на витрати підприємства та можливості перспективи застосування аутсорсингу.

Виклад основного матеріалу. Аутсорсинг (від. англ. outsourcing - зовнішнє джерело) - це передавання частини функцій з обслуговування діяльності підприємства стороннім підрядникам чи постачальникам за умови гарантування ними відповідного рівня якості та ефективності їх виконання на основі трансформації чи оновлення бізнес-процесів і технологій та з можливістю переходу частини персоналу підприємства до постачальника (аутсорсера).

Метою аутсорсингу як інструмента управління є підвищення ринкової вартості підприємства завдяки поліпшенню результатів його діяльності, зниженню витрат і ризиків, підвищенню конкурентоспроможності продукції через залучення зовнішніх контрагентів, які спеціалізуються на виконанні певних, як правило не профільних для підприємства, виробничо-господарських функцій.

Вузька спеціалізація зовнішніх виробників чи постачальників забезпечує їм можливість набути значного досвіду у виконанні бізнес-процесів, запровадженні інноваційних технологій, найновіших методів організації та здійсненні робіт. Це, у свою чергу, сприяє суттєвому зменшенню витрат і відповідно зниженню розцінок чи тарифів на аутсорсингові послуги. Як результат, використання аутсорсингу стає ефективнішим, ніж виконання аналогічних робіт власними силами. Водночас економічно необґрунтоване використання аутсорсингу може завдати підприємству вагомих збитків.

Перші приклади аутсорсингу відносяться до 1930-х років, коли на заводах Генрі Форда задля зниження витрат на внутрішні постачально-збутові операції замість послуг власних підрозділів почали використовувати послуги сторонніх фірм. Сам термін "аутсорсинг" сучасному його розумінні виник на Заході в середині 1970-х років, однак особливо активно іноземні корпорації стали застосовувати його як інструмент зниження витрат та підвищення якості послуг близько 20 років тому. Результати досліджень науковців засвідчують, що сьогодні 54 % від загальної суми витрат зарубіжних компаній на закупівлю ресурсів стано-

влять витрати на оплату аутсорсингових послуг, вартість яких удвічі перевищує їхні витрати на придбання сировини і виробничих матеріалів. До кінця 2001р. вважалося, що аутсорсингом можна назвати тільки роботу із інформаційними технологіями (ІТ) [2]. Області, в яких сьогодні найбільш поширена робота аутсорсерів: ІТ-послуги; бухгалтерія; маркетинг; управління кадрами; документообіг; впровадження проектів (програмні продукти для ефективного розподілу і зберігання інформації в архівах і т.д.); логістика і т.д. [3].

Всю сукупність аутсорсингових послуг, що надаються, можна умовно поділити на такі види аутсорсинга:

- аутсорсинг у сфері інформаційних технологій (ІТ-аутсорсинг) передбачає передавання зовнішньому виконавцеві таких процесів, як розробка, встановлення і супроводження програмних продуктів, обслуговування комп'ютерної техніки, створення і обслуговування баз даних, консалтинг послуг у сфері електронного бізнесу тощо;

- аутсорсинг окремих бізнес-процесів, які не є основними у виробничо-господарській діяльності підприємства, зокрема: аутсорсинг постачально-збутових операцій, управління персоналом, управління рекламними акціями, маркетингу, ведення бухгалтерського обліку, прибирання приміщень (клінінгу), організації громадського харчування, охоронних послуг, озеленення території тощо;

- виробничий аутсорсинг, коли підприємство передає підряднику всі процеси з виробництва певної продукції чи доручає йому виготовляти окремі вузли, деталі або напівфабрикати, які є складовими основної продукції. Виробництво такої продукції або її складових (комплектуючих), як правило, розміщують у країнах з дешевою робочою силою;

- аутсорсинг персоналу (аутстафінг) передбачає винаймання для роботи на підприємстві працівників без документального оформлення з ними юридичних відносин. При цьому підприємство-провайдер (наприклад, кадрове агентство) набирає в штат працівників, які фактично працюють (постійно або тимчасово) на іншому підприємстві (у замовника).

Найпоширеніші на сьогодні види аутсорсингу в закордонній практиці наведено в таблиці.

Основними мотивами, що спонукають підприємства до прийняття рішення щодо використання аутсорсингу, є потреба в поліпшенні обслуговування клієнтів, зниженні витрат, підвищенні гнучкості діяльності, зосередженні на основних її видах, уникненні додаткових інвестицій, зниженні певних ризиків тощо. Застосовуючи аутсорсинг, підприємство може суттєво знизити витрати, зокрема, завдяки:

- спрощенню процесу виробничо-господарської діяльності,
- зменшенню кількості функцій, які потребують одночасного виконання,
- зосередженню уваги на основних видах діяльності.

Структура аутсорсингових послуг у зарубіжних корпораціях

Вид аутсорсингу	Частка в загальному обсязі аутсорсингових послуг, %
ІТ-аутсорсинг	34
Фінансовий та бухгалтерський аутсорсинг	13
Аутсорсинг маркетингу і збуту	10
Виробничий аутсорсинг	10
Аутсорсинг персоналу	6
Аутсорсинг обслуговування об'єктів нерухомості	6
Аутсорсинг обслуговування клієнтів	6
Аутсорсинг адміністрування	3
Аутсорсинг логістичних дистрибуційних послуг	2
Інші види аутсорсингу	10
Разом	100

Коли використання аутсорсингу найбільше ефективно? Коли компанія переживає період внутрішніх змін (реструктуризація, реорганізація, процес злиття, поглинання), на етапі розширення бізнесу, коли вартість неосновних бізнес-процесів стає непропорційно високою, а також якщо компанія відчуває невдоволення рівнем сервісу, що забезпечують внутрішні служби.

Як правило, компанії починають з ІТ-аутсорсингу. Адже не маючи великого штату технічних фахівців, компаніям складно самостійно відслідковувати появу технологічних нововведень і вчасно впроваджувати їх. Тому вигідніше залучати досвідчені організації зі штатом висококваліфікованих працівників.

Сьогодні одне й те саме підприємство не може одночасно бути лідером і у виробництві, і в логістиці, і в технологіях, і в маркетингу, і в інформаційних системах. Тому, передавши виконання певних функцій аутсорсеру, керівники підприємства спроможні скоротити витрати на утримання обладнання та оплату праці штатних працівників, що виконували ці функції;

- заміні частини постійних витрат змінними. Передавши функції встановлення та експлуатації комп'ютерної техніки зовнішнім субпідрядникам, підприємство може, зокрема, скоротити свої витрати на утримання власного персоналу, дослідити залежність між приростом обсягів діяльності та приростом ви-

трат на обслуговування IT-обладнання, зменшити ризики, пов'язані з експлуатацією та оновленням комп'ютерної техніки;

- можливості отримувати послуги у той момент, коли у підприємства виникає така потреба, наприклад, у разі непередбачених обставин, на період сезонного зростання обсягів виробництва чи при застосуванні системи постачання "точно в строк". У такий спосіб підприємство може скоротити витрати на утримання персоналу і обладнання, що використовується несистематично;

- можливості залучення за контрактом висококваліфікованих фахівців для розв'язання певних проблем. Це дозволяє як знизити витрати на оплату праці штатних працівників, так і зменшити відрахування до пенсійного фонду і фондів соціального страхування;

- скороченню витрат на науково-дослідні та проектно-конструкторські роботи за неперіоритетними напрямками діяльності підприємства;

- зниженню витрат на контролювання якості переданих на аутсорсинг бізнес- процесів шляхом договірного визначення відповідальності аутсорсера за якість своїх послуг;

- зниженню витрат на експлуатацію обчислювальної техніки, використання інформаційних технологій, формування, збереження і захист баз даних шляхом залучення досвідчених фахівців високої кваліфікації;

- підвищенню ефективності виконання бізнес-процесів, що передані на аутсорсинг, та вдосконаленню роботи інших внутрішніх структурних підрозділів підприємства на основі використання досвіду чи інформаційної бази аутсорсера, реалізації ініційованих ним заходів щодо поліпшення діяльності підприємства та формуванню внутрішньогосподарського конкурентного середовища [4].

Можна стверджувати, що аутсорсинг як економічне явище існував в Україні ще за часів СРСР у формі виконання робіт за субпідрядом чи на умовах міжгосподарської кооперації. Після розпаду Радянського Союзу та розриву системи економічних зв'язків більшість керівників підприємств намагалися всі процеси реалізувати власними силами (навіть вирощувати овочі для заводських їдалень чи формувати продуктові пакети для працівників). Однак через посилення ринкової конкуренції та реальну загрозу зниження прибутковості діяльності вітчизняні підприємства в останні роки дедалі частіше стали використовувати аутсорсингові послуги.

Серед найпоширеніших послуг, виконуваних логістичними підприємствами України на засадах аутсорсингу, є транспортування вантажів, розробка, адаптування і впровадження програмного забезпечення логістичних процесів. Досить популярними є також аутсорсинг послуг з обслуговування комп'ютерного обладнання та інформаційних систем, бухгалтерський і фінансовий аутсорсинг (зокрема, аутсорсинг операцій з цінними паперами), реєстрації, реорганізації та ліквідації підприємств, митного оформлення товарів, трансформації звітності за міжнародними стандартами, розробки, впровадження і технічної підтримки проектів, проведення аудиту, оптимізації системи оподаткування, юридичний аутсорсинг тощо.

Оскільки багато традиційних ринків аутсорсингу, таких як Індія та південно-східна Азія, вже перенасичені, досліджуються нові альтернативні варіанти в інших частинах світу, Україна є сильним претендентом у цьому сегменті. Що стосується освіти, то в Україні є багато вищих навчальних закладів, які спеціалізуються на навчанні студентів точним наукам. Українські IT-спеціалісти сертифіковані, і це є сильним мотиватором для іноземних компаній.

У світовому рейтингу виробників програмного забезпечення Україна займає 15 місце. У нашій країні налічується біля тисячі компаній, що займаються розробкою ПЗ: у сфері зайнято близько 25-30 тисяч українських фахівців. За словами президента Альянсу компаній-розробників програмного забезпечення, "річна частка України у світовому аутсорсингу складає приблизно \$600 млн".

Раніше аутсорсингові компанії в Україні були зосереджені лише у великих містах, а нині цей напрямок активно розвивається в регіонах.

Дослідження, проведені Н. Чухрай, засвідчують, що серед найпоширеніших послуг, виконуваних логістичними підприємствами України на засадах аутсорсингу, є транспортування вантажів, розробка, адаптування і впровадження програмного забезпечення логістичних процесів. Досить популярними є також аутсорсинг послуг з обслуговування комп'ютерного обладнання та інформаційних систем, бухгалтерський і фінансовий аутсорсинг (зокрема, аутсорсинг операцій з цінними паперами), реєстрації, реорганізації та ліквідації підприємств, митного оформлення товарів, трансформації звітності за міжнародними стандартами, розробки, впровадження і технічної підтримки проектів, проведення аудиту, оптимізації системи оподаткування, юридичний аутсорсинг тощо.

Як негатив слід зазначити, що українські підприємства мають менший порівняно із зарубіжними досвід роботи на ринку аутсорсингових послуг, а через те не так глибоко розуміють проблеми і завдання цієї сфери діяльності. Відсутність сформованої культури аутсорсингових взаємовідносин є однією з основних причин недостатньої ефективності цих операцій.

До того ж на низькі темпи розвитку аутсорсингу в Україні, на думку вітчизняних фахівців, впливають:

- недотримання аутсорсером зобов'язань щодо якості виконуваних ним робіт і послуг;
- недостатнє розуміння аутсорсером стратегії підприємства у відповідному сегменті діяльності;

- непередбачуване зростання цін на послуги аутсорсера;
- зниження рівня контролю з боку підприємства за функціями, переданими на аутсорсинг.

Щоб підвищити роль аутсорсингу в зростанні ефективності діяльності підприємства, особливу увагу необхідно приділити збиранню, систематизації та аналізу інформації, яку використовують під час прийняття рішення про передавання бізнес-процесів чи функцій. Якісно спланований і взаємоузгоджений аутсорсинг, що ґрунтується на тісних комунікаційних зв'язках, може суттєво покращити результати діяльності підприємства, підвищити його ринкову вартість.

Для забезпечення ефективності використання аутсорсингу на вітчизняних підприємствах процес прийняття відповідного управлінського рішення необхідно здійснювати за такими основними етапами (див. рис.) [4].

1) аналіз процесів і функцій, виконуваних підприємством. Усі процеси доцільно розподілити за такими основними групами: процеси розвитку (стратегічні процеси), які визначають тенденції і напрями розвитку основних процесів залежно від прогнозування напрямів розвитку підприємства; основні процеси, що додають продуктам чи послугам якості й вартості (цінності); допоміжні процеси, які створюють інфраструктуру підприємства; управлінські процеси (планування, аналіз і контроль виконання завдань, коригування і координація роботи окремих центрів відповідальності). Такий розподіл дає змогу встановити, які процеси і функції є стратегічними, отже, їх треба залишити на підприємстві, а які можна передати на аутсорсинг;

2) вибір критеріїв оцінювання доцільності передавання бізнес-процесів чи функцій на аутсорсинг. Основним критерієм щодо простих рутинних операцій може бути зниження витрат на їх виконання. Доцільність передавання на аутсорсинг складніших процесів і функцій варто визначати за показниками їхньої якості та ефективності; функції варто визначати за показниками їхньої якості та ефективності;

3) обчислення витрат підприємства на виконання процесів і функцій власними силами та в разі їх передавання на аутсорсинг. Для цього на підприємстві необхідно налагодити чітку систему калькулювання витрат та прогнозування їхньої поведінки у випадку зміни умов діяльності підприємства. У такому разі доцільно застосувати функціональний (поопераційний) метод обліку і калькулювання витрат та систему директ-костинг;

4) проведення диференційного аналізу релевантно інформації та прийняття рішення про доцільність передавання процесу чи функції на аутсорсинг. У результаті необхідно визначити і зіставити показники диференційних доходів, витрат та фінансових результатів, пов'язаних з двома альтернативами - здійснювати бізнес-процес (функцію) самостійно чи передати його на аутсорсинг;

5) вибір партнера (аутсорсера), якому буде передано виконання процесу чи функції. Такий вибір слід здійснювати за критеріями його продуктивності, ефективності та адаптивності до потреб підприємства;

6) визначення бажаного рівня щільності зв'язків аутсорсера і підприємства. Аутсорсер може бути як звичайним постачальником традиційних послуг, так і тісно інтегруватися з підприємством, пропонуючи йому інноваційні процеси і функції, брати участь у плануванні його діяльності та створенні додаткової споживчої цінності його товарів;

7) укладання угоди з аутсорсером;

8) здійснення моніторингу і контролю роботи аутсорсера. Для того щоб об'єктивно оцінити ефективність аутсорсингу певних функцій чи бізнес-процесів, доцільно частину з них виконувати власними силами;

9) аналіз використання аутсорсингу та розробка відповідних коригуючих заходів.

Аутсорсинг має як переваги так і недоліки.

Переваги аутсорсингу:

- зростання рентабельності бізнесу. Аутсорсинг дозволяє скоротити витрати на обслуговування бізнес-процесів; концентрація всіх зусиль на основному бізнесі. Передача супутніх бізнес-процесів на аутсорсинг дозволить направити зусилля на основну справу компанії;

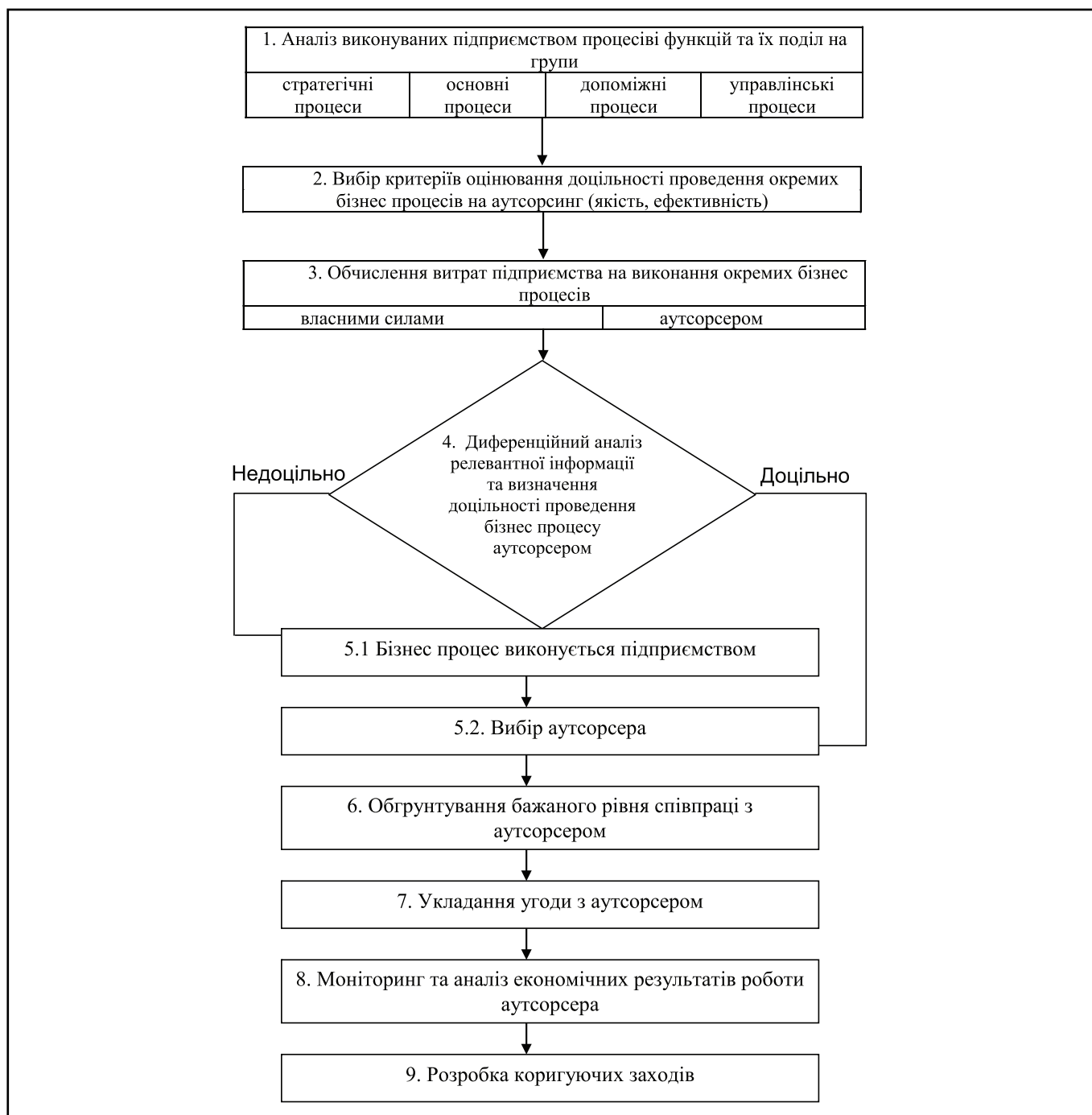
- залучення чужого досвіду. Аутсорсингова компанія спеціалізується на визначеному виді діяльності та обслуговує велику кількість фірм, що дозволяє їй досконало розбиратися у всіх поточних питаннях і використовувати напрацьований досвід;

- надійність і стабільність. Аутсорсингова компанія несе відповідальність за роботу, яку виконує згідно з договором на обслуговування та поточним законодавством;

- гнучкість масштабів бізнесу. При збільшенні (скороченні) масштабів бізнесу підприємству необхідно буде наймати (скорочувати) працівників, нести витрати на їхнє навчання, обладнання робочого місця, платити додаткові податки, компенсації тощо, що потребує часу та додаткових витрат і може призвести до зниження мобільності бізнесу і зростанню витрат. Для аутсорсингової компанії збільшення або скорочення масштабів вашого бізнесу буде супроводжуватися лише переглядом вартості послуг, які передані на аутсорсинг.

Недоліки аутсорсингу:

- загроза невиконання конфіденційності. Аутсорсингова фірма гарантує, що витік інформації про замовника неможливий, але виконання цього пункту не може гарантуватися стовідсотково. В аутсорсинговій фірмі діє положення про комерційну таємницю клієнта, порушення якої несе збитки перш за все безпосе-



Процес прийняття управлінського рішення щодо залучення до виконання бізнес процесу аутсорсера

редньо самій аутсорсинговій компанії. Передача інформації про діяльність клієнта виконується тільки згідно з поточним законодавством;

- вартість аутсорсингу досить часто може бути вища за вартість ведення обліку внутрішніми працівниками;
- загроза банкрутства аутсорсингової компанії. Як будь-яка фірма, аутсорсингова фірма потенційно може збанкрутувати, що породжує додаткові проблеми з пошуку іншої аутсорсингової фірми і передачі їй всіх справ;
- існують ризики отримання від аутсорсера продуктів неналежної якості, подальшого підвищення ціни на аутсорсингові послуги, передавання на аутсорсинг функцій, які мають для підприємства стратегічне значення, а небезпека втрати контролю над певними видами діяльності підприємства і зумовленими ними витратами;
- у випадку, коли між діловими партнерами не налагоджено належної співпраці і не сформовано системи стимулів, спрямованих на підвищення ефективності виконання функцій і бізнес-процесів, аутсорсинг може дати лише разовий фінансовий ефект.

Висновок. Отже, аутсорсинг є новим і достатню потужним інструментом управління підприємством. Але для забезпечення ефективності його застосування необхідно провести глибоку аналітичну і організаційну роботу, об'єктивно оцінити не тільки очікувані поточні результати, але й довгострокові наслідки передавання виконання окремих функцій стороннім спеціалізованим виконавцям.

Література

1. Загородній А.Г. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства / А. Г. Загородній, Г. О. Партин // *Фінанси України*. - 2009. - №9. - С. 87-97
2. Аутсорсинг. Вимушена необхідність // *Режим доступу: <http://texno-online.com.ua/archives/52>*
3. Лученко В. Виробничий аутсорсинг / Лученко В. [Електронний ресурс] - *Режим доступу: <http://luchenko.com>*
4. Гавриленко К. Аутсорсинг як інструмент зниження витрат у системі стратегічного управління / К. Гавриленко // *Актуальні проблеми економіки*. - 2009. - 1 (91). - С. 104-109.

УДК: 657.37:631.11

Шатковська Л.С.,
к.е.н., професор НУБіП України
Вакуленко В.Л.,
аспірант НУБіП України

ВНУТРІШНЯ ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В ІНФОРМАЦІЙНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ УПРАВЛІННЯ

У статті розглянуто вимоги і зміст внутрішньогосподарської звітності в сільськогосподарських підприємствах та її використання в управлінні виробництвом, визначені напрями її удосконалення.

Ключові слова: внутрішня звітність, управління, інформація, підприємства, тваринництво, рослинництво.

В статье рассмотрены требования и содержание внутрихозяйственной отчетности в сельскохозяйственных предприятиях и ее использования в управлении производством, определены направления ее усовершенствования.

Ключевые слова: внутренняя отчетность, управление, информация, предприятия, животноводство, растениеводство.

In the article requirements and maintenance of the internal economic accounting in agricultural enterprises and its use are considered in the management of operations, directions of its improvement are certain.

Keywords: internal accounting, management, information, enterprises, stock-raising, plant-grower.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Внутрішня звітність має важливе значення для інформаційного забезпечення менеджерів різних рівнів управління. Тому цій проблемі присвячена значна кількість робіт науково-методичного спрямування. Особливої уваги заслуговують праці Ф. Ф. Бутинця, І. Д. Ватулі, Ю. А. Вериги, С. Ф. Голова, В. А. Дерія, В. О. Ластовецького, З. М. Левченко, В. П. Пантелеєва та ін. Проте в роботах названих дослідників питання внутрішньогосподарської звітності в сільськогосподарських підприємствах висвітлені недостатньо.

Постановка проблеми. Окремі питання на сьогоднішній день потребують конкретизації стосовно галузей, технологія і організація яких впливатиме на структуру, зміст і форми внутрішньої звітності. Це стосується і галузі сільського господарства, в якій протікають різноманітні біологічні, технічні, екологічні, економічні процеси, управління і контроль за якими є необхідною умовою забезпечення сталого ефективного виробництва.

Виклад основного матеріалу. Особливістю внутрішньої звітності та її основними завданнями є надання оперативної інформації управлінському персоналу підприємства. В ній відображають у систематизованому вигляді результати за напрямками діяльності, видами ресурсів, витрат, доходів за відповідний період (щоденно, щотижнево, щомісячно, щоквартально). Тому в підприємствах використовуються різноманітні форми звітності. За джерелами інформації звітність поділяється на бухгалтерську, фінансову, оперативно-технічну, статистичну, податкову. Інформація названої звітності використовується як зовнішніми так і внутрішніми користувачами. Проте, для управління процесами виробництва і видами ресурсів безпосередньо на підприємстві потрібна внутрішньогосподарська звітність, в якій би формувалась відповідна інформація для різних рівнів управління (вищий, середній, нижчий). Для вищого рівня управління потрібні найбільш узагальнені показники діяльності підприємства, на нижчих рівнях більш деталізовані. Тому в першу чергу потрібно визначити обсяг, зміст, строки подання інформації для користувачів кожного рівня. Важливо розробити систему показників, які залежать від виконавців, за виконання яких вони несуть безпосередню від-

повідальність.

При побудові системи внутрішньогосподарської звітності потрібно враховувати основні принципи та вимоги до формування інформації за такими критеріями: звітність повинна бути доцільною та задовольняти поставлену перед нею мету; адресною за рівнями управління; зрозумілою для сприйняття форми; оперативною для своєчасного прийняття управлінських рішень; об'єктивною та не містити упереджених оцінок виробництва; оптимальною, тобто не містити зайвої інформації; точною - не містити похибок; містити достовірну інформацію; надавати можливість використовувати показники внутрішньої звітності для внутрішньогосподарського контролю; своєчасною у відповідності з потребами; порівняльною з планами, кошторисами, з показниками в динаміці, тощо [4. С. 387-388]. Внутрішня звітність повинна дозволяти не лише встановлювати відхилення від планових, нормативних показників, але й містити розрахунки впливу даних відхилень на результати діяльності структурних підрозділів сільськогосподарських підприємств.

Звіти складають головним чином за графічною формою. Окремі пояснення подаються в текстовій формі. У звітах відображають інформацію як у грошових, так і в натуральних показниках, яким потрібно приділяти особливу увагу. Інформація внутрішніх звітів повинна надаватись користувачам у зручному для сприйняття вигляді, у необхідному обсязі, достатньому для прийняття управлінських рішень. Керівник підприємства, чи його підрозділу не повинен проводити додаткові розрахунки окремих показників за даними звіту, які йому необхідні для оцінки ситуації і протікання виробничих процесів.

Більшість форм звітності є типовими, затвердженими міністерствами та відомствами. Разом з тим, складають звітність за довільними формами, виходячи з потреб управління і контролю діяльності. Так, для відображення різноманітних процесів в галузі тваринництва використовуються такі основні типові форми: Звіт про рух худоби та птиці на фермі, Звіт про рух молока, Звіт про рух матеріалів, Звіт про процеси інкубації, Виробничий звіт.

Недоліком названих звітів є відсутність показників якості. Зокрема, для управління процесу формування стада та використання тварин є такий важливий показник як середня жива маса тварин. Цей показник потрібний для контролю за досягненням живої маси тварин при переведенні їх в ремонтні групи, основне стадо, при прийнятті рішення щодо реалізації тварин з врахуванням стандартів вгодованості, в основу яких покладена жива маса (вища вгодованість, середня, та ін.). Тому вважаємо за доцільне відображати середню масу однієї голови в кілограмах за статеві-віковими групами і за такими позиціями: залишок на початок і кінець місяця, приріст, переведено в інші групи, в основне стадо, реалізація за каналами, за необхідності за всіма показниками руху поголів'я. Крім того, в невеликих господарствах, в яких є лише одна ферма великої рогатої худоби, свиней, та ін., після підсумку даних залишків і руху поголів'я доцільно визначати грошову оцінку. В цьому випадку Звіт про рух худоби та птиці на фермі слугуватиме реєстром аналітичного обліку, відпаде потреба в складанні журналу-ордеру 9 с.г. або інших форм аналітичного обліку. За такими ж показниками слід формувати комп'ютерну програму.

Важливою складовою звітів є широке застосування пояснювальних записок до них. У Звіті про рух тварин і птиці на фермі в пояснювальній записці слід зазначати причини падежу, нестач, відхилень від планових і нормативних показників, перш за все по вихідному поголів'ю, приплоду, приросту, реалізації та інших на розсуд і за вимогою керівника (власника). Вони повинні оформлятися у трьох примірниках, один з

Таблиця 1. Звіт про рух тварин і птиці на фермі за 201__р.

Показники наявності і руху поголів'я	Групи тварин (птиці)													
	Телиці поточного року				Бички поточного року				Телиці минулих років				і т.д.	Разом надх.
	гол.	Жива маса, кг.		вартість, грн.	гол.	Жива маса, кг.		вартість, грн.	гол.	Жива маса, кг.		вартість, грн.		
		всього	1 гол.			всього	1 гол.			всього	1 гол.			
1. Залишок на початок місяця														
2. Приплід														
3. Приріст														
4. Переведено з інших груп														
5. Переведено з інших ферм														
6. Придбання племінної худоби														
7. Переведено з основного стада														
8. Придбання в інших господарствах														
9. Придбання в населення														
10. Безоплатні надходження														
11. Інші надходження														
12. Разом надходжень														
Переведено в інші групи і т.д.														

яких передається керівнику господарства, другий - бухгалтеру, а третій залишається на фермі,

На кінець, побудова звіту буде більш зручною для користування, якщо назву статеві-вікових груп розмістити по вертикалі, а наявність і рух поголів'я - по горизонталі. При внесенні вище зазначених змін і доповнень звіт матиме такий вигляд (табл. 1).

Потребує на наш погляд, внесення змін і у Відомість руху молока. Зокрема, кількість надоеного молока потрібно відображати не тільки в натурних одиницях (літрах), а й в перерахунку на базисну жирність. Витрачання молока на випоювання молодняка тварин зазначати за нормою і фактично, реалізацію молока показувати із реєстрацією жирності у відсотках. В пояснювальній записці до Відомості руху молока вказувати причини невиконання плану, зниження якості молока, відхилення від норм витрачання молока на випоювання тварин.

Якщо на фермах отримують органічно чисте молоко, то цей показник теж потрібно в обліку відображати окремо, оскільки важливо зазначати ефективність екологічно чистої продукції.

Саме такий підхід до формування внутрішньої звітності забезпечить інформаційні потреби менеджерів і сприятиме в складі інших заходів підвищенню ефективності виробництва продукції тваринництва.

Особливого підходу потребує побудова внутрішньої звітності центрів відповідальності щодо витрат та доходів. При цьому потрібно вирішити низку організаційних питань, врахувати вимоги користувачів.

При розробці внутрішньої звітності за центрами відповідальності необхідно врахувати:

- для яких суб'єктів управління має бути призначений даний звіт;
- набір показників, що мають бути відображені в звіті;
- формат звіту;
- джерела (первинні документи) для складання звіту, тобто первинний облік і звітність повинні бути узгодженими.

Внутрішньогосподарський облік повинен відобразити рух матеріальних і фінансових потоків між центрами відповідальності та підприємством в цілому, порядок розрахунків і характер внутрішньогосподарських відносин, забезпечити інформаційну базу для локальних господарських рішень, контролю і оцінки результатів діяльності центрів відповідальності.

Формування внутрішньої звітності здійснюється за етапами і включає низку процедур (див. рис.).

Звітність за центрами витрат та доходів повинна містити не тільки бухгалтерську інформацію, але й планову, нормативну, технічну та ін., тобто в таких звітах має відображатись інтегрована (управлінська) інформація. Важливим елементом (показником) звітів центрів витрат і доходів є відхилення від плану. В пояснювальній записці до такого звіту потрібно розкривати причини відхилень та по можливості їх винуватців.

В якості формату узагальненої внутрішньої звітності про витрати і вихід продукції можна взяти затверджену форму виробничого звіту для сільськогосподарських підприємств (ф. № 10.3а с.-г.). Виробничий звіт передбачено складати за місяць і наростаючим підсумком з початку року в розрізі об'єктів аналітичного обліку (технологічні види і групи тварин - основне молочне стадо, вирощування і відгодівля ВРХ та ін.) за статтями витрат і видами виходу продукції. В цілому у звіті відображається досить значний обсяг інформації про виробництво продукції тваринництва, що в основному забезпечує потреби управління витратами. Проте, на наш погляд, в цей звіт потрібно внести планові показники витрат і виходу продукції. Це суттєво підвищить інформативність звіту, яка дозволить контролювати фактичні затрати і надавати дані для аналізу виконання бюджету і кошторису витрат.

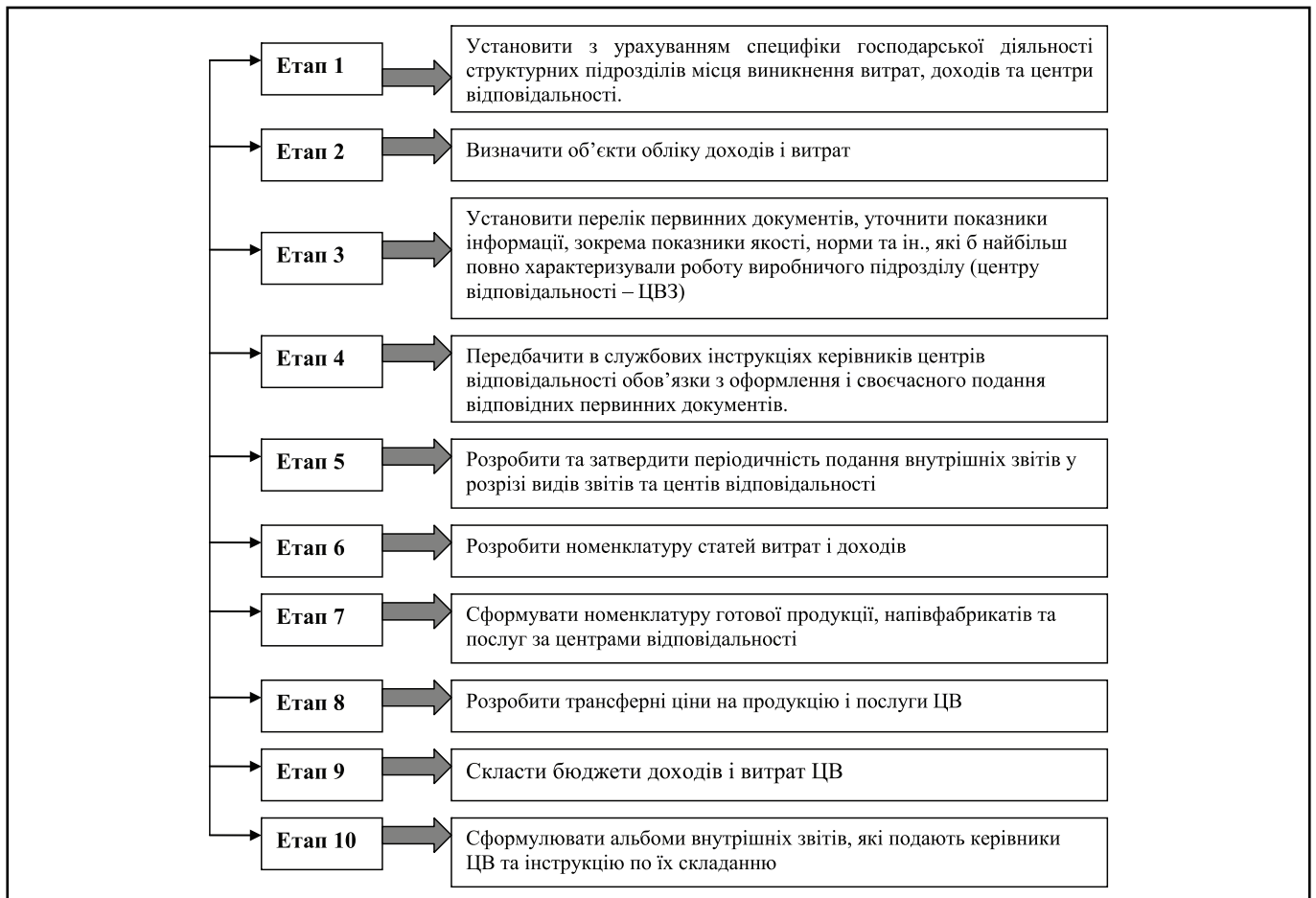
Затрати в звіті потрібно облічувати не тільки за установленною номенклатурою витрат, але й за елементами. Так, наприклад, затрати на корми потрібно деталізувати: корми власного виробництва, куповані корми; по статті "Роботи і послуги" виділяти ті, що надані власними виробництвами і ті, які надані сторонніми організаціями. Така інформація дасть можливість порівнювати власні ресурси із зовнішніми та робити висновки про їх ефективність. В складі статті "Витрати на утримання необоротних активів" потрібно виділяти: оплату праці, відрахування на соціальне страхування, пальне і мастильні матеріали, запасні частини, ремонтні матеріали та ін.

Крім того в звіті потрібно використовувати натуральні показники по трудових затратах (л.-год., л.-дні), кормові одиниці по статті "Корми".

Виробничий звіт по тваринництву складають в бухгалтерії на основі первинних документів, нагромаджувальних відомостей, реєстрів, звітів про наявність і рух матеріальних цінностей та ін.

В кредитовій частині виробничого звіту по тваринництву узагальнюють інформацію про вихід продукції: молоко, приріст живої маси тварин, органічне добриво. Облік ведуть в натуральних одиницях (літри, кілограми, тонни) за плановою собівартістю.

Слід зазначити, внутрішня звітність сільськогосподарських підприємств є важливою складовою частиною облікової системи підприємства, інформація якої дозволяє забезпечити вирішення завдань управління [4, С. 406]. Внутрішня звітність є важливим засобом прийняття управлінських рішень. На основі таких же принципів потрібно формувати внутрішньогосподарську звітність галузі рослинництва в допоміжних га-



Орієнтовані етапи побудови внутрішньої звітності в системі центрів відповідальності підприємства

лузях та інших видах економічної діяльності.

В даній статті обмежимося міркуваннями щодо удосконалення внутрішньої звітності з наявності і руху матеріальних ресурсів, які використовуються в різних галузях. Основною формою такої звітності є Звіт про рух матеріальних цінностей, зміст інформації в якому носить досить статистичний характер. Вважаємо, що форма звіту була б більш динамічною і ефективною, якби мала повніше наповнення інформацією якісного

Таблиця 1. Додаток до форми Звіт про рух матеріальних цінностей (насіння)

за _____ 201__р.
(місяць)

Матеріально-відповідальна особа: Орлик М.С.

Назва ТМЦ	Наявність неліквідів		Надійшло				Витрати (видаток)						І.т.д.		
			від постачальників		від власного виробництва		Посів			Реалізація					
	кількість	сума	Згідно договорів	Фактично	За планом	Фактично	За нормою	Фактично	Відхилення	За нормою	Фактично	Відхилення			
Озима пшениця, ц.	-	-	150	100	370	340	530	540	10	-	-	-			

Пояснення матеріально-відповідальних (службових) осіб: _____

(підпис)

Пропозиції: _____

(підпис)

змісту. Зокрема, для цілей управління важливо знати не лише залишки запасів продукції для прийняття рішення щодо її використання (реалізація, посів, переробка, тощо), але й важливо знати, яка продукція, а особливо запаси, є так званою неліквідною; які виробничі запаси є застарілими за строками їх зберігання на складах та не використовуються у виробництві. Така інформація потрібна для розробки заходів з реалізації невикористовуваних запасів або їх використання з врахуванням залишкового ресурсу. За показниками надходження запасів, продукції, інших товарно-матеріальних цінностей важливою є інформація про виконання договорів за кількісними показниками, строками постачання, тощо. За напрямами використання виробничих запасів (насіння, добрива, паливо-мастильні матеріали, тощо) важливо зазначати їх використання не лише за фактом, а й за нормами (лімітами), зазначаючи відхилення від нормативних показників. Враховуючи те, що Звіт про рух матеріальних цінностей є досить громіздким за наявності великої номенклатури ресурсів, вважаємо, що розширювати затверджену форму наведеними вище якісними показниками не є доцільним. Саме тому пропонуємо складати додатки до даної форми окремо за видами виробничих запасів, продукції в наступному вигляді (табл. 1).

В Додатку фахівці-технологи, матеріально-відповідальні особи (агроном, комірник, бригадир, бухгалтер, тощо) вказують причини невиконання договорів, невикористання окремих товарно-матеріальних цінностей, перевитрати посівного матеріалу, пального та ін.. Крім того зазначаються пропозиції по ліквідації відхилень.

Висновки та пропозиції з подальших досліджень. Запропоновані пропозиції з удосконалення внутрішньогосподарської звітності сприятимуть поліпшенню управління та підвищенню його оперативності. З метою подальшого підвищення ефективності інформаційного забезпечення менеджменту доцільно внести зміни в різні інформаційні системи, перш за все такі, які стосуються якісних характеристик, технологічних та інноваційних процесів. Важливо, щоб всі інформаційні системи були взаємоузгодженими, доповнювали одна одну та слугували єдиною інформаційною базою для забезпечення управління виробництвом сільськогосподарської продукції.

Література

1. Бутинець Ф. Ф. Звітність підприємства: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / за ред. Ф. Ф. Бутинця, Н. А. Остап'юк. - Житомир : ЖДТУ, 2005. - 428 с.
2. Верига Ю.А. Звітність підприємств [навч. посіб.] [2-е вид.] / Ю. А. Верига, З. М. Левченко, І. Д. Ватуля. - К. : Центр учбової літератури, 2008. - 776 с.
3. Ластовецький В. О. Виробничо-комерційний облік і внутрішньогосподарська (управлінська) звітність за центрами витрат і відповідальності. - Чернівці : Місто, 2003. - 156 с.
4. Магопець О. А. Організація внутрішньогосподарського контролю на сільськогосподарських підприємствах / О. А. Магопель // Зб. Вісник Львівської комерційної академії. Львів, 2004. - № 16. Сер. "Економіка". - С. 310-316
5. Огійчук М. Ф. Фінансовий та управлінський облік на сільськогосподарських підприємствах: підручник / М. Ф. Огійчук, В. Я. Плаксієнко, М. І. Беленкова та ін. / За ред. проф. М. Ф. Огійчука - К.: Алерта, 2009. - 1056 с.
6. Пантелеєв В. П. Внутрішньогосподарський контроль: методологія та організація: [монографія]. - К.: ДП "Інформ.-аналіт. агентство", 2008. - 491 с.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати". - Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>

УДК 33 (477):005.591.6

Беззубець Л.Л.,

викладач кафедри економіко-математичних дисциплін
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ДЕРЖАВНИЙ ВПЛИВ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

У статті висвітлено тенденції інноваційного розвитку в Україні. Розглянуто основні проблеми інноваційної моделі розвитку вітчизняної економіки. Визначено шляхи державного впливу на розвиток даної моделі: правового врегулювання та фінансового забезпечення.

Ключові слова: інноваційна модель, ринкова економіка, правове врегулювання, державне фінансування, інвестиції, інновації, діяльність, інноваційні процеси, .

В статье освещены тенденции инновационного развития Украины. Рассмотрены основные проблемы инновационной модели развития отечественной экономики. Обозначены пути государственного влияния на развитие дано модели: правовое регулирование и финансовое обеспечение.

Ключевые слова: инновационная модель, рыночная экономика, правовое регулирование, государственное финансирование, инвестиции, инновации, деятельность, инновационные процессы.

This article reviews the trends of innovation development of Ukraine. The basic problems of an innovative model of the domestic economy. The ways of state influence on the development of this model: the legal regulation and financial support.

Key words: innovative model, market economy, legal settlement, public finance, investment, innovation activity, innovation processes.

Актуальність проблеми. Актуальність інноваційної моделі розвитку зумовлюється швидким зростанням впливу науки та новітніх технологій на соціально - економічний розвиток, що відбувся протягом останніх років. Нові технології змінили структуру світової економіки. Не спроможність країни здійснити структурну перебудову економіки відповідно до ново-технологічного укладу гальмує її розвиток та призводить до економічної деградації.

В умовах ринкової економіки проблема інновації підприємства набувають особливого значення, коли фінансування є головною перешкодою на шляху інноваційного процесу.

Головними проблемами, що ускладнюють розвиток інноваційної моделі в Україні, є фактичне спрямування державної політики на закріплення моделі економіки, яка ґрунтується на низько - технологічних укладах, та слабкий розвиток ринкових інституцій.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Інноваційну моделі розвитку досліджують такі вітчизняні та закордонні наукові, як Багал Ю., Гриньов В., Гохберг Л., Завлін П., Іл'єнкова С., Кузьмін О., Кокорін Д., Лапко О., Менделі Л., Морозов Ю., Твісс Б., Туган - Барановський М.І., Фатхутдінов Р., Чухрай Н., Шумпетер І. та ін. Проте дане питання, ще й досі не знайшло свого вирішення.

Мета проблеми, висвітлити проблематику інноваційної моделі розвитку вітчизняної економіки. Визначити шляхи державного впливу на розвиток даної моделі: правового врегулювання та фінансового забезпечення.

Виклад основного матеріалу. Перехід до інноваційної моделі розвитку економіки - найхарактерніша прикмета сучасного етапу в розвинутих країнах. Реалізація економічних цілей суспільства пов'язана з інноваційним типом розвитку, в основі якого закладений безперервний і цілеспрямований процес пошуку, підготовки та реалізації нововведень, які дають змогу не тільки підвищити ефективність функціонування суспільного виробництва, а принципово змінити способи його розвитку.

Інновація, нововведення, інноваційна діяльність та інноваційна політика - це нові категорії, які з'явилися в економічному розвитку нашої країни на етапі формування ринкових відносин [7, с. 25].

Україні довелося зіткнутися зі складним завданням побудови ринкової економіки, яка підвищує рівень життя усіх громадян країни та забезпечує для неї належне місце лідера у світовій економіці. Діюча ринкова економіка складається з багатьох взаємопов'язаних складових, однак, однією з основних складових є надійна та послідовна фінансова та не фінансова інформація, що сприяє інвестиціям в місцеві підприємства та надає підприємствам доступ до фінансування на найбільш сприятливих умовах. Розвиток ринкової економіки призводить до збільшення кількості робочих місць, зростання недержавних пенсійних фондів, а також альтернативних можливостей щодо інвестування для подальшого розвитку економіки.

Інновації, особливо у промисловості, - суттєвий елемент підвищення ефективності економіки. Промислова інновація починається з ідеї і проходить фази дослідження, розробки та створення нових зразків продукції, технологій чи послуг та їх комерціалізацію.

Формування інноваційної економіки потребує значних фінансових ресурсів, тому переваги від застосування інноваційної моделі отримали перш за все багаті країни. Для економік, що розвиваються, досягнення цих переваг залежить від ефективності їх спеціальної інноваційної політики проривного типу, що полягає в дієвому державному стимулюванні прогресивної структурної перебудови економіки та реформуванні сфер освіти, науки, інноваційної діяльності на основі наявного науково - технічного потенціалу та з урахуванням світових тенденцій науково - технологічного розвитку.

Джерелом фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт країн із ринковою економікою виступають державні бюджети, державні спеціальні фонди, власні (зароблені) кошти виконавців наукових розробок (промислових фірм, приватних некомерційних організацій і вищих навчальних закладів).

Пряме фінансування переважно впливає на прискорення процесу у сфері наукових досліджень та освоєнні новітніх галузей промисловості, а створення пільгових умов підвищує технічний рівень виробничої бази діючих підприємств, стимулює впровадження ними прогресивних технологій та результатів прикладних досліджень і нововведень. [8, 400 с.]

Якщо Україна має намір інтегруватися до європейського співтовариства, забезпечити суспільний добробут європейського рівня, то запровадження такої моделі виглядає безальтернативним і на цей час має реальні передумови (інноваційний потенціал). Відмова від інноваційної політики може призвести до деградації економічних процесів - оскільки стабілізаційне зростання останніх років (відновлення потенційного ВВП) не є достатнім свідченням позитивних довгострокових перспектив української економіки і підвищення її конкурентоспроможності у світовому економічному просторі.

Конкретні шляхи переходу національної економіки до інноваційної моделі розвитку залежать від наявного у країні інноваційного потенціалу, зокрема мережі наукових організацій, насиченість економіки науковими кадрами та освіченості робочої сили; обсягів фінансування наукової і науково - технічної діяльності організацій; насиченості економіки науковими кадрами та освіченості робочої сили; обсягів фінансування наукової - технічної діяльності; рівня інноваційної активності промислових підприємств та динаміки виробництва інноваційної продукції; наявності платоспроможного попиту на інноваційну продукцію.

На сьогодні можна стверджувати, що Україна зберігає можливість впровадження інноваційної моделі економіки. Водночас, набувають стійкого характеру негативні тенденції, подальше зміцнення яких може надовго відсунути перспективу такого впровадження. Головними проблемами, що ускладнюють розвиток інноваційної моделі в Україні, є фактичне спрямування державної політики на закріплення моделі економіки, яка ґрунтується на низько - технологічних укладах, та слабкий розвиток ринкових інституцій.

З'ясування проблем, що гальмують розвиток інноваційної складової української економіки, можливе лише за умови врахування вирішального значення, якого набули в Україні на початку ринкової трансформації суб'єктивні рішення, що приймаються на рівні як державних органів управління, так і окремих потужних суб'єктів господарювання, які мають монопольне становище на ринку.

Головними чинниками, які гальмують розвиток інноваційної складової вітчизняної економіки, є, по - перше, фактична спрямованість державної політики на закріплення моделі економіки, що ґрунтується переважно на низько - технологічних укладах; по - друге, нерозвиненість ринкових інституцій. Склалася ситуація, за якої об'єктивна незрілість ринкового середовища посилюється невідповідною державною економіч-

ною політикою.

Крім цього, можна віднести недосконалість стратегічного інноваційного менеджменту, недостатність інституційного забезпечення інноваційної діяльності, відсутність попиту на інновації, - є фактично похідними від названих.

Однією з головних проблем, що гальмують розвиток високотехнологічного сектору економіки, залишається відсутність фінансування та недостатньо ефективна державна інноваційна політика, що призводить до скорочення числа наукових працівників, ускладнює отримання економічної віддачі у вигляді завершених інноваційних пропозицій та їх реалізації у сферах вітчизняної економіки. Відсутність у країні попиту на результати наукових досліджень, неповноцінність державної системи захисту прав інтелектуальної власності та механізм мів комерціалізації інтелектуального продукту позбавляють стимулів потенційних суб'єктів інноваційної діяльності та призводять до субсидювання економік більш розвинутих країн за рахунок безкоштовного трансферу як висококваліфікованих фахівців, так і результатів фундаментальних досліджень.

Інноваційний процес гальмується недостатністю інституційного забезпечення інноваційної діяльності, що виявляється у відсутності розвинутого ринкового середовища загалом та зокрема - в незавершеності та безсистемності формування відповідної нормативно - правової бази інноваційного розвитку.

Державна політика інноваційного розвитку характеризується непослідовністю, відсутністю чіткої концепції національних інноваційних пріоритетів і системного підходу до розвитку інноваційної діяльності (національної інноваційної системи). Фактично, пріоритетна державна підтримка спрямовується на низько технологічні галузі та виробництва, що зумовлює формування і закріплення в країні такої моделі економіки, яка не потребує інновацій і є конкурентоспроможною на світовому ринку за рахунок дешевої робочої сили та визиску ресурсів.

Для здійснення ефективної інноваційної діяльності важливу роль відіграє законодавче та нормативно-правове забезпечення, яке в Україні започатковано Законом України "Про основи державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності"

Закону України "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки" [3] відповідає створення вітчизняних технологічних парків. Вся продукція цих структур є інноваційною і високотехнологічною.

Закон України "Про інноваційну діяльність" визначає її об'єкти, кількість яких надзвичайно велика. На їх здійснення необхідні величезні фінансові та матеріальні ресурси, що, як відомо, в нашій державі обмежені. Це вимагає визначити пріоритети інноваційної діяльності.

Проте, держава має відігравати активнішу роль у створенні загальнонаціонального попиту на інновації; впровадити широкий набір інструментів, які не потребують значних видатків із бюджету, але за рахунок розбудови мотиваційного поля здатні багаторазово посилити інноваційну складову економіки. Водночас з метою піднесення рівня платоспроможного (а отже - вимогливого) внутрішнього попиту та надання імпульсу до інновацій внутрішньому виробникові необхідно відчутно підвищити рівень оплати праці - як перший інвестиційний внесок у людський капітал.

Успішність економічної діяльності в інноваційній сфері останнім часом дедалі тісніше ставиться у залежність від ступеня залучення кредитних ресурсів банківських установ до системи фінансового забезпечення відтворювальних процесів. Таким чином, банки стають одними з учасників інноваційного процесу, забезпечуючи не тільки його фінансування, а й зв'язок між усіма учасниками - державою, інвестиційно-інноваційними фондами, науково-технічними установами та споживачами. Проте існуючі механізми кредитування і надто високі ставки за кредити в Україні не сприяють надходженню фінансових ресурсів у сферу інновацій.

Витрати на дослідження і розробки та їх частка у ВВП країни є індикаторами національного рівня підтримки процесів створення та використання нових знань. Опосередковано вони свідчать про інноваційні можливості країни та масштаб накопичення нових знань для прогресивного розвитку. Країнам, в яких економіка має за основу знання, притаманне швидке зростання частки та обсягів високотехнологічної продукції. За головними показниками інноваційної економіки Україна сьогодні відчутно відстає від розвинутих країн і подібних країн. Порівняно низькими є індекси конкурентоспроможності вітчизняної економіки, готовності країни до функціонування у глобальних мережах, незначними - частки високо - технологічного експорту в загальному обсязі експортованих товарів і послуг та вітчизняної високотехнологічної продукції на світовому ринку, низькою є дохідність вітчизняних наукомістких товарів.

Водночас, Україна зберігає можливості переходу до інноваційної моделі економічного розвитку. У багатьох напрямках науково - дослідницької і високотехнологічної діяльності її позиції залишаються конкурентоспроможними. Реалізація зазначених можливостей визначальним чином залежатиме від спрямування державної політики на підтримку високотехнологічних галузей виробництва вибору головного вектору міжнародної інтеграції України, поглиблення її участі у міжнародному науковому та науково - технічному співробітництві, у спільних з провідними країнами світу дослідницьких і виробничих проектах.

Висновки. Держава повинна здійснювати пряме фінансування інноваційних проектів, стимулювати інвестиції в інноваційні проекти з боку приватних і державних підприємств через створення пільгових умов

для тих підприємств, які впроваджують прогресивну техніку і технології, а також займаються науково-дослідною діяльністю.

В світі формується так звана економіка, що ґрунтується на знаннях. Це актуалізує питання інноваційної діяльності, яка, як з'ясувалося, є фактично неодмінною умовою побудови ефективної економіки, конкурентоспроможної на світових ринках. Таким чином, необхідність переходу України на інноваційну модель розвитку є незаперечною.

Література

1. Закон України "Про інноваційну діяльність" // Відомості Верховної Ради України. - 2002. - № 36. - С. 266.
2. Закон України "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки" // Урядовий кур'єр. - 2001. - 8 серпня.
3. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін. / Ю. М. Бажал - К., 1996.
4. Гаман М. В. Державне управління інноваціями: Україна та зарубіжний досвід: монографія / М.В. Гаман - К. : Вікторія, - 2004. - С. 104-131.
5. Коюда В. Інноваційна діяльність в Україні. / В. Коюда // Фінанси України. - 2002. - №10. - С. 99-102.
6. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання. / Лапко О. - К. : ІЕП НАНУ, 2001.
7. Патон Б. Інноваційний шлях розвитку економіки України. / Б. Патон // Вісник НАН України. - 2001. - № 2. - С. 11-12.
8. Стадник В. В. Економіка і організація інноваційної діяльності. Навч. посібник. / В. В. Стадник - М. : Видавничий центр "Академія", 2005 р. - 400 с.
9. Федоренко В. Г. Шляхи підвищення ефективності інвестицій в Україні / В. Г. Федоренко - К. : Науковий Світ, 2003.

УДК 330.35

Дибя Л.М.,

старший викладач кафедри економічної теорії та методології наукових досліджень
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

СУТНІСТЬ ПОНЯТЬ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ЕКОНОМІЧНИХ КАТЕГОРІЙ

У роботі узагальнено існуючі підходи до сутності понять "інтелектуальний потенціал" та "інтелектуальний капітал". Досліджено процес перетворення інтелектуального потенціалу економічного суб'єкта в його інтелектуальний капітал.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, капітал, інтелектуальний капітал, економічне зростання, світова економіка, ринкова система, трансформація економіки.

В работе обобщены существующие подходы к сущности понятия "интеллектуальный потенциал" и "интеллектуальный капитал". Исследован процесс превращения интеллектуального потенциала экономического субъекта в его интеллектуальный капитал.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, капитал, интеллектуальный капитал, экономический рост, мировая экономика, рыночная система, трансформация экономики.

In the article the paper summarizes existing approaches to the nature of the concepts of "intellectual capacity" and "intellectual capital". The process of converting intellectual potential economic entity in its intellectual capital.

Keywords: intellectual capacity, capital, intellectual capital, economic growth, global economy, the market system, the transformation of the economy.

Актуальність. Однією з найскладніших проблем сучасної ринкової трансформації економіки України є проблема ефективного використання та подальший розвиток інтелектуального потенціалу суспільства. Перехід від командно-адміністративної до ринкової системи супроводжується скороченням обсягів фінансування установ освіти і науки, видатків на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи, зменшенням частки продуктів інтелектуальної праці у структурі національного виробництва, відпливом наукових-технічних працівників за межі держави. Все це різко актуалізує дослідження процесів формування та розвитку інтелектуального потенціалу суспільства, причин і наслідків спаду у сфері інтелектуальної діяльності, а також шляхів його подолання в умовах перехідної економіки України.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку світової економіки переконливо свідчать, що для України не може бути іншого шляху прогресу, ніж формування економіки інтелектуально-інноваційного типу. Адже Україна завжди характеризувалася значним рівнем накопиченого інтелектуального потенціалу, ефективно використання якого могло б забезпечити зростання економіки нашої держави, її входження в групу європейських країн-лідерів за соціально-економічним розвитком. У вітчизняній економічній науці проблеми

ефективного використання та розвитку інтелектуального потенціалу досліджені ще недостатньо.

Дослідники здебільшого приділяють увагу окремим його складовим, таким як наука, освіта, об'єкти інтелектуальної власності тощо. Водночас залишаються недостатньо вивченими чинники формування інтелектуального потенціалу та вплив на цей процес макроекономічного середовища.

Саме ці обставини зумовлюють посилення уваги до інтелектуального потенціалу та його трансформації в інтелектуальний капітал. Однак, для з'ясування змісту інтелектуального потенціалу необхідно розглянути його концептуальні відмінності з іншими економічними категоріями, зокрема, інтелектуальним капіталом.

Ступінь дослідження. У вітчизняній і зарубіжній літературі існує чимало фундаментальних праць, присвячених вивченню різноманітних аспектів інтелектуальної діяльності, інтелектуального потенціалу та інтелектуального капіталу. Інтелектуальну діяльність досліджували такі економісти кінця XVII - середини XIX ст., як В. Петі, А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. С. Міль, К. Маркс, Ф. Ліст; кінця XIX ст. - першої половини XX ст., як А. Маршал, М. Туган-Барановський, Й. Шумпетер, М. Вебер.

Наприкінці XX ст. економічна наука значну увагу приділяє аналізу таких складових інтелектуального потенціалу як освіта, наука, інформаційно-комунікаційні технології, інтелектуальний капітал. Вагомий внесок у вивчення цієї проблеми зробили Д. Бел, Дж. К. Гелбрейт, В. Росток, Т. Шульц, Г. Бекер, Л. Туроу, Дж. Вейзі, М. Фішер, М. Блауг, Е. Денісон, Ф. Махлуп, Е. Брукінг, К. Свейбі, Л. Едвінсон, М. Мелоун, П. Салліван, А. Тофлер, Т. Стюарт та інші. Питання пов'язані з інтелектуальним потенціалом вивчали у своїх працях такі вітчизняні науковці як О. Бутнік-Сіверський, О. Грішнова, Б. Леонтьєв, В. Іноземцев, Л. Федулова, А. Чухно, І. Мойсеєнко, М. Демчишин, В. Гейць, С. Вовканич, Л. Семів, Ю. Гава, Н. Ушенко, А. Гапоненко, Т. Бауліна, С. Злупко та інші, які комплексно досліджували концепцію інтелектуального потенціалу.

Основний зміст. Сьогодні все частіше в практиці господарювання використовуються терміни "власність" "потенціал", "капітал" які за видами та ознаками характеризують відповідну майнову, фінансову та господарську діяльність суб'єктів ринку. Кожному елементу ринку відповідають певні характеристики, закони розвитку, специфіка взаємодії і взаємовпливу. Одночасно, ринок стимулює розвиток творчої інтелектуальної праці, впровадження у суспільне виробництво новітніх технологій, винаходів, корисних моделей, програмних продуктів тощо.

Слід зазначити, що елементами товарності є не лише матеріальні речі, предмети і послуги, а й результати інтелектуальної праці - ідеї, управлінські рішення, винаходи. Ось чому, в ринковому середовищі по відношенню до результатів інтелектуальної праці використовують терміни "інтелектуальна власність" "інтелектуальний потенціал", "інтелектуальний капітал", тощо.

Тому, на сучасному етапі ринкової трансформації економіки України існує потреба подальшого дослідження інтелектуального потенціалу суспільства. На перший план при цьому виходять проблеми удосконалення інституційної бази формування і захисту інтелектуального потенціалу, розроблення пропозицій та рекомендацій щодо напрямів стимулювання його розвитку в перехідній економіці України.

Основні складові інтелектуального потенціалу України сформувались в умовах командно-адміністративної економіки. Саме тому додаткової актуальності досліджуваній проблемі надає необхідність їх включення у систему ринкових відносин. Існує потреба у глибшому дослідженні механізму ціноутворення на ринку інтелектуальних продуктів, проблеми захисту об'єктів інтелектуальної власності та впливу економічної політики на розвиток інтелектуального потенціалу України.

У науковій літературі поняття "інтелектуальний потенціал" та "інтелектуальний капітал" часто використовуються як взаємозамінні. З метою визначення спільних і відмінних рис між цими поняттями детальніше зупинимося на їх сутнісній характеристиці та умовах, за яких інтелектуальний потенціал економічного суб'єкта (підприємства, регіону, держави) здатний перетворитися в його інтелектуальний капітал.

Аналіз літературних джерел із даної проблематики дозволяє виділити три підходи до трактування поняття "інтелектуальний потенціал": ресурсний, функціональний та цільовий підходи; і три підходи до трактування поняття "інтелектуальний капітал": сукупність цінностей, процес, результат.

Представники ресурсного підходу (Б. Данилишин, В. Куценко, О. Грішнова, І. Каленюк, О. Бутнік-Сіверський, А. Красовська, А. Гадзало, В. Зінов трактують інтелектуальний потенціал як сукупність інтелектуальних ресурсів: знання, здібності населення, система освіти, комп'ютерне забезпечення, система зв'язку, бази даних (бібліотеки та електронні системи), система науки та інтелектуальну власність.

У рамках функціонального підходу досліджують дану категорію такі науковці, як Ю. Канигін, К. Матусевич, С. Вовканич, Є. Панченко, В. Орищенко, М. Долішній, О. Яновський. Сутність інтелектуального потенціалу згідно даного підходу полягає у здатності економічних суб'єктів виконувати певні дії з метою відтворення їх інтелектуальних ресурсів.

Представники цільового підходу (С. Мочерний, В. Прошак, О. Довгань, І. Мойсеєнко, М. Демчишин, О. Кендюхов, М. Гуревичов, О. Стефанишин, Н. Городянська, В. Гулько, В. Мурашко) при визначенні інтелектуального потенціалу акцентують увагу на здатності сукупності інтелектуальних ресурсів досягати поставлених цілей [3, с.222].

Зважаючи на вище зазначені підходи, сформуємо власну дефініцію поняття "інтелектуальний потенціал". Під інтелектуальним потенціалом будемо розуміти певні можливості економічного суб'єкта створювати, накопичувати та ефективно використовувати інтелектуальні ресурси з метою забезпечення високого рівня його розвитку та конкурентоспроможності.

Щодо другої категорії, то з позиції сукупності цінностей інтелектуальний капітал розглядається як актив, що володіє здатністю приносити дохід (представниками даного підходу є В. Садовський, Є. Стеценко, Б. Леонтьєв, С.Клімов, В. Іноземцев, К. Тейлор, Л. Мельник, Л. Чухно та ін.).

Із позиції процесу сутність інтелектуального капіталу полягає в його здатності до відтворення, у можливості залучення інтелектуального капіталу в процес кругообігу, в якому здійснюється його виробниче споживання (у рамках даного підходу досліджують дану категорію такі науковці, як О. Бутнік-Сіверський, Л.Едвінсон, С.Алберт, К. Бредли, Д. Белл та ін.).

Сутність інтелектуального капіталу як результату полягає у його здатності до приросту та забезпечення конкурентних переваг суб'єкта (представниками даного підходу є Е. Брукінг, Т. Стюарт, Д. Клейн, Л. Прусак, Ю. Гава, Х. Макдональд та ін. [3, с. 225-226].

Зосередимо увагу на більш детальному розкритті економічного змісту поняття "інтелектуальний капітал".

Інтелектуальний капітал - це знання, які можуть бути перетворені в прибуток та оцінені. Таке широке визначення, на думку російських фахівців, охоплює будь-які технологічні, управлінські та ринкові новини, які можуть бути інновацією, тобто приносити додатковий прибуток[2]. Але поняття "капітал" і, зокрема, "інтелектуальний капітал" в умовах ринку мають дещо іншу економічну природу.

Капітал - це авансована вартість, що в процесі свого руху приносить вартість, тобто "самозростаючу" вартість. За своїм соціально-економічним змістом капітал не є майном. Вчення про додаткову вартість є основою економічної теорії К.Маркса. Якщо розглядати капітал з позиції речових факторів виробництва, тобто як сукупність засобів виробництва, які принесуть дохід їх власникові, то, наприклад, А.Сміт розглядав капітал як запас, що використовується для господарських потреб і приносить дохід [2]; Д. Рікардо - як ту частину багатства, що зайнята у виробництві і необхідна для проведення в дію праці; Дж.С.Міль - як попередньо накопичений запас продуктів минулої праці; А. Маршалл - як сукупність речей, без яких виробництво не могло б здійснюватись з рівною ефективністю, але які не є безплатними дарами природи [2].

Якщо розглядати капітал як певне вкладення, що дає змогу отримувати дохід, то до нього треба віднести і вкладення у робочу силу (Г. Беккер, Дж. Мінсер). Цей підхід має назву "концепція людського капіталу".

З позиції П. Самуельсона, капітал складається з таких факторів виробництва: природні ресурси; ресурси людської праці; капітальні блага, вироблені самою економічною системою [5, с.147].

Як бачимо, перетворення звичайних грошових знаків на капітал включає як чисто технічні, техніко-організаційні моменти, так і соціально-економічні. Капітал як такий може існувати лише за певних соціально-економічних умов, до яких відносять: 1) високорозвинене товарне виробництво і обіг; 2) наявність такої мотивації діяльності виробника, як особисте збагачення; 3) зосередження у частини господарчих агентів значної частки засобів виробництва, тобто певний ступінь концентрації виробництва і капіталу; 4) відсутність власних засобів виробництва у частини господарчих агентів, що змушує їх найматися [5, с. 206-207].

Якщо все означене про капітал підсумувати, то можна визначити загальні властивості капіталу, які зводяться до таких узагальнень:

- капітал має вартісну оцінку і є "самозростаюча" вартість;
- капітал виступає як економічна категорія і за своїм соціально-економічним змістом не є майном;
- капітал існує лише за певних соціально-економічних умов, властивих ринковому середовищу;
- капітал розглядається як авансована вартість і після завершення кругообігу повертається з додатковим доходом;
- капітал є частина багатства (фінансових ресурсів) підприємця (сума вартісної оцінки майна та коштів), може бути інновацією.

Інтелектуальний капітал - це один з різновидів капіталу, який має відповідні ознаки капіталу і відтворює, одночасно, характерну лише йому (інтелектуальному капіталу) специфіку і особливості. Він має надзвичайно складну сутність та багатовекторність прояву, що визначається механізмом його функціонування. До інтелектуального капіталу відноситься продукт розумової, інтелектуальної праці, продукт творчих зусиль. Щоб глибше усвідомити поняття та механізм функціонування інтелектуального капіталу, слід поділити його на окремі складові елементи з наступним групуванням за однорідними ознаками, тобто здійснити його класифікацію.

Класифікацію видів інтелектуального капіталу здійснюють за різними ознаками залежно від цілі та завдань, які при цьому вирішуються. Зауважимо також, що питання класифікації інтелектуального капіталу є дискусійним і недостатньо висвітленим у спеціальній літературі[2].

За формою власності інтелектуальний капітал може бути приватним, колективним та державним в залежності від суб'єкта, який володіє, користується і розпоряджується результатом інтелектуальної творчої

діяльності. Зазначені позиції закріплені в Конституції України (ст.41).

В основу інтелектуального капіталу входить інтелектуальна власність - це результат інтелектуальної творчої діяльності, результат власного творчого пошуку, який має бути певним чином об'єктивний, втілений у певну об'єктивну форму та має бути здатним до відтворення [6, с. 7].

Що стосується приватної або колективної (група приватних осіб) форми власності, то зрозуміло, якщо мається на увазі, кому належить результат власного творчого пошуку. Що ж стосується державної форми інтелектуальної власності, то до неї відносять продукт інтелектуальної праці, створений на замовлення державних органів влади за рахунок бюджетних коштів. Або, за традицією, продукт інтелектуальної праці належить суб'єкту господарювання (підприємству, об'єднанню тощо), який утворений органами держави (місцевого самоврядування; Кабінетом Міністрів України, за наказом міністерств і відомств), що відповідає законам України "Про власність", "Про підприємства в Україні" тощо.

Власний інтелектуальний капітал може бути на балансі суб'єкта господарювання, наприклад, у формі капітальних інвестицій, тобто на стадії створення (розробки) нематеріальних активів. Що стосується строкового інтелектуального капіталу, то на балансі суб'єкта господарювання такий капітал знаходить відображення у вигляді нематеріальних активів, які в залежності від виду мають відповідний термін знаходження згідно законодавства України про охорону інтелектуальної власності. Так, наприклад, правова охорона суб'єктів інтелектуальної власності надається з певних умов на конкретно визначений строк: винахід - на 20 років, корисна модель - на 5 років, промисловий зразок - на 10 років тощо[2].

Чинним законодавством також передбачено здійснення, наприклад, щорічної (для винаходів) підтримки їх дії, шляхом сплати зборів за дії, які пов'язані з охороною права на об'єкти інтелектуальної власності[1, с.187].

Виходячи з класифікації видів інтелектуального капіталу за різними ознаками доцільно розглядати інтелектуальний капітал з загальних позицій, з позиції філософської категорії, і з позиції конкретної науки - як економічну категорію.

З позиції філософської категорії, інтелектуальний капітал розглядається як здатність до мислення, пізнання, особливо до його вищих теоретичних рівнів, що властиво інтелекту. По відношенню до капіталу, в цьому випадку, інтелектуальний капітал розглядається як накопичення наукових, теоретичних і практичних знань людства, суспільства про відповідні дії, процеси, проблеми вирішення. Це є категоріальна структура мислення, яка формується на базі суспільного пізнання в процесі удосконалення, пошуку нового на основі універсальних форм мислення.

Інтелектуальний капітал можна розглядати і як систему знань, яка базується на системному характері людського мислення, з метою оперувати ними (знаннями) діалектично, тобто як взаємопов'язаними, рухливими, суперечливими, такими, що переходять одна в одну або узагальнюються, викристалізуються, стверджуються [7, с. 267].

В цьому процесі - людина, яка удосконалює, узагальнює, є винахідник. Вона шукає нові рішення, розв'язує завдання і розглядається як носій ідеї, розробник інтелектуального продукту. Але це не є ще людським капіталом, хоча їй (людині) властиві сукупність знань, навичок, творчих здібностей, тому що людський ресурс повинен себе реалізувати в інтелектуальний продукт. А це можливо досягти в процесі розробки, пошуку, узагальнення за певних соціально-економічних умов, до яких належать наявність мотивації, концентрація розумових зусиль, споживча зацікавленість, корисність для суспільства тощо.

Людський капітал - це скоріше вартісна оцінка роботи сукупності працюючих на відповідному фаховому рівні, які розглядають як потенційні носії ідеї, спрямованих на процес розробки інтелектуального продукту корисного для суспільства. В цьому випадку ефективність живої праці буде визначатися кількістю створеного інтелектуального продукту на одиницю робочого часу. Цей показник може характеризувати людський потенціал, якщо визначати потенційні можливості створювати інтелектуальний продукт за відповідний термін.

Як економічна категорія, інтелектуальний капітал розглядається з позиції авансованої інтелектуальної вартості, що в процесі свого руху приносить більшу вартість за рахунок додаткової вартості. Таке трактування інтелектуального капіталу може бути визначене як соціально-економічне[2].

Використання інтелектуальної власності в господарській діяльності з економіко-фінансових позицій є її комерціалізація. Проблема комерційного використання результатів інтелектуальної діяльності сьогодні ще не достатньо вивчена. Це комплексна, багатогранна проблема, що містить в собі правові, технологічні, економічні виробничі та інші питання[4, с. 147].

Механізм комерціалізації є відтворення руху інтелектуального капіталу з метою отримання продукту. На думку російських фахівців, для менеджера інтелектуальний капітал має дві основні компоненти: людський капітал та інтелектуальні ресурси. Людський капітал чи інтелектуальна сила створюють інновації і те, що можна описати і ідентифікувати, стає інтелектуальними ресурсами. Деякі інтелектуальні ресурси звичайно ті, що мають більший комерційний потенціал, отримують правову охорону і стають інтелектуальною власністю [2].

З означених позицій в чистому вигляді інтелектуальний капітал - це створений або придбаний інтелектуальний продукт, який має вартісну оцінку, об'єктивований та ідентифікований (відокремлений від підприємства), утримується підприємством (суб'єктом господарювання) з метою ймовірності одержання прибутку (додаткової вартості). Вартість інтелектуального продукту (товару), що створений за умов застосування найманої праці, описується всім відомою формулою К. Маркса, а саме як сума постійного, змінного капіталу та додаткової вартості. Вартісна оцінка інтелектуальної власності є інтелектуальний капітал, який об'єктивований та ідентифікований з позиції створеного або придбаного інтелектуального продукту, який набув право інтелектуальної власності.

При використанні створеного інтелектуального продукту безпосередньо на самому підприємстві, додаткова вартість складається з двох складових, а саме, з частини додаткової вартості, яка входить до складу інтелектуального капіталу, отриманого в чистому вигляді, і з решти додаткової вартості, яка отримана при реалізації продукції з використанням інтелектуального капіталу в чистому вигляді, тобто на умовах використання вже оновлених або удосконалених засобів і предметів праці, найманої робочої сили.

Більшість економістів стверджують, що інтелектуальний капітал - це ефективно використаний в економічній діяльності інтелектуальний потенціал. Зокрема, у колективній праці вітчизняних науковців "Україна: інтелект нації на межі століть" інтелектуальний капітал визначається як інтелектуальний потенціал, який активно використовується у процесах економічного розвитку [7, с 69].

Далі необхідно визначити зв'язок між ключовими поняттями - інтелектуальні ресурси, інтелектуальний потенціал та інтелектуальний капітал.

Інтелектуальні ресурси - це сукупність людей, які мають необхідну професійну підготовку, необхідні знання і вміння та сукупність результатів їх інтелектуальної праці у вигляді програмних, технічних, технологічних, організаційно-структурних засобів, інформації і налагоджених комунікаційних зв'язків, які можуть бути використані як джерела доходів. Інтелектуальний потенціал - це можливості, створені інтелектуальними ресурсами. Інтелектуальний капітал - це реалізований (ефективно використаний) інтелектуальний потенціал.

Отже, інтелектуальний потенціал є узагальненою характеристикою інтелектуальних ресурсів, відповідно до місця і часу. Інтелектуальний потенціал може характеризувати сучасне з погляду практичного використання наявних економічних можливостей, що дає змогу розмежувати реалізований і нереалізований потенціал. Очевидно, що інтелектуальний потенціал є за величиною більшим, ніж інтелектуальні ресурси, тому помилково ототожнювати інтелектуальні ресурси та інтелектуальний потенціал, тому що інтелектуальний потенціал - це можливості, надані інтелектуальними ресурсами у певний час і у майбутньому, які можуть бути використані для досягнення певної мети.

Відмінність інтелектуального потенціалу та інтелектуального капіталу найлегше зрозуміти, розглядаючи дані поняття на рівні індивіда. Різницю між цими двома поняттями можна дослідити через призму залучення їх в економіку. Інтелектуальний капітал на рівні особистості - це формалізовані здібності людини, які стали об'єктами інтелектуальної власності: знання, вміння, навички, набуті людиною у процесі навчання (самонавчання), винаходи, які запатентовані або твори мистецтва і культури, на яких поширено авторське право тощо.

Таким чином, інтелектуальний капітал можна визначити як тільки ті здібності людини, які персоніфіковані певним чином і використовуються для виробництва економічних благ. Інтелектуальний потенціал на рівні особистості - це здібності людини взагалі, які не залежать від їх використання у виробництві. Очевидно, що інтелектуальний потенціал є значно ширшим поняттям, ніж інтелектуальний капітал. Якщо розглядати структуру інтелектуального потенціалу, то інтелектуальний капітал є одним з його елементів, який активно використовується у ринковій економіці [3, с 227].

Тобто інтелектуальні ресурси створюють певні можливості, які можуть бути як реалізовані, так і нереалізовані, базова ж функція інтелектуального капіталу - створення нової вартості шляхом реалізації наданих інтелектуальними ресурсами можливостей, тобто шляхом використання інтелектуального потенціалу.

Таким чином, термін "інтелектуальний потенціал" використовується, фактично, для визначення ресурсів, які можуть бути використані суб'єктом для формування інтелектуального капіталу. Тільки через призму діяльності виокремлюються концептуальні межі інтелектуальних ресурсів, інтелектуального потенціалу та інтелектуального капіталу. Так, лише ефективне використання інтелектуального потенціалу практично ототожнює його з інтелектуальним капіталом, а невикористаний інтелектуальний потенціал залишається інтелектуальним ресурсом.

Висновки. Все вищевикладене визначає потребу в узагальненні, подальшому дослідженні теоретичних аспектів формування, ефективності використання інтелектуального потенціалу як основи нарощування інтелектуального капіталу. Адже одним із визначальних пріоритетів для успішного розвитку держави є створення умов і механізмів для ефективного перетворення її інтелектуального потенціалу на інтелектуальний капітал.

Таким чином, інтелектуальний потенціал є значно ширшим поняттям порівняно з інтелектуальним капіталом. Інтелектуальний капітал являє собою інтелектуальний потенціал, який активно та ефективно вико-

ристовується в економічній діяльності задля досягнення певної мети.

Якщо інтелектуальні ресурси активно використовуються у процесах економічного розвитку, то інтелектуальний потенціал трансформується в інтелектуальний капітал. На підтвердження сказаного вище, можна навести твердження науковця Я. Ширмера, який називає Україну єдиною зі ста країн, в якій існує найбільша різниця між економічним потенціалом та його реальним функціонуванням. У термінології економічної теорії це означає, що наявні ресурси країни, у тому числі інтелектуальні, ефективно не використовуються і економіка "розташована набагато нижче кривої своїх виробничих можливостей" [8, с.20].

Тобто, ресурсні складові інтелектуального потенціалу ще не гарантують отримання додаткової вартості, яка створюється при здійсненні руху капіталу в інноваційній діяльності економічних суб'єктів або використанні у соціально-економічній системі. Базова ж функція капіталу - створення нової вартості - реалізується як результат використання інтелектуального капіталу.

Література

1. Андросук Г.А. Рынки технологий: проблемы лицензионного обмена / Г.А. Андросук // Стратегія економічного розвитку України: Наук. Зб. - Вип. 7 / Голов. ред. О.П. Степанов. - К.: КНЕУ, 2001 С.183-193.
2. Бутнік-Сіверський О.Б. Інтелектуальний капітал. (Теоретичний аспект). / Бутнік-Сіверський О.Б. [Електронний ресурс] Режим доступу до ресурсу: http://www.ipdo.kiev.ua/files/articles/butniksiverskiy_intelektual_capital_theoretical_aspect.doc
3. Махомет Ю.В. Сутнісна характеристика та структура інтелектуального капіталу підприємства. /Ю.В. Махомет // Економічний простір: Збірник наукових праць. - Дніпропетровськ: ПДАБА. - 2009. - №25. - С.221-229.
4. Мойсеєнко І.П. Регресійний аналіз інтелектуального потенціалу. / І.П. Мойсеєнко, М.Я. Демчишин // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - №10. - С.142-148.
5. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: [Підручник] /Г.Н.Климко, В.П. Нестеренко, Л.О. Каніщенко та ін.; за ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. - К.: Вища шк., 1994.
6. Підпригора О. Проблеми системи законодавства України про інтелектуальну власність. / О. Підпригора // Інтелектуальна власність - 2000, № 3, С. 3-14.
7. Україна: інтелект нації на межі століть. Колективна монографія / Керівник авт. кол-ву В.К.Врублевський. - К.: Інформаційно-видавничий центр "Інтелект", 2000. - 516 с.
8. Ширмер Я. Людський капітал важить більше, ніж гроші, технології, чи інші ресурси. / Я. Ширмер // Економіст. - 2000. - № 3. - С 20-29.

УДК 33.5(477)

Дрок П.В.,

викладач кафедри економіки підприємства та інноваційного розвитку ННФЕІ
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

У статті досліджено проблему ринку праці, проаналізовано його тенденції, здійснено пошук перспектив розвитку ринку праці в Україні.

Ключові слова: ринок праці, зайнятість населення, робоча сила, заробітна плата, ціна праці.

В статье исследована проблема рынка труда, проанализированы его тенденции. Осуществлен поиск перспектив развития рынка труда в Украине.

Ключевые слова: рынок труда, занятость населения, рабочая сила, заработная плата, цена труда.

In the article investigational problem of labour-market, his tendencies are analysed. The search of prospects of market of labour development is carried out in Ukraine.

Keywords: labour-market, employment of population, labour force, wages, cost of labor.

Актуальність дослідження. Однією з найбільших проблем України є неповна зайнятість населення. Причиною цього є нераціональне використання робочої сили й відсутність економічних умов, які дали б змогу людям застосовувати свої навички у продуктивній роботі за пристойну плату. Тому в загальному плані і досить ясно проводиться економічний аналіз поведінки роботодавців і взаємовідносин між ними і працівниками викладаються загальноекономічні поняття, дається короткий огляд проблем попиту і пропозиції на ринку праці, що дозволяє побачити взаємовідносини головних сил, діючих на ринку праці, як працюють механізми формування поведінки на ринку праці, а також визначити наслідки цієї поведінки для державної політики.

Ступінь дослідження проблеми. Проблема ринку праці вивчають вчені-економісти: Г.Т.Завіновська, Л.И.Хуков, С.М.Алупко, Е.М.Ліанова та інші. Однак, дана проблема для України залишається актуальною

і малодослідженою.

Метою статті є дослідження проблеми ринку праці, аналіз його тенденцій.

Виклад основного матеріалу. Ринок праці - ринок одного з факторів виробництва, де домогосподарства в ролі найманих робітників пропонують свою працю, а фірми виробники товарів та послуг (працедавці) - потребують її. На ринку праці встановлюється ціна праці - ставка заробітної плати - та обсяг використання праці.

Сучасний розвиток ринку праці України проходить під знаком його необхідної адаптації до економічної ситуації, яка характеризується, насамперед, триваючим спадом виробництва, усе ще значною фінансовою розбалансованістю економіки, недостатню динамічність заходів щодо реформування господарського механізму. Так, за 2010 - 2011 р.р. реальний внутрішній валовий продукт скоротився більш як у двічі. Унікальність праці як виробничого фактора полягає в тому, що послуги праці неможливо відокремити від робітника. Але через те, що об'єктом купівлі-продажу є лише послуги праці робітника, а не сам робітник, поряд із ціною праці не менше важать умови праці, які визначаються трудовими угодами і чинним законодавством.

Тendenції, що складаються, відбивають, насамперед, реальні зрушення в лібералізації економіки України. Так можна оцінювати "роздержавлення" сфери зайнятості, виникнення можливостей альтернативної зайнятості в інших секторах економіки, самозайнятості і підприємства. Порівняно з 2010 роком у 2011 році питома вага працюючих у державному секторі в середньообліковій чисельності робітників і службовців у народному господарстві зменшилася з 80,4 до 70,2%. Найбільша питома вага недержавних секторів склалася в торгівлі, громадському харчуванні, заготівлях і збуті, в будівництві у фінансуванні та кредитуванні.

Розрахунки та соціологічні обстеження показують, що випереджаючими темпами відбувається деформалізація зайнятості. Розвиток недержавного сектора йде не стільки шляхом створення цивілізованої системи малого та середнього бізнесу, приватизації підприємств, скільки за рахунок перерозподілу населення у неформальну зайнятість, що як правило, не вимагає значних капіталів, здійснюється на свій страх і ризик, часто не реєструється.

Неформальна сфера розвивається нині не як сектор економіки, а скоріше як вимушений і тому безперспективний вид зайнятості. Але відхід матеріальних інтересів значної частини населення, особливо молоді, в "тінь" закономірно змінює трудову мотивацію, соціальні та професійні орієнтації, веде до зміни системи особистих цінностей. В результаті нагромаджений трудовий потенціал України недовикористовується. Очевидно, він не зможе бути реалізований і в найближчому майбутньому навіть при позитивній економічній динаміці через втрати у професійно-кваліфікаційній та демографічній структурі, які сьогодні пішли в "тінь". Таким чином, з одного боку, робоча сила перерозподіляється у неформальний сектор, оскільки утруднені сприятливі умови для продуктивної зайнятості в офіційному секторі. Але, з другого боку, деформалізація економіки, особливо розвиток її нелегальних та нерегламентованих видів, ще більше обмежує можливості для такої зайнятості в національному масштабі.

Збільшення фактичного рівня зайнятості населення відбувається на фоні її неухильного зменшення в офіційній економіці і регресивних зрушень у її структурі. В цілому по народному господарству, за даними балансу трудових ресурсів, чисельність зайнятих у народному господарстві в 2010-2011 р.р. скоротилася на 4,6 млн. чоловік, або приблизно на 18,7%. Крім того, у 2010 році налічувалося близько мільйона підприємців та інших працездатних осіб, зайнятих у інших сферах діяльності.

В окремих галузях промисловості темп падіння чисельності в цілому відповідав зниженню обсягів виробництва. Але в ряді галузей через природну монополію, цінову політику, незважаючи на падіння обсягів виробництва, намітився приріст чисельності працюючих [1].

Темпи падіння валового внутрішнього продукту приблизно втричі вищі, ніж зменшення зайнятості в офіційній економіці. Голосною причиною, яка пояснює невідповідність між темпами падіння виробництва і скорочення зайнятості і тому - певну стабільність сфери прикладання праці, є утримування на низькому рівні заробітної плати.

Низька заробітна плата допомагає утримувати надлишкову зайнятість у галузях економіки. До насильного збереження працівників керівників підприємств підштовхує також орієнтація, що склалася в оцінці господарської діяльності, оподаткування підприємства оплата їх власної праці, на показник середньої заробітної плати. За офіційними даними по народному господарству 17,7% зайнятих перебували без збереження заробітної плати.

В рамках офіційної економіки вплив неповної зайнятості на рівень заробітної плати оцінюється цілком визначено, виходячи з порівняння у галузевому розрізі втрат робочого часу і середньої зарплати. Дійсно при загальній невисокій величині заробітна плата помітно нижча у тих галузях промисловості, де використана менша частина нормативного фонду робочого часу.

Вплив заробітної плати на рівень зайнятості та перерозподіл робочої сили можна оцінити тільки орієнтовно, враховуючи неповність відомостей про зайнятість, заробітну плату та доходи населення.

Деяко більшою мірою проявляється регулююча функція заробітної плати. При її низькому офіційному

рівні та несуттєвих відмінностях між підприємствами різних форм власності зростає диференціація її між окремими галузями, яка певною мірою впливає на збереження зайнятості та напрями перерозподілу робочої сили. Збільшується розрив між максимальною і мінімальною зарплатою між галузями.

Можна зробити припущення, що на фоні деформалізації трудових відносин переважаючою функцією зарплати поряд з традиційними для неї регулюючою та відтворювальною стає соціально гарантуюча. Суть цієї функції проявляється у виконанні завдань соціального захисту населення.

Таким чином для сфери прикладання праці характерні надзайнятість, перетворення заробітної плати в елемент системи соціального захисту, знижена мотивація до праці і низька самооцінка зайнятості в офіційній економіці, деформалізація трудових відносин і можливість нерегламентованих доходів, регресивні зрушення в структурі зайнятості. Ці риси впливають на сферу обороту робочої сили, яка розглядається як рухома частина ринку праці. Насамперед, йдеться про мобільність робочої сили, формування робочої сили, попиту на робочу силу, про збалансованість цих компонентів, про динаміку та рівень безробіття.

В урядових документах, прикладній літературі прийнято зводити ринок праці до так званого "фіксованого" ринку - обсягу руху незайнятої робочої сили через службу зайнятості. Разом з тим фіксований ринок становить лише малу частину від ринку (не більше 15-20% від повного). Повний ринок праці, або його рухома частина, враховує весь обсяг надходження на ринок праці робочої сили. В цілому по Україні рухома частина ринку праці становила в 2010-2011 р.р. щороку близько 7 млн. чоловік, що приблизно на 35-40% більше, ніж повний рух робочої сили у відносно стабільні 80-і роки. Більше як наполовину повний ринок праці складається за рахунок плинності кадрів.

Питома вага такого джерела пропозиції робочої сили, як скорочення штатів, вивільнення кадрів, не перевищує 5% у її повному обсягу. Вибуття з галузей народного господарства ряд років перевищує прибуття за рахунок чого й відбувається зменшення чисельності працюючих. Одним з результатів руху робочої сили є зміна у якісному складі зайнятих в офіційній економіці.

Сьогодні рівень зареєстрованого безробіття в Україні - найнижчий серед усіх країн, які здійснюють перехід до ринкових відносин. На початок 2011 року він становив 0,5% працездатного населення у працездатному віці. Причини низького зареєстрованого безробіття в Україні вже не раз аналізувалися. Відмінності в його рівнях між окремими областями пояснюються переважно специфікою ресурсної ситуації, яка складалася тут протягом тривалого періоду. В умовах лібералізації економіки це визначило особливості прояву попиту і формування пропозиції робочої сили. Теоретично визначено, що на баланс ринку праці впливають приблизно однаково і попит, і пропозиція. Підтверджується ця ідея і на прикладі регіональних ринків праці України. З боку пропозиції робочої сили найвищий процент безробіття і найбільше відносне навантаження на центрі зайнятості припадають на області, де традиційно багато років була занижена зайнятість у так званому "суспільному" виробництві, але вища - в особливому підсобному господарстві, а також у домашньому господарстві.

Механізм регулювання процесів розподілу і використання робочої сили України перебуває на початковому етапі становлення внаслідок не розвинутості самого об'єкта - територіального ринку праці, де ще не склалася масова пропозиція робочої сили з боку незайнятого населення, і ще не створена розгалужена ринкова інфраструктура, яка б забезпечувала швидку й ефективну адаптацію робочої сили до змін в умовах господарювання. У цьому зв'язку актуальним є пошук оптимальних форм кількісно-якісного поєднання попиту на робочу силу та її пропозиції на основі гармонізації економічних відносин між усіма суб'єктами регіонального відтворювального процесу [3].

Дальший теоретичний розвиток з поглибленням економічної самостійності регіонів України розкриває значні перспективи для ефективного регулювання ринку праці. Їх реалізація в новій для регіонів економічній ситуації повинна враховувати специфічність взаємозв'язку попиту на робочу силу та її пропозиції, що в наших умовах характеризується такими домінантними тенденціями:

- залишаються невикористаними зумовлені наявністю достатнього природно-ресурсного і нагромадженого виробничого потенціалів регіональні можливості підтримки реального попиту на робочу силу на високому рівні;
- переважання структурно-регресивних форм руху робочої сили та існуючий характер падіння попиту на неї значно ускладнюють досягнення збалансованого етапу територіальних ринків праці, розробку і
- запровадження невідкладних державних заходів по нормалізації процесів робочої сили;
- повноцінне діяння стимулів до праці та пов'язане з ним очікуване зростання трудової активності працездатного населення на основі глибоких перетворень у відносинах власності істотно стримуються відсутністю потужного мотиваційно-рушійного фактора в системах оплати праці внаслідок централізовано встановлених обмежень у цій сфері.

За умов проведення економічних реформ і подолання призових явищ в усіх сферах життєдіяльності суспільства основним об'єктом регулятивного впливу можуть стати процеси деструктивного і дезінтеграційного характеру у сфері зайнятості населення, на яких аномальне загострення проблем безробіття та пра-

цевлаштування населення вимагає активних, цілеспрямованих засобів протидії. Залежно від прийнятого варіанта загальної санації економіки регіону і основних структурно-функціональних характеристик територіальних ринків праці визначити практичні дії по формуванню відповідного соціального-економічного середовища, максимально орієнтованого на розвиток усієї системи відтворення сукупної робочої сили. З огляду на це, на особливу увагу заслуговують такі процеси.

По-перше, обмеженість вибору прийнятого сфери прикладання праці для населення, яке бажає працювати за наймом, внаслідок недостатньої розвинутості альтернативних державному секторів економіки, а також зростання виробництва спричиняють високий рівень вимушеної неповної зайнятості населення, формування територіально локалізованих осередків підвищеного зареєстрованого і прихованого безробіття [4].

По-друге, склалися не адекватні зрушенням в економічній базі територіального розвитку і змінам в обсягах виробництва темпи формування основного резервного сегмента ринку праці - контингенту вивільнених працівників, за допомогою якого в ринковій системі господарювання забезпечується перерозподіл робочої сили на користь найперспективніших сфер господарювання, і тим самим вдосконалюються територіально-галузева структура зайнятості населення.

По-третє, незбалансованість процесів відтворення робочих місць з наявною робочою силою, нагромадження виробничого устаткування з наднормативним строком експлуатації посилюють суперечність між формальною зайнятістю працездатного населення і фактичною ефективністю праці, між наявністю робочих місць і результативністю виробничої діяльності.

По-четверте, погіршення якісного складу робочої сили, її низька конкурентноздатність і надмірне резервування її найбільш кваліфікованої частини призводять до втрат раніше створеного професійно-освітнього потенціалу регіонів.

Безумовно, позитивним є те, що в динаміці спостерігається поступове зниження питомої ваги кваліфікованих фахівців серед зареєстрованих безробітних. Це можна пояснити не тільки поліпшення становища з їх працевлаштуванням, але й неповнотою обліку незайнятого населення та поширенням нерегламентованих форм діяльності [2].

З огляду на те, що за сучасних умов значно розширилося коло соціальних ризиків, а відтворення робочої сили істотно ускладнилося, механізм регулювання територіальних ринків праці України повинен охопити великий спектр проблем і напрямків, оптимально поєднавши в собі фінансово-вартісну, структурно-інвестиційну, соціально-економічну, організаційно-управлінську складові. У концептуальному аспекті побудований на економічних засадах механізм регулювання територіальних ринків праці, який би акумулював у собі всі названі складові, повинен повністю інтегруватися до системи господарського управління і здійснюватися в контексті заходів регіональної політики економічних перетворень. Зокрема, якщо пріоритетною метою вважати зростання ефективності праці як у державному, так і в приватному секторах економіки, а не штучну інфляційну підтримку певного рівня формальної зайнятості, то вкрай необхідно посилити труд зберігаючи спрямованість такого регулювання шляхом піднесення заінтересованості суб'єктів господарювання різних форм власності у зниженні вартості продукт та зростанні прибутковості виробництва, що в свою чергу, вимагає створення розвинутого конкурентного середовища.

Безумовно, регулювання попиту на робочу силу та її пропозиції через вплив та господарські інтереси - це найперспективніший шлях. Але виникають ситуації, пов'язані переважно з істотною зміною рівня пропозиції робочої сили внаслідок її територіального переміщення, що потребують розробки відносин самостійного механізму реалізації.

Першоосовною економічного регулювання ринку праці повинні стати реальна вартість робочої сили і ефективна зайнятість населення, яка в наших умовах передбачає активізацію процесу вивільнення надлишкової робочої сили, формування мобільного резерву робочої сили, легалізацію прихованого безробіття.

Слід враховувати і ту обставину, що порушення так званої "абсолютної економічної" межі підвищення загального рівня зайнятості населення нам не загрожує, бо система партнерства насиченість ринку товарами вітчизняного виробництва не досягли того рівня, який би міг спричинити зростання саме на цьому ґрунті рівня безробіття і загострення соціально-економічних проблем.

Доводиться визнати, що регулювання на територіальних ринках праці таких процесів, як трансформування прихованої форми безробіття в явну, формування мобільного резерву робочої сили, - це пошук компромісних рішень між шляхами розв'язання соціальних проблем зайнятості та необхідністю реалізації вимог ефективності. Зважаючи на те, що тільки високоефективна економіка здатна забезпечити не суперечливе і усталене вирішення соціальних питань, слід визначити її пріоритетність на етапі переходу до ринкових відносин. Необхідно підкреслити і цей висновок і практичні дії, що повинні впливати з нього, не означають ігнорування таких проблем соціального захисту населення, як, наприклад, гарантоване працевлаштування осіб з обмеженою працездатністю та інших, найуразливіших на ринку праці, його категорій. Загальне зниження навантаження і тиску, які справляє на економічну систему надлишкова чисельність зайнятих працівників, дозволить через піднесення продуктивності праці значно розширити фінансові мо-

жливості соціальної підтримки населення [4].

Ринкова пропозиція праці складається із суми всіх індивідуальних пропозицій праці домогосподарств. Якщо є криві індивідуальної пропозиції, то криву ринкової пропозиції можна утворити шляхом горизонтального підсумовування індивідуальних кривих; тобто для кожного рівня ставки заробітної плати треба підсумовувати індивідуальні обсяги пропозиції праці, що дасть ринковий обсяг пропозиції праці для цієї ставки. Ринкова крива пропозиції має традиційний вигляд кривої пропозиції з нахилом угору і може бути без відхилення назад. Це пояснюється тим, що при поєднанні індивідуальних кривих пропозицій відхилення назад нівелюється, адже ефекти доходу і заміщення, які визначають ці відхилення, поєднуються для кожної людини індивідуально [4].

Висновки. Отже, інтенсивне вивільнення робочої сили з її наступним територіально-галузевим перерозподілом на користь наукомістких виробництв, соціально орієнтованих видів діяльності, галузей, які працюють на споживчий ринок, є об'єктивною необхідністю, що вимагає синхронізації сучасних методів і форм макро- та мікроекономічного впливу на регіональні та локальні ринки праці з метою формування високомобільного і конкурентоспроможного контингенту робочої сили. Якісно новий рівень територіально-галузевої мобільності робочої сили може бути досягнутий шляхом узгодження таких процесів, як створення необхідних технологічних умов виробництва на рівні низових економічних структур і формування відповідного соціально-економічного механізму швидкого пристосування параметрів робочої сили до вимог попиту на неї на рівні галузей, регіоні в цілому.

Література

1. Офіційний сайт Тернопільського університету "Безробіття: суть, причини і види" [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://tnpu.edu.ua/.../183.htm>.
2. Вікіпідємія. Вільна енциклопедія. "Безробіття" [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/>.
3. Інформаційне агентство УНІАН "Безробіття в Україні" [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://works.tarefer.ru/85/100050/index.html>
4. Глобальна бібліотека научних ресурсів "Поняття безробіття"[Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://globalteka.ru/news/1-latest-news/306-2009-09-21-08-53-15.html>.
5. Мочерний С.В. Політична економія: навч. посіб./ Мочерний С.В. - К.: Знання-Прес, 2002. - 687 с.
6. Башнянин Г.І. Політична економія / Лазур П.Ю., Медведєв В.С. - К.: Ніка -Центр, 2000. -528 с.

УДК 336.27

Каменська В.П.,

старший викладач кафедри економічної теорії та методології наукових досліджень
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ УКРАЇНИ

Досліджено економічну природу державного боргу, виявлено основні тенденції і специфічні особливості формування державного боргу в Україні, обґрунтовані концептуальні засади щодо вдосконалення механізму його управління та обслуговування в умовах нестабільної економіки України.

Ключові слова: державні фінанси, державний борг, механізм управління державним боргом, обслуговування державного боргу, економічна безпека країни.

Исследовано экономическую природу государственного долга, выявлено основные тенденции и специфические особенности формирования государственного долга в Украине, обоснованы концептуальные подходы относительно усовершенствования механизма его управления и обслуживания в условиях нестабильной экономики Украины.

Ключевые слова: государственные финансы, государственный долг, механизм управления государственным долгом, обслуживание государственного долга, экономическая безопасность страны.

Investigated the economic nature of public debt, the basic trends and specific features of government debt in Ukraine, Conceptual framework for improving the mechanism for its management and maintenance in an unstable economy of Ukraine.

Keywords: public finances, public debt, the mechanism of public debt management, debt service, economic security of the country.

Актуальність теми. В умовах формування та функціонування ринкової економіки важливою складовою державних фінансів є державний борг. Дефіцит державного бюджету, залучення та використання позик

для його покриття призвели до формування і значного зростання державного боргу в Україні. Великі розміри внутрішнього і зовнішнього боргу, а також відповідно зростання витрат на його обслуговування обумовлюють необхідність вирішення проблеми державного боргу, а відтак і пошуку шляхів вдосконалення механізму його управління. Як свідчить досвід багатьох країн, чим обтяжливим стає для держави нагромаджений зовнішній та внутрішній борг, тим його обслуговування активніше включається у взаємодію з функціонуванням економіки та її фінансової системи.

В перехідній економіці України державний борг все більше набуває характеру не лише фінансової, але і соціально-політичної проблеми. Державний борг прямо пов'язаний з проблемою економічної безпеки країни. Питання управління та обслуговування державного боргу є особливо важливим в контексті тих економічних труднощів, які впродовж останніх років переживає Україна. Розв'язання проблеми обслуговування державного боргу є одним із ключових факторів економічної стабільності в країні. Від характеру врегулювання боргової проблеми в значній мірі залежить бюджетна дієздатність держави, стабільність її національної валюти, а відтак фінансова підтримка міжнародних фінансових організацій. Необхідність розв'язання цих питань потребує пошуку шляхів вдосконалення механізму управління та обслуговування державного боргу в Україні.

Ступінь дослідження проблеми. Важливий внесок в дослідження проблеми державного боргу зробили західні економісти: Д. Рікардо, А. Сміт, М. Браунриг, С. Вайнтрауб, Х. Джонсон, О. Екстайн, Дж. Кейнс, А. Лаффер, А. Лернер, Р. Масгрейв, М. Фрідман та інші. Серед російських вчених варто відмітити праці: М.Б. Богачевського, Б.Г. Болдирева, Л.О. Дробозіної, Л.М. Красавіної, І.М. Осадчої, Ю.М. Осипова, Г.П. Солюса, В.М. Усоскіна та інших. Теоретичні основи державного боргу та питання щодо його управління висвітлюються в працях таких українських вчених, як: О.Д.Василик, А.С. Гальчинський, Г.В. Кучер., В.В. Корнєєв, О.В. Плотніков, Т.Г. Бондарук, В.М. Суторміна, В.О. Степаненко, та інших.

В той же час в Україні недостатньо досліджені питання, що стосуються проблем управління державним боргом, особливостей його формування і розвитку в умовах нестабільної економіки.

Метою дослідження є наукове обґрунтування концептуальних засад вдосконалення механізму управління державним боргом та його обслуговування в умовах нестабільної економіки України.

Виклад основного матеріалу. Використання державою у своїй фінансовій політиці залучення коштів на кредитній основі веде до формування державного боргу і необхідності розроблення системи управління цим боргом. Протягом 2008-2010 років у зв'язку з посиленням кризових явищ та зростанням потреби у фінансуванні державного бюджету істотно збільшився обсяг державного боргу та показник його відношення до внутрішнього валового продукту. При цьому підвищення курсу іноземної валюти відносно національної валюти призвело до збільшення обсягу державного зовнішнього боргу, вираженого у національній валюті, та, відповідно, загального обсягу державного боргу. Якщо у 2007 році відношення обсягу державного боргу до внутрішнього валового продукту становило 9,9%, то на кінець 2009 року зазначений показник підвищився до 24,9%, а на кінець 2010 року - до 29,4% внутрішнього валового продукту.

Істотно збільшився обсяг видатків на обслуговування державного боргу. Частка відповідних платежів у загальній сумі видатків державного бюджету збільшилася з 1,6% у 2008 році до 3,7% у 2009 році і на кінець 2010 року становила близько 6%, що пов'язано із збільшенням обсягу державного боргу, девальвацією гривні і підвищенням відсоткових ставок в умовах фінансової кризи. Протягом 2006-2009 років поступово зменшувався середній строк обігу державних боргових зобов'язань - з 13,3 до 12,7 року. Станом на кінець 2010 року зазначений строк, незважаючи на тенденцію до зменшення, залишається значним, особливо в умовах погіршення фінансової кон'юнктури на внутрішньому та зовнішніх ринках капіталу, що спостерігається починаючи з 2008 року, і становить 10,4 року [1].

З метою розв'язання проблеми залучення на внутрішньому ринку достатнього обсягу запозичень за прийнятною вартістю в умовах відсутності доступу до світового ринку капіталу активізовано здійснення заходів у напрямках сприяння розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів та поглиблення співпраці з міжнародними фінансовими організаціями. Такий підхід дав змогу задовольнити частину потреби у державних запозиченнях за рахунок внутрішніх джерел та створити умови для залучення зовнішніх кредитів, вартість яких є нижчою, порівняно з вартістю розміщення єврооблігацій.

З метою розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів у рамках реалізації Концепції розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів України на 2009-2013 роки, схваленої розпорядженням Кабінету Міністрів України від 25 березня 2009 р. №316 здійснено протягом 2009-2010 років ряд заходів, зокрема:

- запроваджено ринкове ціноутворення під час первинного розміщення державних цінних паперів на внутрішньому ринку та конкурентну процедуру проведення аукціонів, яка передбачає розміщення державних цінних паперів одним етапом, що значно підвищило рівень довіри до держави з боку інвесторів та сприяло збільшенню попиту на державні цінні папери;
- створено систему первинних дилерів на внутрішньому ринку державних цінних паперів, проведено

відбір первинних дилерів та укладено з ними договори;

- запроваджено управління ризиками шляхом здійснення підготовки квартальних планів управління державним боргом та звітування про їх виконання.

У результаті здійснення зазначених заходів частка державного боргу, вираженого в національній валюті, становила на кінець вересня 2010 р. 43,7% його загального обсягу, порівняно з 28,3% на кінець 2008 року та 40,1% на кінець 2009 року; частка державного боргу в іноземній валюті відповідно становила 56,3%, з яких у євро - 3,9%, у доларах США - 30,8, у спеціальних правах запозичення - 20,2, у японських єнах - 1,4%. Середньозважена ставка дохідності за облігаціями внутрішньої державної позики знизилася з 20,2% у 2009 році до 13,3% на кінець вересня 2010 року. З метою підтримки фінансового стану державних і рекапіталізованих за участю держави банків та захисту інтересів вкладників збільшено їх статутний капітал на суму 43,5 млрд. гривень за рахунок випуску у 2008-2010 роках облігацій внутрішньої державної позики та здійснено у 2010 році відшкодування податку на додану вартість на суму 16,4 млрд. гривень [7].

На сьогодні залишається актуальним питання щодо прийняття Закону України "Про державний борг та гарантований державою борг" як комплексного нормативного акта, яким планується врегулювати процес управління державним боргом та гарантованим державою боргом, визначити основні принципи управління ними та особливості ведення обліку і здійснення контролю за їх утворенням, а також операції з активного управління державним боргом.

Важливим напрямом управління державним боргом протягом 2008-2010 років було співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями, в результаті якого у 2009-2010 роках отримано позики від МВФ для забезпечення фінансування державного бюджету в рамках програми "Стенд-бай" в обсязі 52,7 млрд. гривень та Світового банку в обсязі 3,2 млрд. гривень за плаваючою ставкою, що на сьогодні становить відповідно близько 2,3 і 1 % річних [4].

Середньострокова стратегія управління державним боргом на 2011-2013 роки ставить такі цілі:

- утримання обсягу державного боргу на економічно безпечному рівні, не вище ніж у 2010 році;
- своєчасне та у повному обсязі виконання зобов'язань за державним боргом;
- мінімізація вартості обслуговування державного боргу з урахуванням ризиків;
- здійснення державних запозичень на основі відповідних планів і обґрунтованих прогнозів потреби держави у фінансових ресурсах;
- забезпечення ефективного функціонування внутрішнього ринку державних цінних паперів та розширення доступу до міжнародного ринку капіталу;
- удосконалення нормативно-правової бази з питань управління державним боргом;
- забезпечення прозорості здійснення заходів з управління державним боргом;
- подальше формування іміджу України як надійного позичальника, що вчасно та в повному обсязі виконує свої боргові зобов'язання [3].

Досягнення зазначених цілей забезпечується шляхом виконання таких завдань:

- оптимізація структури державного боргу в розрізі валюти і відсоткових ставок, що дасть змогу мінімізувати відповідні ризики;
- мінімізація ризиків, пов'язаних з рефінансуванням та дотриманням середньозваженого строку до погашення боргових зобов'язань держави у визначених цією Стратегією межах;
- запобігання виникненню пікових навантажень на державний бюджет, що пов'язані із здійсненням платежів за державним боргом;
- підвищення рівня ліквідності державних боргових цінних паперів, що дасть змогу підвищити попит на них з боку інвесторів;
- упровадження сучасних біржових технологій під час торгівлі облігаціями внутрішньої державної позики та казначейськими зобов'язаннями;
- здійснення нових запозичень для підтримки та розвитку пріоритетних сфер розвитку економіки, переважно транспортної і міської інфраструктури, енергетики та енергозбереження, а також фінансування фіскального дефіциту бюджету;
- забезпечення ефективної співпраці з провідними міжнародними рейтинговими агентствами щодо присвоєння ними суверенного кредитного рейтингу Україні та її борговим зобов'язанням;
- забезпечення прозорості діяльності, пов'язаної з управлінням державним боргом, та публічності відповідної інформації [2].

Основними заходами, які планується здійснити для реалізації стратегії, є:

- узгодження напрямів політики управління державним боргом з напрямками бюджетної та грошово-кредитної політики;
- удосконалення нормативно-правової бази з питань управління державним боргом;
- складення річного графіка проведення аукціонів облігацій внутрішньої державної позики із зазначенням видів та строків обігу боргових цінних паперів;

- проведення щокварталу аналізу та оцінки ризиків, пов'язаних з державним боргом;
 - здійснення регулярного розміщення державних цінних паперів з різними строками обігу для підтримання кривої дохідності;
 - запровадження розміщення облігацій внутрішньої державної позики та казначейських зобов'язань на фондових біржах;
 - створення належних умов для ефективного функціонування первинних дилерів та підтримання ними двостороннього котирування державних боргових цінних паперів;
 - підвищення ефективності та результативності співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями і фінансово-кредитними установами, пов'язаного із залученням та використанням їх фінансових ресурсів;
 - здійснення операцій з активного управління державним боргом та управління ліквідністю єдиного казначейського рахунка і коштів валютних рахунків;
 - розширення переліку державних боргових цінних паперів, у тому числі індексованих на рівень інфляції, амортизаційних та з можливістю дострокового погашення;
 - активізація роботи з випуску державних боргових цінних паперів для населення;
 - забезпечення регулярного подання міжнародним рейтинговим агентствам статистичних і аналітичних даних щодо соціально-економічного та політичного становища України;
 - співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями, фінансово-кредитними та іншими установами в напрямі обміну досвідом і навчання у сфері управління державним боргом;
 - підтримка на належному рівні та розвиток інформаційно-технічного забезпечення процесу управління державним боргом, зокрема шляхом удосконалення інформаційно-аналітичної системи "Управління державним боргом";
 - розміщення інформації про управління державним боргом на офіційному веб-сайті Мінфіну [5].
- Реалізація стратегії дасть змогу досягти таких результатів на кінець 2011, 2012 і 2013 років відповідно:
- відношення обсягу державного боргу до внутрішнього валового продукту - на рівні не більш як 32, 30 і 28 відсотків;
 - частка державного внутрішнього боргу - не менш як 46, 46 і 48 %;
 - частка державного боргу з фіксованою ставкою - не менш як 69, 73 і 80%;
 - середньозважений строк до погашення державного боргу - не менш як 4, 4 і 5 років.

Частка державного боргу, що рефінансується в наступному році, орієнтовно становитиме не більш як 16% на кінець відповідного періоду. Уряд затвердив стратегію, згідно з якою державний борг країни щорічно повинен знижуватися на 2% ВВП. Також у Кабміні мають намір розширити асортимент боргових інструментів для внутрішнього ринку. Це дозволить вже в 2013 р. збільшити частку внутрішнього боргу до 48% з нинішніх 43,4%.

У своїй стратегії Кабмін поставив завдання домогтися поступового зниження рівня боргового навантаження. Так, співвідношення обсягу державний боргу до ВВП, яке в нинішньому році має зрости до 32%, наступні 2 роки буде зменшуватися на 2% щорічно. У свою чергу частку внутрішнього боргу, яка зараз складає 43,4% (141 млрд. грн..) загальної суми прямого боргу, в 2011-2012 рр. пропонується підвищити до 46%, а в 2013 р. - до 48%.

Наростити частку внутрішніх позик, на думку Кабміну, можна за рахунок удосконалення законодавства, співпраці з міжнародними рейтинговими агентствами, розширення асортименту паперів. Зокрема, передбачається випуск держоблігацій: індексованих на рівень інфляції, амортизаційних, з можливістю дострокового погашення.

Також Кабмін має намір збільшувати частку паперів з фіксованою ставкою - у наступному році їх частка зросте з 69% до 73%, а в 2013 р. - досягне 80%. Крім того, планується розміщення облігацій внутрішньої держпозики (ОВДП) і казначейських зобов'язань на фондових біржах, а також затвердження річного графіка аукціонів ОВДП з визначенням видів і термінів обігу паперів.

Нагадаємо, державний та гарантований державою борг України за станом на 31 січня 2011 р. склав 433 млрд. 801 млн. 590,51 тис. грн.. або 54 млрд. 634 млн. 961,01 тис. дол., в тому числі: державний та гарантований державою зовнішній борг - 278 млрд. 954 млн. 330,05 тис. грн.. (64,3% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу) або 35 млрд. 132 млн. 787,15 тис. дол.; державний та гарантований державою внутрішній борг - 154 млрд. 847 млн. 260,46 тис. грн.. (35,7%) або 19 млрд. 502 млн. 173,86 тис. дол. Протягом січня 2011 р. сума державного та гарантованого державою боргу України збільшилася у гривневому еквіваленті на 1 млрд. 566 млн. 180,32 тис. грн. (0,36 %), в основному, за рахунок зростання курсів іноземних валют до гривні та випуску ОЗДП 2010 р. в обсязі 500 млн. грн. Відзначимо, державний та гарантований державою борг України станом на 31 грудня 2010 р. виріс на 14 млрд. 604 млн. грн.. В порівнянні з 39 млрд. 685 млн. грн.. У 2009 р. і склав 432 млрд. 235 млн. 410,19 тис. грн. або 54 млрд. 289 млн. 336,46 тис. грн., в тому числі: державний та гарантований державою зовнішній борг -

276 млрд. 745 млн. 560,73 тис. грн. (64,03% від загальної суми державного та гарантованого державою боргу) або 34 млрд. 759 млн. 606,70 тис. грн.; державний та гарантований державою внутрішній борг - 155 млрд. 489 млн. 849,46 тис. грн. (35,97%) або 19 млрд. 529 млн. 729,76 тис. грн.[6].

Великий зовнішній державний борг розглядається кредиторами як підвищення ризику щодо кредитування держави, що змушує іноземних інвесторів бути обережнішими з інвестиціями в Україну. Ця обставина пояснює вкрай низький обсяг прямих іноземних інвестицій із України порівняно з іншими постсоціалістичними країнами.

Обсяг державного боргу та його структура значною мірою визначають рівень боргового навантаження та стан платоспроможності держави. Для оцінки боргового навантаження використовують такі показники:

- відношення суми державного боргу до ВВП;
- відношення суми державного зовнішнього боргу до ВВП;
- відношення державного зовнішнього боргу до доходів від експорту;
- відношення суми державного боргу до обсягу інвестицій;
- відношення суми зовнішнього державного боргу до обсягу іноземних інвестицій;
- відношення державного боргу до доходів державного бюджету;
- відношення зовнішнього державного боргу до доходів державного бюджету;
- відношення обсягу державного боргу до державних капітальних вкладень;
- відношення гарантованого державного боргу до доходів державного бюджету;
- відношення суми державного боргу до кількості населення в країні;
- відношення платежів з обслуговування державного боргу до ВВП;
- відношення платежів з обслуговування державного боргу до видатків (доходів) бюджету;
- відношення платежів з обслуговування зовнішнього державного боргу до доходів від експорту;
- відношення платежів з обслуговування зовнішнього державного боргу до видатків (доходів) бюджету [2].

Україна в окремих роках виходила за межі порогового (критичного) значення із співвідношень державного боргу, зовнішнього державного боргу, платежів з обслуговування державного боргу до відповідних показників.

Необхідно вжити заходів щодо вдосконалення управління борговими ризиками, поліпшення прогнозування боргової політики та її координації з бюджетною, податковою та грошово-кредитною політикою. Реалізація цих завдань передбачає:

- вдосконалення законодавчого забезпечення формування і обслуговування державного боргу, зокрема прийняття Закону України "Про державний борг України";
- розроблення обґрунтованої стратегії залучення позик, як внутрішніх, так і зовнішніх;
- проведення інвентаризації державного боргу;
- зміни структури державного боргу і переведення його на довгостроковіше обслуговування;
- зменшення вартості позикових коштів і, відповідно, вартості обслуговування державного боргу;
- розвиток повноцінного сектору муніципальних цінних паперів (місцевих облігацій) з метою диверсифікації напрямів вкладення капіталу на боргових ринках;
- продовження практики заборони надання державних гарантій при одержанні кредитів суб'єктами підприємницької діяльності, заборони реструктуризації або списання заборгованості за кредитами, залученими під державні гарантії;
- моніторинг і прогноз стану, підготовка проектів політичних рішень щодо обсягу, структури, вартості та інших параметрів державного боргу [1].

Отже, невідкладним завданням для України є зменшення боргового навантаження та вдосконалення системи управління державним боргом.

Важливою перешкодою налагодженню належної стратегічної ефективності боргової політики в Україні є відсутність цілісної системи законодавчого забезпечення регулювання витрат з обслуговування і погашення державного боргу. Зволікання із прийняттям базового закону про державний борг призводить до виникнення суперечностей між положеннями окремих нормативних актів з питань погашення і обслуговування державного боргу. За висновками Рахункової палати України, чинним законодавством взагалі не врегульовані порядок витрачання коштів Державного бюджету України на управління державним боргом та повноваження органів державної влади у цьому процесі. Суттєві недоліки існують на етапі планування витрат з обслуговування, погашення та управління державним боргом. Крім того, щорічними перевітками Рахункової палати встановлюються численні правопорушення у процесі здійснення боргових виплат.

Базовим нормативним актом, який здійснює регулювання даної сфери, є Бюджетний кодекс України, в якому зафіксовано загальні принципи боргової політики, в тому числі - обов'язковість зменшення державного боргу, якщо його обсяг зростає до 60 % ВВП. В законах про державний бюджет України на відповідні роки визначаються щорічні граничні показники окремих кількісних параметрів державного боргу, джерела його обслуговування та фінансування бюджетного дефіциту. Окремі постанови Уряду України

визначають умови окремих видів державних запозичень.

Постановою Кабінету Міністрів України від 28 вересня 2000 р. № 1483 було схвалено Концепцію державної боргової політики на 2011-2013 рр. Концепцію спрямовано на врегулювання комплексу проблем, пов'язаних з необхідністю визначення оптимальних джерел фінансування потреб держави, зменшення боргового навантаження на державний бюджет, запобігання подальшому збільшенню зовнішнього боргу та створення ефективної системи управління державним боргом, недопущення безконтрольного збільшення державного боргу, забезпечення координації діяльності органів виконавчої влади, установ та організацій [4].

Більшу частину поставлених Концепцією цілей було досягнуто, що насамперед стосується доведення показника державного боргу України до безпечних розмірів. Між тим, подальшого вдосконалення потребують система управління державним боргом, підвищення координованості дій центральних органів виконавчої і законодавчої влади й визначення пріоритетів розвитку економіки та напрямів використання коштів від додаткових запозичень. Існуюче законодавче поле регулювання відносин, що виникають в процесі управління державним боргом та операцій з державною заборгованістю, на думку експертів, не відповідає потребам поглиблення ринкового реформування основ макроекономічної політики та функціонування фінансових ринків і їхнього інституційного забезпечення, має несистемний характер. Зокрема, має місце неврегульованість широкого спектра питань, пов'язаних із:

- компетенцією органів влади щодо державного боргу;
- визначенням величини, складу та структурних параметрів державного боргу, на які повинна орієнтуватись відповідна політика;
- регламентуванням операцій щодо управління державним боргом;
- можливостями здійснювати таке управління через фінансовий ринок;
- порядком надання державних гарантій та визначенням пріоритетів у цій сфері тощо.

Усі зазначені вище питання потребують системної законодавчої основи, яка б враховувала передові досягнення боргової теорії та практики здійснення боргової політики. З цією метою Підкомітетом з питань державного боргу, запозичень та інвестицій Комітету з питань бюджету Верховної Ради України було розроблено проект Закону України "Про Державний борг України" (реєстр № 1229-1). Головними цілями законопроекту є створення системного законодавчого поля регулювання відносин, що виникають при здійсненні боргової політики та операцій Уряду з державною заборгованістю, регламентація визначальних принципів організації системи управління державним боргом, створення передумов для розмежування повноважень, підвищення прозорості і відповідальності органів виконавчої влади за боргові рішення, створення ефективного механізму безпечного управління державним боргом та економії коштів Державного бюджету України шляхом запобігання ризикам. На думку авторів законопроекту, його прийняття сприятиме вирішенню завдань:

- вдосконалення механізмів здійснення державних запозичень та погашення державного боргу;
- встановлення нового механізму надання державних гарантій із урахуванням ризиків;
- створення умов прозорості та передбачуваності для всіх економічних агентів в питаннях управління державним боргом, створення сучасної інформаційної інфраструктури управління державним боргом та ризиками;
- сприяння розвитку ринку державних цінних паперів;
- встановлення збалансованого механізму розмежування повноважень владних структур з управління державним боргом.

Стосовно участі України на міжнародних ринках позичкового капіталу досить складно зробити довгострокові прогнози через відсутність постійного попиту на певні боргові інструменти та його ситуативність. Незважаючи на певну зацікавленість українськими борговими інструментами з боку іноземних інвесторів, їхня діяльність носить в більшій мірі дискретний спекулятивний характер і обумовлена високими відсотковими ставками, які іноді є не виправданими з точки зору світової кон'юнктури на ринках запозичень.

Між тим, загальна тенденція свідчить про поступове зростання довіри інвесторів до економіки України. Зокрема, обнадійливим є підвищення уваги з боку іноземних інвесторів до ринку українських єврооблігацій, який демонструє позитивну динаміку розвитку протягом останніх років. Періодичне підвищення кредитного рейтингу України як суверенного позичальника, присвоєння корпоративних кредитних рейтингів деяким українським компаніям та банкам розширюють можливості участі України на ринках міжнародного позичкового капіталу та сприяють більш вигідним умовам запозичень.

З одного боку, наявність рекордних міжнародних резервів Національного банку, які на кінець вересня 2010 року склали 12,105 млрд дол., і надалі сприятимуть укріпленню позицій України на міжнародних ринках позичкового капіталу, хоча загроза прискорення темпів інфляції та політичний фактор нестабільності внесуть свої корективи у спрямованість пошуків джерел фінансування в сфері національної економіки. З іншого боку, позитивна для України ситуація на ринках запозичень може стати основою для скорочення частки зовнішнього боргу і, таким чином, послаблення залежності держави від зовнішніх чинників.

Втім, слід відзначити, що більшість фінансових аналітиків світу прогнозують зростання процентних ставок за кредитами в США та Великій Британії, що, враховуючи зростаюче занепокоєння зарубіжних кредиторів існуванням майбутніх піків боргових платежів України, може призвести до зменшення попиту на українські боргові цінні папери та зростання вартості запозичень.

Стратегічною метою державної боргової політики України має стати залучення фінансових ресурсів для ефективної реалізації програм інституційного та інвестиційного розвитку країни із одночасним забезпеченням стабільного співвідношення державного боргу та ВВП.

Враховуючи, що зовнішні запозичення являють собою фактичне вивезення капіталу з країни, оскільки є, по суті, продажем нерезидентам (навіть, якщо вони є підставними особами резидентів) права на отримання частини прибутку резидентів України, тобто декапіталізацію національної економіки, обсяг зовнішньої заборгованості України повинен підтримуватись на відносно невисокому рівні. В цьому контексті внутрішні запозичення, які є засобом перерозподілу прибутку всередині країни, видаються більш прийнятними для капіталодефіцитної економіки.

Проте боргове фінансування дефіциту бюджету видається припустимим понад межі потреб обслуговування попередніх заборгованостей, лише якщо воно формує потенціал майбутнього розвитку. Йдеться як про здійснення прямих бюджетних інвестицій, так і про створення умов для стійкого, швидкого та якісного економічного зростання економіки в цілому. Такі умови можуть, зокрема, полягати у поліпшенні виробничої, транспортної, енергетичної, інформаційної та ін. інфраструктури. До цього ж розряду варто відносити частину інвестицій у розвиток людського капіталу, зокрема - у сфері підготовки та перепідготовки працівників згідно вимог ринку праці, розвитку відповідних освітніх закладів тощо.

Українським непродуктивним видається боргове фінансування статей споживчого спрямування. Видатки на споживання мають стимулюючий сенс у разі еластичності пропозиції. Між тим, приріст приватного споживання відбувається по галузях, в яких часто спостерігається "локальний перегрів", або які є неконкурентоспроможними на внутрішньому ринку. Відтак дефіцитне фінансування підвищує "номінальний" попит, але не підвищує "реальний", що створює потенційну можливість зростання інфляційних тенденцій та погіршення зовнішньоторговельного балансу.

Стратегічним завданням боргової політики є також пошук оптимального співвідношення між борговим та податковим фінансуванням бюджетних видатків. У короткостроковому періоді залучення позичкових ресурсів дає можливість дещо знизити фіскальне навантаження на національну економіку в розрахунку на спрямування додаткових коштів, які залишаються у суб'єктів господарювання, на їхній розвиток. Між тим, таким чином фінансування поточних бюджетних видатків здійснюватиметься за рахунок майбутніх ресурсів розвитку, а отже, економічний розвиток гальмуватиметься у довгостроковій перспективі.

Виходячи з вищезазначеного, стратегія формування і обслуговування ринку державних запозичень повинна базуватися на науково обґрунтованих засадах. Структура і розмір державного боргу мають прогнозуватися на часовому інтервалі в декілька років та навіть десятиріч з тим, щоб забезпечити збалансований бюджет, стабільне економічне зростання й потужну фінансову систему. За відсутності такої стратегії економічна криза загострюватиметься, а державний борг зростатиме.

Проблеми державного боргу повинні стати окремим напрямом дослідження у сферах економічного аналізу, прогнозування, фінансового менеджменту, господарського права. До принципових моментів, на яких варто зосередити увагу при виробленні стратегії боргового управління, слід віднести чітко визначену граничну межу частки зовнішнього та внутрішнього боргу та витрат на їхнє обслуговування в структурі державних витрат; подальше зниження вартості обслуговування державного боргу та подовження терміну запозичень, поєднання ринкових та інституціональних механізмів управління державним боргом, використання світового досвіду врегулювання боргу тощо.

Спираючись на іноземний досвід управління державним боргом, слід акцентувати увагу на застосуванні методу "цілових орієнтирів" (benchmarking) в оцінці ефективності боргової політики, на основі якого може здійснюватися неупереджена оцінка ефективності боргової політики. Між тим, його застосування передбачає проведення активної політики в частині як здійснення запозичень, так і операцій із державним боргом на основі застосування стандартних схем та процедур: дострокового викупу, використання деривативів при емісії боргових зобов'язань, хеджування та сек'юритизації боргу. Функції управління поточною держборгом має здійснювати уповноважений державний банк-агент [2].

Застосування операцій активного управління державним боргом дозволить заощадити значні кошти, що спрямовуються на обслуговування та погашення державного боргу. Проведення дострокового викупу, наприклад, амортизаційних облігацій зовнішньої державної позики 2010 року не тільки б заощадило мільйони доларів на платежах з їхнього обслуговування та погашення, а й поліпшило б структуру боргу. Це, в свою чергу, позитивно впливає на встановлення дохідності за новими випусками єврооблігацій України.

Крім використання інструментів активного управління державним боргом (наприклад, проведення заміни боргових зобов'язань держави на акції підприємства державної власності, викуп державних обліга-

цій на вторинному ринку), слід взяти за мету зниження розміру боргу та сплати процентів перед міжнародними офіційними кредиторами, кредити яких нерідко обумовлюється нав'язуванням додаткових зовнішніх вимог, в тому числі - з політичним підтекстом. Замість цього - розробити стратегію переорієнтації на ринкові джерела запозичень із використанням широкого набору інструментів, випробуваних зарубіжною практикою, сформувавши для цього необхідне правове та інституційне поле.

Міністерство фінансів повинно проводити постійний аналіз та моніторинг кон'юнктури на міжнародних ринках капіталу, котирувань облігацій зовнішньої державної позики на західних біржах, реакції інвесторів на українські єврооблігації, на ті чи інші економічні та політичні події в країні, здійснювати активну роботу щодо сприяння підвищенню суверенного кредитного рейтингу країни [7].

Комплексний підхід до реалізації стратегії управління державним боргом має знайти своє відображення в зміцненні координації боргової політики з бюджетно-фінансовою та грошово-кредитною політикою, метою чого є підвищення ефективності управління активами та пасивами держави.

Важливою характеристикою нових запозичень на міжнародних ринках капіталу є їхній "довгий" характер, що дозволяє використовувати їх для довготермінових інноваційно-інвестиційних проектів. Тому нагальним питанням має стати розробка механізмів спрямування залучених коштів у пріоритетних напрямках наукомісткого розвитку.

Ключовим завданням, пов'язаним із використанням державних запозичень в якості одного з інструментів формування інноваційного розвитку української економіки, є наукове обґрунтування і методологічно вірне визначення напрямів використання запозичених коштів. На думку дослідників, державні боргові запозичення, як внутрішні, так і зовнішні, здатні позитивно вплинути на всю економіку країни, тільки якщо вони будуть спрямовані на вирішення стратегічних завдань радикального підвищення ефективності використання інтелектуального і кадрового потенціалу України на шляху переходу від сировинного до наукомісткого розвитку, а саме:

1. Створення умов для розширеного відтворення природних ресурсів. Це означає реалізацію комплексу економічних, правових та організаційних заходів, які стимулюватимуть природокористувачів вести діяльність щодо відновлення (розвідки та освоєння) запасів корисних копалин в обсягах, що перевищують обсяги їхнього видобутку та експлуатації.

2. Розвиток енергетичного потенціалу і переведення країни на енергозберігаючий шлях розвитку. Вирішення цієї задачі дозволить зняти обмеження для швидкого економічного зростання та знизити енергетичну складову у вартості товарів та послуг. Це, в свою чергу, зменшить обсяги критичного імпорту та потребу у іноземній валюті, відтак полегшить обслуговування зовнішнього боргу.

3. Розвиток системи технічного регулювання, адекватної особливостям національної економіки, та забезпечення відповідності продукції українського виробництва світовим стандартам безпеки і якості. Це стане важливим чинником підвищення конкурентоспроможності продукції та нарощування високотехнологічного експорту.

4. Підвищення конкурентоспроможності транспортної системи України і реалізація її транспортного потенціалу. Інтеграція України до світової транспортної системи здатна за рахунок реалізації її транзитного потенціалу суттєво збільшити експорт транспортних послуг. Створення і розвиток на території України міжнародних транспортних коридорів обумовлює необхідність модернізації і будівництва нових морських терміналів, удосконалення системи управління рухом, обробки і розподілу вантажів, здійснення комплексної модернізації автодорожньої та залізничної мережі, що традиційно є сферою для здійснення державних інвестицій.

- 5. Створення умов для формування на території України єдиного інформаційного простору, що є ключовою умовою реалізації потенційних конкурентних переваг України. В цьому контексті необхідно зосередити зусилля на побудові експортно-орієнтованої моделі українського ринку інформаційних технологій, інтеграції до світового ринку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ).

На жаль, замкненість українського ринку ОВДП та диспропорції в їхній дохідності не дають підстав вважати їх привабливими фінансовими інструментами для залучення коштів банків та інших інституційних інвесторів. Відтак необхідно продовжити розробку нових боргових інструментів, спрямованих на певні групи інвесторів (у тому числі, на дрібного українського інвестора - фізичну особу), які дозволили б максимально повно абсорбувати нагромаджений у суспільстві інвестиційний потенціал.

З нашої точки зору, дієвим важелем підвищення спрямованості боргової політики України на завдання економічного розвитку може стати інституційне розмежування запозичень, отримуваних з метою обслуговування та погашення держборгу, та запозичень на цілі розвитку. З цією метою варто здійснити виведення бюджетних видатків розвитку в окремий розділ бюджету, виконання якого знаходитиметься у компетенції Державного Банку реконструкції і розвитку. Останній матиме можливість залучати для фінансування проектів загальнодержавного значення кошти від реалізації облігацій внутрішньої та зовнішньої державної позики, а також залучати гарантовані кредити. Такий інституційний механізм дозволить:

- перевести фінансування частини видатків розвитку на кредитну основу;

- забезпечити довгострокове фінансування державних інвестиційних програм на основі Програми державних інвестицій;
- забезпечити контроль за цільовим характером та ефективністю реалізації гарантованих державою кредитів;
- узгодити та контролювати реалізацію бюджетних інвестиційних програм, які зараз здійснюються за рахунок спеціального фонду бюджету;
- сформувати, з використанням ринкових інструментів оцінки ефективної вартості запозичень, оптимальний обсяг державних запозичень понад потреби, обумовлені необхідністю обслуговування держборгу [1].

Застосування механізмів кофінансування інвестиційних проектів дозволило б, на нашу думку, не лише запобігти ефекту "витіснення" приватних інвестицій державними запозиченнями, але й використати державні капіталовкладення в якості каталізаторів інвестиційних процесів.

Внутрішній та зовнішній державний борг є органічною складовою функціонування економік переважної більшості країн світу, потужним важелем макроекономічного регулювання та інструментом реалізації економічної стратегії. На жаль, в Україні в ході трансформаційних процесів формування державного боргу відбувалося хаотично. Ситуативний підхід до формування строкової структури боргу і дискретність запозичень призводять до "пікових" платіжних перенавантажень. Лише в останні роки розпочалося формування послідовної та виваженої довгострокової державної боргової політики.

Стійке збереження негативного сальдо запозичень обумовило практичну відсутність позитивного ефекту зовнішніх та внутрішніх запозичень для завдань розвитку, оскільки запозичення не лише не могли сприяти вивільненню корпоративних ресурсів на інвестиційні потреби, але й вимагали додаткової їхньої мобілізації для обслуговування заборгованості.

Важливою перешкодою налагодженню належної стратегічної ефективності боргової політики в Україні є відсутність цілісної системи законодавчого забезпечення обслуговування і погашення державного боргу. Існуюче законодавче поле регулювання відносин, що виникають в процесі управління державним боргом та операцій з державною заборгованістю, не відповідає потребам поглиблення ринкового реформування основ макроекономічної політики та функціонування фінансових ринків і їхнього інституційного забезпечення, має несистемний характер. Законодавчого врегулювання потребують система управління державним боргом, підвищення координованості дій центральних органів виконавчої і законодавчої влади та визначення пріоритетів розвитку економіки та напрямів використання коштів від додаткових запозичень [35, С.20].

Слід взяти за мету зниження розміру боргу та сплати процентів перед міжнародними офіційними кредиторами, розробивши стратегію переорієнтації на ринкові джерела запозичень із використанням широкого набору інструментів, випробуваних міжнародною практикою. Міністерство фінансів України з метою оптимізації структури державного боргу та зменшення видатків на його обслуговування повинно проводити активну політику управління державним боргом: здійснювати операції дострокового викупу, запровадити практику використання деривативів при емісії боргових зобов'язань, використовувати інструменти хеджування та сек'юритизації боргу. Уряд повинен послідовно вживати заходів щодо підвищення суверенного кредитного рейтингу України.

Періодичне підвищення кредитного рейтингу України як суверенного позичальника, присвоєння корпоративних кредитних рейтингів деяким українським компаніям та банкам розширюють можливості участі України на ринках міжнародного позичкового капіталу та сприяють більш вигідним умовам запозичень. Така позитивна для України ситуація на ринках запозичень може стати основою для залучення фінансових ресурсів для ефективної реалізації програм інституційного та інвестиційного розвитку країни із одночасним забезпеченням стабільного зниження вартості обслуговування державного боргу та сталості співвідношення державного боргу та ВВП [7].

Прийнятна величина нагромадженого державного боргу України дає підстави для здійснення нових запозичень. Проте в умовах стрімкого економічно зростання державні запозичення, як внутрішні, так і зовнішні, здатні позитивно вплинути на всю економіку країни, тільки якщо вони спрямовані на вирішення стратегічних завдань радикального підвищення ефективності використання інтелектуального і кадрового потенціалу України на шляху переходу від сировинного до наукоємного енергозбережного інноваційного розвитку.

Підвищенню спрямованості боргової політики України на завдання економічного розвитку сприятиме інституційне розмежування запозичень, отримуваних з метою обслуговування та погашення держборгу, та запозичень на цілі розвитку, шляхом виведення бюджетних видатків розвитку в окремий розділ бюджету, виконання якого перебуватиме в компетенції Державного Банку реконструкції і розвитку [4].

Необхідно продовжити розробку нових боргових інструментів, які дозволили б максимально повно абсорбувати нагромаджений у суспільстві інвестиційний потенціал. Водночас, економічна стратегія держави має бути спрямована на пошук альтернатив позичковому фінансуванню бюджетних видатків.

Таким чином, оптимізація боргової політики України потребує розробки та впровадження цілісної стра-

тегії, яка поєднуватиме завдання удосконалення нормативно-правового та інституційного забезпечення боргової політики, коротко- та середньострокові орієнтири управління державним боргом, інструменти радикального підвищення ефективності інвестиційної складової бюджетних видатків та стратегічні завдання переорієнтації боргової політики, зменшення боргового тягаря та розвитку альтернативних, непозичкових інструментів фінансування бюджетних видатків. Така стратегія має узгодити дії органів державної влади, уповноважених здійснювати управління державним боргом, інтегрувати боргову політику України в контекст реалізації Стратегії економічного та соціального розвитку України на 2004-2015 рр.

Література

1. Козюк В. В. Проблема державного боргу в перехідній економіці України / В. В. Козюк / Фінанси України, 2009. №5. С. 85-90.
2. Ярмошук Т. Покращення життя у кредит. Державний борг України продовжує зростати / Т. Ярмошук // Радіо Свобода [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.radiosvoboda.org.
3. Дані офіційного сайту Міністерства Фінансів України: <http://minfin.kmu.gov.ua/>.
4. Офіційний сайт Верховної Ради України // режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
5. Офіційний сайт групи фіскального аналізу при бюджетному комітеті Верховної Ради України // режим доступу: <http://www.fao.kiev.ua>.
6. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: ukrstat.gov.ua.
7. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України // режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua>

УДК 338.1

Козій Т.В.,

старший викладач кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

МІЖНАРОДНА ТЕХНІЧНА ДОПОМОГА ЯК МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ В УКРАЇНІ

В статті висвітлено необхідність залучення технічної допомоги для стратегії подолання бідності, так як така допомога створює умови для сучасного економічного зростання, якісно нової робочої сили, інтелектуального і освітньо-фахового потенціалу.

Ключові слова: людський потенціал, технічна допомога, економічне зростання, стратегія, бідність.

In the article the necessity of bringing in of technical help is reflected for strategy of overcoming of poverty, so as such help creates terms for the modern economy growing, high-quality new labour force, intellectual and educationally professional potential.

Keywords: human potential, technical help, economy growing, strategy, poverty.

В статье отражена необходимость привлечения технической помощи для стратегии преодоления бедности, так как такая помощь создает условия для современного экономического роста, качественно новой рабочей силы, интеллектуального и образовательно профессионального потенциала.

Ключевые слова: человеческий потенциал, техническая помощь, экономический рост, стратегия, бедность.

Актуальність теми. У багатьох країнах проблема соціально-економічної нерівності та бідності набула настільки високого рівня, що її неможливо вирішити власними зусиллями через відсутність достатніх внутрішніх ресурсів. До таких країн відноситься і Україна. Бідність в нашій державі має тенденцію до зростання, а реалізація розробленої вітчизняним урядом стратегії подолання бідності не принесла очікуваних результатів.

До вирішення багатоаспектної проблеми бідності владні структури повинні підходити комплексно, використовуючи не лише дієві внутрішні механізми підвищення рівня добробуту громадян, але й залучаючи зовнішні механізми, серед яких значну роль відіграє міжнародна економічна допомога.

Найвидатнішими науковцями, котрі досліджували проблему бідності, зокрема намагалися визначити чинники, які спричиняють бідність у країнах, що розвиваються, та уточнити суть бідності, дослідити підходи до вимірювання нерівності й бідності та провести емпіричну її оцінку, проаналізувати вплив економічного зростання і глобалізації на скорочення бідності та розподіл доходів, розглянути вплив соціальної нерівності в розподілі доходів і можливостей на добробут громадян як на міжнародному рівні, так і в межах національного масштабу, є О. Аріас, Арістотель, А. Аткинсон, Н. Бердсолл, О. Білорус, Ф. Бургиньон, Дж. Вульфенсон, В. Геєць, О. Гелор, Д. Доллар, С. Єрохін, Я. Жаліло, Д. Зейра, Дж. Коррес, А. Краай, С. Кузнец, Н. Лустінг, А. Льюїс, Дж. М. Майер, В. Мау, М. Меламед, С. Мочерний, В. Д. Нордхаус, А. Падаскалопулос, Р. Перотті, Дж. Поліхронопулос, М. Порфененко, Дж. Е. Раух, Д. Родрік, Дж. Роулз,

Дж. Сакс, Пол А. Самуельсон, А. Сен, Дж. Сорос, П. Таусенд, М. Тодаро, Н. Франклін, Ю. Шишков, Т. Шульц, та багато інших.

Причини бідності і способи її подолання в Україні, ефективність розроблених напрямків та інструментів внутрішньої та міжнародної політики досліджували такі вітчизняні вчені, як В. Адамик, А. Алексеева, Ж. Архангельська, Ю. Архангельський, О. Берданова, В. Великий, Е. Лібанова, В. Мандибура, Ю. Мотиченко, І. Овчаренко, В. Опалько, Б. Пасхавер, О. Позняк, О. Радзівська, А. Ревенко, Е. Румянцева, М. Семикіна, О. Сергієнко, В. Симоненко, Н. Сітнікова, О. Стожок, Н. Комар, І. Чекан, Л. Черенько, П. Шевчук та інші.

Водночас, у науковій літературі немає інтегрованих досліджень ефективності вітчизняної стратегії подолання бідності та значення міжнародної економічної допомоги як одного із зовнішніх механізмів її реалізації, необхідних для доповнення внутрішніх ресурсів, спрямованих на усунення найбільш гострих проявів бідності в Україні та причин їх виникнення. Залишаються недостатньо відпрацьованими в теоретичному плані питання раціоналізації напрямків та інструментарію міжнародної допомоги, а також інституційного забезпечення її ефективного використання, в тому числі з врахуванням зарубіжного досвіду.

Мета і завдання написання статті. Метою написання статті є залучення і використання міжнародної економічної допомоги як механізму реалізації стратегії подолання бідності в Україні з врахуванням світового досвіду та специфіки бідності в нашій державі, а завданням - значення міжнародної економічної допомоги, ефективності її залучення й використання, виявлення найперспективніших інструментів реалізації стратегії подолання бідності в Україні.

Виклад основного матеріалу. Багато зарубіжних вчених вважають, що економічно відсталі країни не спроможні, а тому і не повинні намагатися генерувати власні інновації, але можуть їх залучати з-за кордону, зокрема завдяки міжнародній технічній допомозі у поєднанні з фінансовою (йдеться про залучення грантів), з метою розвитку та підтримки вітчизняного науково-технічного потенціалу нашої держави в умовах обмеженості державного фінансування освіти, науки, науково-дослідних установ, охорони здоров'я і недостатньої підтримки й невжиття заходів з боку державних та місцевих органів влади з метою створення сприятливих умов для економічної діяльності й розвитку суб'єктів малого підприємництва.

Міжнародне технічне співробітництво в межах так званої "стратегії запозичень" та орієнтації на зарубіжний досвід, а саме залучення технологій з інших країн світу, в тому числі і тих їх видів, що супроводжують потоки прямих іноземних інвестицій, є найбільш прийнятними у період розвитку держави, забезпечуючи таким чином необхідні умови для підвищення якості людського капіталу в Україні. Водночас для випереджаючого інноваційного зростання в нашій державі "стратегію запозичень" потрібно поєднувати зі "стратегією внутрішнього стимулювання інновацій" у короткостроковому періоді з переходом до останньої у довгостроковому (що не означатиме повної відмови від використання розробленого в інших державах інноваційного продукту), особливо з розвитком "нової економіки" (так званої "економіки знань"), науково-технічного прогресу і міжнародної мобільності технологій.

Міжнародна технічна допомога, незважаючи на те, що впродовж тривалого часу, існують певні проблеми і недоліки у системі її залучення і використання, є одним із найважливіших механізмів вирішення проблеми бідності в нашій державі.

Залучення та використання технічної допомоги в межах реалізації вітчизняної стратегії подолання бідності повинна здійснюватися на основі таких критеріїв:

- 1) зміна пріоритетів залучення технічної допомоги з метою покращення якості людського капіталу в нашій державі;
- 2) перехід від пасивного надання технічної допомоги у вигляді готових рекомендацій, розроблених пропозицій з боку міжнародних експертів до надання технічної допомоги на умовах твінінгу;
- 3) комерціалізація інноваційних розробок як передумова залучення приватних ресурсів за допомогою новітніх інституцій, а саме технопарків, технополісів, інноваційних кластерів тощо.

Технічна допомога спрямовується у вигляді: надання консультацій за допомогою іноземних експертів-радників і консультантів; професійної підготовки чи перепідготовки, підвищення кваліфікації держслужбовців, працівників у сфері освіти, культури та медицини, а також підприємців малого і середнього бізнесу; експертних досліджень; необхідної техніки, обладнання, матеріалів, які відповідають новому технологічному рівню й необхідні для технічного оснащення українських підприємств та закладів загальнокультурної сфери; ліцензій на використання нових зарубіжних науково-технологічних розробок через нестачу власних в Україні з метою створення й використання знань, технологій, продуктів і послуг; проведення семінарів для українських управлінців, фахівців, науковців чи здійснення закордонних відряджень з метою навчання із соціальних, економічних, екологічних питань тощо. Пріоритетність залучення технічної допомоги, а не фінансової, зумовлена насамперед тим, що в межах проектів міжнародної технічної допомоги шляхом комерційної реалізації результатів досліджень, розробок, доступу до нових конкурентоспроможних технологій, навчання впродовж усього життя, створення нових організаційних структур, таких як технопарки, інноваційні центри, бізнес-інкубатори, інноваційні кластери, інші трансфертні та інфраструктурні фірми, які сприяють впровадженню у виробництво

нових знань і технологій та суттєво скорочують інноваційний цикл від ідеї до випуску нових наукових, високотехнологічних і конкурентоспроможних товарів та послуг з урахуванням кон'юнктури на світових ринках, створюються сприятливі умови для продуктивного використання значного потенціалу людського капіталу в Україні, що дасть змогу підвищити рівень науково-технологічного потенціалу в нашій державі. Це в кінцевому результаті забезпечить стаке економічне зростання на основі інноваційної моделі розвитку вітчизняної економіки, яка є найбільш дієвим інструментом підвищення продуктивності праці й залучення іноземних інвестицій, що сприятиме покращенню рівня та якості життя населення.

Однак, без належного рівня інвестування в науку, освіту, охорону здоров'я і в інші галузі соціально-культурної сфери розвиток людського капіталу в нашій державі, що, як показує світовий досвід, є основним стратегічним ресурсом та головним фактором довготривалого економічного зростання, в якому наукові надбання й їхнє технологічне застосування відіграють важливу роль для формування високотехнологічного конкурентного середовища, неможливий, а отже, Україна і надалі залишатиметься технологічно відстаюю (інноваційно-неспроможною) та, відповідно, бідною країною.

Виявлено, що ринкові відносини й інноваційна специфіка сучасного економічного зростання потребують якісно нової робочої сили, спроможної адаптуватися до сформованих умов та ефективно реалізувати свій інтелектуальний і освітньо-фаховий потенціал.

Для більш ефективного використання міжнародної технічної допомоги й забезпечення більшої прозорості в її наданні необхідно виправити допущені помилки попереднього механізму реалізації програм (проектів) міжнародної технічної допомоги та розробити нові підходи в її залученні (використанні), що дасть змогу реалізувати вітчизняну стратегію подолання бідності в Україні.

Основними пріоритетними напрямками, які можна реалізувати саме за допомогою залучення технічної допомоги (в тому числі у поєднанні з фінансовою - грантами), є:

а) створення гнучкої, ефективної та якісної системи освіти, що забезпечувала би протягом всього життя громадян України необхідними професійними навичками, кваліфікацією і знаннями, які би давали їм змогу пристосовуватись до мінливих економічних умов у нашій державі, що розглядається нами як передумова зміцнення потенціалу людей та підвищення рівня їхнього добробуту; б) формування якісної системи охорони здоров'я, здатної забезпечити тривале і здорове життя людей; в) сталий розвиток навколишнього природного середовища та покращення якості питної води з метою створення умов для безпечного, здорового й комфортного проживання людей в Україні; г) підтримка розвитку малого і середнього бізнесу в нашій державі як передумова достатнього забезпечення новими робочими місцями в Україні; ґ) створення умов для формування інноваційних кластерів - комплексів підприємств (промислових компаній, дослідницьких центрів, наукових установ), органів державного управління, громадських організацій на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, пов'язаних технологічним ланцюжком; д) створення умов для розвитку агропромислового комплексу в нашій державі та ін.

Після визначення пріоритетних напрямків соціально-економічного розвитку України й її національних інтересів (точніше - інтересів усього суспільства українська сторона має взяти на себе ініціативу щодо розробки нагальних проектів (програм) міжнародної технічної допомоги, враховуючи соціальні потреби населення, спрямовані на реалізацію тих самих цілей та завдань, окреслених у стратегії подолання бідності в Україні, з метою покращення рівня і якості життя населення на довгострокову перспективу.

Для того, щоб низка розроблених конкретних проектів, основною метою яких є реалізація стратегії подолання бідності в Україні знайшла підтримку у вигляді збільшення технічної допомоги з боку міжнародних донорів, українській стороні потрібно чітко розкрити зміст (ідею) проектів, виділивши в них основні елементи, серед яких:

1) вступ, в якому буде розкрито загальну інформацію про актуальність впровадження розроблених в Україні проектів міжнародної технічної допомоги й обґрунтовано необхідність і нагальність їхньої реалізації з метою підвищення рівня життя бідного населення, усунення найбільш гострих виявів бідності та причин їхнього виникнення в нашій державі і передбачено можливі наслідки для суспільства в разі ігнорування підтримки цих проектів в Україні міжнародними донорами;

2) опис проблеми бідності в нашій державі (причини бідності, наслідки цього явища, кількість бідного населення, умови його проживання тощо), яка змусила українську сторону терміново розробити проекти залучення технічної допомоги;

3) мета розроблених проектів - зменшення бідності й покращення якості життя населення, інакше кажучи, створення умов для задоволення фізичних, духовних, освітніх, культурних та інших потреб і розширення можливостей вибору для самореалізації сучасної людини впродовж усього її життя як передумова відтворення та розвитку людського капіталу в Україні;

4) основні завдання:

- покращення якості системи освіти всіх рівнів і підготовки кадрів, здатної забезпечити конкурентоспроможність громадян нашої держави сьогодні та у перспективі;

- зміцнення науково-технологічного потенціалу в Україні;
- підвищення якості медичних послуг для різних категорій населення в нашій державі;
- вдосконалення системи охорони довкілля й використання природних ресурсів;
- підтримка розвитку підприємництва, насамперед малого та середнього бізнесу, як основного фактора соціально-економічного розвитку України, створення нових робочих місць, наповнення державного й місцевих бюджетів та ін.;
- реструктуризація сільського господарства;
- розбудова і модернізація соціальної інфраструктури (установ освіти, охорони здоров'я, житлово-комунального господарства тощо) тощо;

5) методи (інструменти) реалізації проектів. Інвестування в людський капітал може здійснюватись не лише у грошовій формі (кредити, гранти), а й у будь-якій іншій формі, зокрема йдеться про доцільність залучення технічної допомоги, яка може посприяти вирішенню проблеми бідності в нашій державі. Міжнародна технічна допомога, що дасть змогу реалізувати стратегію подолання бідності в Україні на практиці, має залучатись у вигляді: 1) консультацій; 2) надання сучасного й необхідного медичного, шкільного устаткування; 3) лабораторного і технічного обладнання; 4) якісних підручників та посібників нового покоління; 5) комп'ютеризації бібліотек, навчальних закладів усіх рівнів (передусім забезпечення сучасними комп'ютерами сільських шкіл, де існують низький рівень комп'ютерної грамотності підлітків і проблема інформаційного забезпечення у переважній більшості учасників освітнього процесу в системі загальної середньої освіти); 6) надання доступу учням, студентам, вчителям, викладачам та іншим категоріям до мережі Інтернету не лише у навчальних закладах, що також безпосередньо впливає на можливість використання ними світових інформаційних ресурсів у навчальному процесі; 7) підготовки переважної більшості вчителів, викладачів до використання (тим більше - раціонального) новітніх інформаційних технологій для того, щоб сформувати в працівників у сфері освіти комп'ютерну грамотність і задовольнити їхні професійні потреби, а це впливатиме на підвищення якості загальної середньої та вищої освіти шляхом забезпечення учасників освітнього процесу не лише високим рівнем комп'ютеризації навчальних закладів усіх рівнів, а й достатнім рівнем інформатизації; 8) здійснення навчання студентів, учнів в інших країнах світу; 9) стажування за кордоном медичних, педагогічних та інших працівників з метою отримання професійних, додаткових знань, вищої освіти (другого диплома), світового досвіду, навичок, умінь чи підвищення їхньої професійної кваліфікації; 10) стажування за межами національних кордонів підприємців малого і середнього бізнесу щодо правильного ведення бізнесу; 11) впровадження екологічно чистих та ресурсозберігаючих технологій; 12) впровадження передових інноваційних технологій; 13) сприяння організації й проведенню виставок, ярмарків продукції, виробленої суб'єктами малого підприємництва за межами національних кордонів; 14) комерціалізації результатів науково-технічної діяльності тощо.

Незважаючи на високий рівень освіченості, в Україні існує незначна кількість кваліфікованих експертів в урядовому апараті, які би могли на відповідному рівні виконувати свої функції для здійснення соціально-економічних реформ в умовах демократичного, відкритого і прозорого суспільства. Ось чому необхідно, щоб міжнародна технічна допомога від міжнародних донорів надавалась не у формі готових рекомендацій, консультацій та інформації, підготовлених іноземними експертами, а у вигляді навчальних програм, участі у тренінгах державних службовців з метою підвищення їхньої спроможності приймати стратегічні рішення на рівні міжнародних стандартів і розвитку їхніх аналітичних здібностей в умовах ринкової економіки й демократії. Власне кажучи, міжнародна технічна допомога має надаватися у формі твінінгу як механізму передачі досвіду шляхом: навчання групи українських експертів (спеціалістів) аналізувати, здійснювати дослідження і виробляти державну політику щодо вирішення кризової ситуації з проблеми бідності; здійснення тренінгів, консультування та надання коментарів з метою використання іноземного досвіду консультантів, експертів з оволодіння процедурами, стандартами, форматом і способами обґрунтування, опрацювання, підготовки та прийняття політичних рішень; проведення програм перепідготовки вітчизняних спеціалістів і регулярного підвищення кваліфікації підприємців та державних службовців без відриву від виробництва з метою їхнього саморозвитку й більшої самостійності у процесі прийняття рішень, а також систематичної, планової та консультативної роботи урядовців тощо.

Як показує світовий досвід, міжнародна технічна допомога створює умови для: зростання індивідуальної продуктивності праці, поєднуючи при цьому природні здібності індивіда та набуті ним загальноосвітні й професійні знання, навички, здібності завдяки певним вкладенням (інвестиціям у вигляді фінансових іноземних потоків/технічному сприянню); інноваційного зростання у вигляді здійснення нових наукових розробок, генерування нових технологічних ідей, впровадження НТП у виробництво, прийняття обґрунтованих (раціональних) рішень, а отже, і для підвищення персоніфікованих доходів людини та збільшення національного доходу (багатства) країни. Водночас збільшення прибутків (заробітків) людей зумовлює якісне відтворення людського капіталу й водночас стимулює і заохочує їх вкладати додатково зароблені гроші (реінвестувати їх) в охорону власного здоров'я (у широкому розумінні), додаткову фахову освіту, про-

фесійну перепідготовку, а також збільшити та накопичити новий запас знань, навичок і мотивацій, щоб надалі власний людський капітал знову ефективно застосовувати;

б) оцінювання результатів впроваджених проектів у нашій державі (розробка системи показників успіху та ефективності проектів технічної допомоги);

7) можливості подальшого залучення технічної допомоги в межах реалізації Стратегії подолання бідності в Україні;

8) бюджет;

9) надання за необхідності додаткових матеріалів.

У виробленні стратегічного напрямку розвитку України, у тому числі в обговоренні та прийнятті рішень щодо розробки і впровадження найважливіших проектів (програм) міжнародної технічної допомоги, спрямованих на вирішення проблеми бідності в нашій державі, українській стороні необхідно активно залучати всі прошарки суспільства та різні інституції "третього сектору" (недержавного сектору), які би представляли й водночас підтримували інтереси громадянського суспільства, вивчаючи їхні потреби, пов'язані з умовами проживання, рівними можливостями для самореалізації, доступом і якістю надання державних соціальних послуг в Україні. Невід'ємною складовою громадських організацій також мають бути контроль та водночас громадський моніторинг за поетапним виконанням запланованих дій влади щодо підвищення якості життя й створення як умов, так і можливостей для суспільства загалом та особистості зокрема, а також щодо забезпечення ефективного використання технічної допомоги в межах її цільового призначення в Україні.

Наступним кроком після досягнення національної згоди в ході дискусій, де мають прийматися публічні рішення щодо впровадження і реалізації найважливіших проектів технічної допомоги з метою досягнення цілей подолання бідності в нашій державі, є визначення можливих партнерів - міжнародних донорів - та обговорення з ними ідеї зазначених проектів для забезпечення відповідності цілей донорської допомоги завданням стратегії подолання бідності в Україні, тобто національним інтересам країни-реципієнта. До того ж точніше необхідно узгодити мету, пріоритетні напрямки, завдання, критерії оцінювання проміжних/кінцевих результатів проектів у межах реалізації вітчизняної стратегії подолання бідності зі стратегічними напрямками діяльності міжнародних донорів, їхніми критеріями надання та майбутнім залученням міжнародної технічної допомоги, тобто встановити між ними чіткий і недвозначний взаємозв'язок. Отже, основною метою міжнародних донорів з точки зору України як держави-реципієнта є координація зусиль у мобілізації міжнародної технічної допомоги (забезпечення її пріоритетного спрямування) на досягнення стратегічних цілей державної політики у сфері зменшення виявів бідності в нашій державі. Водночас основне завдання чиновників полягає у використанні, а саме розподіленні коштів міжнародної технічної допомоги за цільовим призначенням - досягнення цілей подолання бідності в Україні.

Для уникнення (запобігання) фінансових порушень, зокрема привласнення коштів технічної допомоги, та забезпечення ефективного її використання необхідно вжити відповідних заходів щодо посилення контролю за проектами міжнародної технічної допомоги, спрямованими на вирішення проблеми низького рівня життя й поширення бідності в нашій державі. Ось чому з метою підвищення ефективності використання технічної допомоги в межах реалізації вітчизняної стратегії подолання бідності необхідно створити окремо від урядових структур зі спеціальним статусом агентство з міжнародного співробітництва та розвитку, яке очолить група незалежних радників - провідних економістів-міжнародників, представників академічних, бізнесових кіл, консультантів з високим рівнем кваліфікації й міжнародним визнанням, котрі би не лише допомагали чиновникам у підготовці середньо - і довгострокових проектів, спрямованих на досягнення цілей подолання бідності в нашій державі, а й здійснювали контроль за цільовим використанням міжнародної технічної допомоги. Крім створення незалежного механізму контролю за цільовим впровадженням фондів технічної допомоги в Україні, необхідно також посилити фінансовий контроль з боку міжнародних донорів.

Для збільшення інформаційного доступу різних категорій громадськості (не лише для вузької групи споживачів) та зрозумілого викладу матеріалів щодо проектів технічної допомоги й використання їхніх коштів з огляду на низький рівень політичної культури державних службовців в Україні необхідно: прийняти правові положення щодо обов'язкового інформування суспільства як з боку міжнародних донорів, так і з боку всіх отримувачів технічної допомоги на національному рівні/в розрізі регіонів про реалізовані проекти технічної допомоги, які мали за мету покращити рівень та якість життя населення із загальною їхньою оцінкою вартістю (йдеться про звітування щодо використання фондів технічної допомоги); показати реальні результати їхнього впливу на вирішення проблеми бідності в нашій державі та скласти перелік можливих майбутніх проектів. Інакше кажучи, йдеться про створення в Україні так званої інформаційної бази даних щодо публічної реєстрації проектів технічної допомоги завдяки сучасним інформаційним технологіям, що відповідатиме чітким формальним вимогам, які письмово мають бути сформульовані в нормативно-правових актах, що також сприятиме зменшенню ризику використання фондів технічної допомоги не за призначенням та мінімізації швидкої й необдуманної розробки проектів (програм). З боку міжнародних донорів для покращення громадської обізнаності про їхню діяльність в Україні потрібно на практиці використовувати

вати (як, наприклад, у Польщі) принцип прозорості, постійного оприлюднення інформації про свої основні проекти (програми), а також про основні засади й напрямки майбутньої роботи для того, щоб чиновники мали більше можливостей скористатися цією інформацією для розробки майбутніх проектів, спрямованих вже на запобігання виникненню проблеми бідності в Україні.

Отже, залучення та використання міжнародної технічної допомоги як найбільш потужного ресурсу в створенні умов і можливостей для раціонального використання значного людського потенціалу в Україні, що в кінцевому результаті зможе забезпечити інноваційне зростання вітчизняної економіки та вивести нашу державу із "зачарованого кола бідності", відповідно до запропонованих вище нових підходів, виглядає так: визначення українською стороною пріоритетних напрямків соціально-економічного розвитку нашої держави, які враховують національні інтереси України, а не міжнародних донорів; вияв ініціатив з боку нашої держави у розробці важливих проектів міжнародної технічної допомоги, основною метою яких є реалізація стратегії подолання бідності в Україні; активне залучення неурядових організацій та громадянського суспільства до процесу обговорення й прийняття рішень щодо розробки проектів, які передбачають покращення якості життя в нашій державі; узгодження мети, пріоритетних напрямків соціально-економічного розвитку та цілей подолання бідності в Україні зі стратегічними напрямками діяльності, мотивами й можливостями міжнародних донорів для налагодження ефективної співпраці у вирішенні проблеми бідності; моніторинг як з боку нашої держави, так і з боку міжнародних донорів використання технічної допомоги в межах реалізації стратегії подолання бідності в Україні; забезпечення громадян нашої держави доступом до необхідної інформації про реалізовані проекти в Україні, їхні реальні результати щодо впливу на рівень та якість життя населення, а також про ті проекти, які перебувають на стадії реалізації.

Література

1. Архангельський Ю. Бідність в Україні. Причини і способи подолання / Ю. Архангельський, Ж. Архангельська // Віче. - 2001. - № 11. - С. 46-56.
2. Архангельський Ю. Дієві чинники зменшення бідності в Україні / Ю. Архангельський, Ю. Мотиченко // Україна: аспекти праці. - 2005. - № 1. - С. 35-40
3. Комар Н. В. До питання реалізації Стратегії подолання бідності в Україні / Н. В. Комар // Економічний і соціальний розвиток України в XXI столітті : зб. тез доповідей Четвертої міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених. Ч. 1 / за наук. ред. Г. Л. Монастирського. - Тернопіль : Екон. думка, 2007. - С. 76-78.
4. Комар Н. В. Критерії визначення бідності: світова та вітчизняна практика / Н. В. Комар, В. В. Мельник // Наука молода. - 2005. - № 3. - С. 30-34.
5. Лібанова Е. М. Економічна оцінка бідності в Україні / Е. М. Лібанова // Україна: формування основи для стабільного зростання. Меморандум про економічний розвиток. Світовий Банк. Дослідження економік країн світу. Т. 2. - 2004. - Жовтень - С. 50-84.

УДК 502:332.1(477)

Костик Є.П.,

к.і.н., доцент кафедри економічної теорії та методології наукових досліджень
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА КИЇВСЬКОГО РЕГІОНУ, ШЛЯХИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті викладені теоретичні засади і методичні пропозиції щодо поняття та економічної сутності екологічної безпеки господарювання; з'ясовано еколого-економічний стан продуктивних сил Київського регіону.

Ключові слова: природокористування, охорона навколишнього середовища, екологічна безпека, природно-екологічна безпека, техногенно-екологічна безпека, екологічна політика, розміщення продуктивних сил, економіка регіону.

В статье изложены теоретические основы и методические предложения относительно понятия экономической сущности экологической безопасности хозяйствования; выяснено эколого-экономическое состояние производительных сил Киевского региона.

Ключевые слова: природопользование, охрана окружающей среды, экологическая безопасность, природо-экологическая безопасность, техногенно-экологическая безопасность, экологическая политика, размещение производительных сил, экономика региона.

The theoretical principles and methodological recommendations for the concept and economic substance of ecological security managing is considered in the article. The ecological and economic situation of the productive forces of Kiev region is found.

Key words: *management of nature, security of environment, ecological security, natural and ecological security, technological and ecological security, ecological policy, disposition of productive forces, economy of region.*

Актуальність теми. На сучасному етапі становлення та розвитку нового типу економічних відносин важливим є питання про таку модель розвитку промисловості, яка б забезпечувала економічне зростання і враховувала необхідність охорони довкілля [11, с. 3]. Слід зауважити, що забезпечення сталого соціально-економічного розвитку та управління ним передбачає реалізацію принципу розумної достатності в соціоприродній моделі організації суспільства і включає регулювання в системі відносин власності, виробництва і споживання. У сучасних умовах основною ланкою в цьому процесі виступає створення системи екологічної безпеки, яка б забезпечила регламентацію різних видів людської діяльності за рівнями їх негативного впливу на природне середовище. Йдеться про створення безпечного стану довкілля для життєдіяльності, як окремого регіону, так і держави у цілому [2, с. 461].

Ступінь дослідження проблеми. У низці досліджень розкрито ряд питань присвячені даній проблематиці, зокрема: Є.В. Хлобистов піднімає проблему забезпечення екологічної безпеки в умовах трансформації економіки України, а також удосконалення державного регулювання регіональної екологічної безпеки. У свою чергу М.Л. Хвесик розкриває еколого-економічне регулювання природокористування в системі глобальних стратегій розвитку. Еколого-економічна ефективність природного відтворення техногенно-порушених ландшафтів розглядається О. Бадромом. Дослідник С. Афонцев розглядає дискусійні проблеми концепції національної економічної безпеки. У цьому напрямку продовжує працювати Г.А. Пастернак-Таранушенко і торкається економічної безпеки держави. Слід підкреслити, що дана проблема є предметом вивчення низки науковців, однак при цьому існують суттєві розбіжності щодо трактувань деяких аспектів теоретичних основ проблеми еколого-економічної безпеки, відсутнє однозначне тлумачення характеру взаємозв'язків між економічним зростанням і рівнем екологічної безпеки, крім того недостатньо розглянутий регіональний напрямок даної проблематики, тому виникла необхідність уточнення дефініцій базових понять.

Мета дослідження полягає в розробці теоретико-методологічних засад і науково-практичних підходів щодо проблеми еколого-економічної безпеки Київського регіону. Відповідно до мети автор статті ставить наступні завдання: розкрити поняття та визначити економічну сутність екологічної безпеки господарювання; з'ясувати еколого-економічний стан продуктивних сил Київського регіону.

Виклад основного матеріалу. Концепція переходу України до сталого розвитку покликана забезпечити збалансоване вирішення екологічних проблем без гальмування економічного розвитку. Вдало підкреслює цю позицію Ю.Б. Федунь, на його думку, суспільство сьогодні добре розуміє, що забезпечення сталості еколого-економічного розвитку держави можливе за умов гарантування екологічної безпеки та синхронного соціального і економічного розвитку окремих її регіонів, а відтак, передбачається усунення контрастів та диспропорцій у розвитку сходу та заходу, півдня та півночі України, широке впровадження екологічних моделей економічного розвитку [3, с. 525].

На думку дослідників-регіоналістів З.О. Манів, І.М. Луцький, С.З. Манів, екологічна безпека є однією з найважливіших складових національної безпеки, тоді як, національна безпека - стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства і держави, передбачає гарантоване забезпечення їх існування і можливостей для прогресу та розвитку. До об'єктів національної безпеки дослідники відносять: права і свободи особи, матеріальні і духовні цінності суспільства та державний конституційний лад, суверенітет, територіальна цілісність, недоторканість кордонів [4, с. 539].

Екологічна безпека як складова національної - це стан захищеності кожної окремої особи й суспільства взагалі та навколишнього середовища від небезпеки, зумовленої різними видами внутрішніх і зовнішніх загроз та впливів, у першу чергу техногенного та антропогенного походження. Звідси випливає, що поняття "екологічна безпека", її рівень визначаються показниками стану здоров'я людини та добробуту суспільства, а також якісним станом природного середовища за існуючих умов господарської діяльності.

Достатньо аргументованою, з цього приводу, є позиція П.Е. Марченкова, який стверджує, що еколого-економічний розвиток повинен включати на паритетних началах і чинник економічності, і чинник екологічності, а відтак екологізацію необхідно розглядати як зміни суспільно-економічної формації, здійснення у певній послідовності конкретних стадій, в межах яких формуються економічні відносини, що враховують екологічні можливості, важливість перетворення відходів виробництва та споживання у процесі праці та життя людей. Зупинити таке перетворення неможливо, його можна лише уповільнити чи прискорити. За певних умов підприємства можуть частину прибутку скерувати на екологізацію виробництва. Проте така екологізація суперечить інтересам підприємства. Ступінь економічної свободи для нього зменшується, ефективність роботи падає. З точки зору суспільних інтересів, це може бути розумним [5, с. 14].

Слід підкреслити, що сучасний стан природних ресурсів і навколишнього середовища регіонів змушує змінювати точку зору щодо подальшого економічного розвитку і технічного прогресу й оцінювати їх з урахуванням екологічних пріоритетів, наявності екологічних ризиків та стану екологічної безпеки. Сьогодні на

регіональному рівні ми спостерігаємо достатньо високе забруднення повітря, води і ґрунти, збіднюється ландшафтне і біологічне різноманіття, що негативно впливає на живі організми і людей. Для усунення цієї небезпеки необхідно переглянути існуючі методи природокористування, докорінно перебудувати виробничо-господарську діяльність і системи природокористування на нових засадах, які ґрунтуються на досягненні компромісу між соціальними і економічними потребами регіонів та можливостями біосфери задовольняти їх без загрози для нормального функціонування природних екосистем [6].

Оскільки предметом нашого дослідження виступає еколого-економічний стан продуктивних сил Київського регіону, тому ми спробуємо сконцентрувати свою увагу саме на ньому.

Зауважимо, що історично вигідне економіко-географічне положення області та безперечно вирішальний вплив столиці України м. Києва - одного з найбільших промислових, адміністративних, наукових та культурних центрів країни, що й визначило її перевагу в транспортно-географічному положенні, оскільки до Києва сходяться магістралі всіх видів транспорту (залізниці, автомагістралі, авіалінії), які зв'язують область з усіма частинами України та іншими державами [7].

Місце регіону в загальнодержавному територіальному поділі праці визначають його провідні галузі господарства - машинобудування, електроенергетика, легка промисловість, хімічна і нафтохімічна, харчова промисловість та агропромисловий комплекс. Крім цього, в області отримали розвиток деякі галузі лісової, деревообробної та целюлозно-паперової промисловості, промисловість будівельних матеріалів, борошномельно-круп'яна і комбікормова промисловість.

За даними Державного управління охорони навколишнього природного середовища у Київській області індекс промислової продукції у грудні 2009 р. порівняно з попереднім місяцем та груднем 2008 р. становив відповідно 98,9% та 104,1%, за підсумками 2009 р. - 82,3%, що на 1,6 % перевищує показник січня-листопада попереднього року [6].

У IV кварталі 2009 р. порівняно з попереднім кварталом темп виробництва становив 98,5%, у т.ч. на підприємствах добувної промисловості - 80,6%, переробної - 101,3% [6].

Таблиця 1. Динаміка промислового виробництва за основними видами діяльності характеризується (відсотків)

	12. 2009 р. до 11. 2009 р.	12. 2009 р. до 12. 2008 р.	2009 р. до 2008 р.
Промисловість	98,9	104,1	82,3
Добувна та переробна промисловість	95,5	104,5	80,1
Добувна промисловість	75,4	73,9	76,8
Переробна промисловість	95,7	104,9	80,1
з неї			
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	101,5	107,1	103,7
Легка промисловість	86,5	96,7	82,4
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	105,6	121,9	65,8
Целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	100,7	102,1	91,9
Хімічна та нафтохімічна промисловість	87,5	121,3	76,3
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	78,8	72,0	62,8
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	92,3	109,1	74,0
Машинобудування	103,4	128,1	50,0
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	115,1	102,5	94,5

У добувній та переробній промисловості індекс промислового виробництва у грудні 2009 р. проти аналогічного місяця 2008 р. становив 104,5%, за підсумками 2009 р. - 80,1%, що на 1,7 % перевищує показник січня-листопада попереднього року.

На підприємствах із виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів за підсумками 2009 р. спостерігалось збільшення обсягів випуску продукції на 3,7%. Одержано приріст продукції у виробництві олії та тваринних жирів (на 27,1%), напоїв (на 19,5%), молочних продуктів і морозива (на 18,0%), продуктів борошномельно-круп'яної промисловості (на 4,0%), у виробництві хліба та хлібобулочних виробів (на 1,5%). Разом з тим, у виробництві інших харчових продуктів та м'яса і м'ясних продуктів темпи виробництва склали відповідно 90,3% та 85,0%.

У 2009 р. спостерігалось збільшення виробництва олії соняшникової нерафінованої - на 28 тис.т, молока обробленого рідкого - на 17 тис.т, масла вершкового жирністю до 85% - на 0,5 тис.т, кормів готових для сільськогосподарських тварин та свійської птиці - на 80 тис.т, круп - на 10 тис.т. Водночас проти попереднього року зменшено випуск виробів ковбасних на 9 тис.т, напівфабрикатів м'ясних (включаючи з м'яса птиці) - на 6 тис. т. [6].

У легкій промисловості темп росту продукції у грудні 2009 р. проти попереднього місяця становив 86,5%, за 2009 р. проти 2008 р. - 82,4% (за 11 місяців 2009 р. - 82,2%).

Таблиця 2. Виробництво основних видів продукції легкої промисловості

	Вироблено за		Грудень 2009 р. у % до		2009 р. у % до 2008 р.
	2009 р.	грудень 2009 р.	11. 2009 р.	12. 2008р.	
Білизна постільна, тис.шт.	215,8	12,5	176,1	96,9	49,9
Пальта, напівпальта, накидки, плащі, куртки теплі типу "парки" чи "аляски" та вироби аналогічні жіночі та дівчачі, тис.шт.	84,9	0,7	6,7	20,0	86,1
Жакети та блейзери, піджаки, куртки типу піджаків, джемperi та вироби аналогічні жіночі та дівчачі, тис.шт.	108,5	15,5	124,0	118,3	114,7
Брюки та бриджі чоловічі та хлопчачі, тис.шт.	4,0	0,8	-	88,9	27,4
Брюки та бриджі жіночі та дівчачі, тис.шт.	118,6	4,7	62,7	41,2	82,5
Сукні та сарафани жіночі та дівчачі, тис.шт.	29,8	1,8	81,8	69,2	87,4
Взуття, тис.пар	840,4	90,8	101,5	143,7	72,4

Підприємствами із оброблення деревини та виробництва виробів із неї (крім меблів) у 2009 р. порівняно з попереднім роком виробництво продукції зменшено на 34,2 % [6].

У целюлозно-паперовому виробництві темп росту промислової продукції за 2009 р. проти відповідного періоду попереднього року становив 91,9%, на підприємствах із випуску паперової маси, паперу, картону та виробів з них -101,7%.

У хімічній та нафтохімічній промисловості проти 2008 р. спостерігалось зниження виробництва продукції на 23,7%.

Таблиця 3. Випуск окремих видів продукції галузі оброблення деревини та виробництва виробів із неї (крім меблів)

	Вироблено за		Грудень 2009 р. у % до		2009 р. у % до 2008 р.
	2009 р.	грудень 2009 р.	листопада 2009 р.	грудня 2008 р.	
Деревина, уздовж розпиляна чи розколо-та, завтовшки більше 6 мм, тис.куб. м	48,8	5,1	102,0	141,7	87,6
Вікна, двері, їх рами та пороги, дерев'яні, кв. м	11486	1595	111,6	167,4	41,7

Таблиця 4. Виробництво окремих видів хімічної та нафтохімічної промисловості

	Вироблено за		Грудень 2009 р. у % до		2009 р. у % до 2008 р.
	2009 р.	12. 2009 р.	11. 2009 р.	12. 2008 р.	
Пластмаси у первинних формах, т	11724	1041	97,8	103,7	76,9
Трубки, труби, шланги та фітинги жорсткі з полімерів етилену, пропілену, вінілхлориду та інших пластмас, т	3762	712	141,3	161,5	56,5
Плити, листи, плівка, фольга і стрічки пластмасові неар-мовані чи некомбіновані з іншими матеріалами, т	6584	515	91,8	109,8	75,0

У виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції у 2009 р. темп росту продукції становив 62,8%.

Таблиця 5. Виробництво окремих видів іншої неметалевої мінеральної продукції

	Вироблено за		Грудень 2009 р. у % до		2009 р. у % до 2008 р.
	2009 р.	12. 2009 р.	11. 2009 р.	12. 2008 р.	
Ємності зі скла для напоїв і харчових продуктів, млн.шт.	554,6	41,1	98,3	78,3	75,8
Цегла керамічна невогнетривка будівельна, млн.шт.ум. це-гли	18,9	0,8	44,4	22,9	19,4
Блоки та цегла з цементу, штучного каменю чи бетону для будівництва, млн.шт.ум. цегли	229,7	13,3	49,8	184,7	85,1
Елементи конструкцій збірні для будівництва з цементу, бетону чи штучного каменю, тис.куб. м	35,1	2,1	75,0	35,0	28,1

У металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів в грудні 2009 р. проти листопада попереднього року виробництво промислової продукції зменшилось на 7,7%, за 2009 р. порівняно з 2008 р. - на 26,0% [6].

Таблиця 6. Виробництво окремих видів продукції характеризувався такими даними

	Вироблено за		Грудень 2009 р. у % до		2009р.у % до 2008 р.
	2009 р.	12.2009 р.	11.2009 р.	12.2008 р.	
Вироби, одержані холодним штампуванням і гнуттям, зі сталі нелегованої, т	20633	1257	74,1	63,9	61,4
Резервуари та цистерни металеві місткістю понад 300 л, т	1456	180	65,5	151,3	94,4
Котли центрального опалення, шт.	4113	232	64,4	27,5	40,7

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ

У машинобудуванні в грудні 2009 р. індекс виробництва продукції проти аналогічного місяця 2008 р. становив 128,1%, за результатами 2009 р. темп виробництва в галузі становив 50,0%, (за січень-листопад попереднього року - 46,4%) у т.ч. на підприємствах з виробництва електричних машин та устаткування - 73,2% (за січень-листопад попереднього року - 69,7%).

Таблиця 7. Дані про деякі види машинобудівної продукції

	Вироблено за		Грудень 2009 р. у % до		2009 р. у % до 2008 р.
	2009 р.	12.2009 р.	11. 2009 р.	12.2008 р.	
Екскаватори, шт.	123	20	200,0	51,3	15,7
Апаратура електрична високовольтна, шт.	16190	1428	58,9	175,0	76,5
Апаратура електрична низьковольтна, тис. шт.	15488,1	1402,5	100,5	127,4	92,2
Проводи та кабелі електричні низьковольтні на напругу до 1000 В, км	40413	3623	96,6	170,7	67,2

На підприємствах із виробництва та розподілення електроенергії темп виробництва продукції за 2009 р. становив 94,5%. За підсумками 2009 р. вироблено 5644 млн.кВт. годин електроенергії, що на 256 млн.кВт .годин (на 4,3%) менше, ніж за такий же період попереднього року.

Таблиця 8. Інформація про виробництво електроенергії

	Вироблено за		Грудень 2009 р. у % до		2009 р. у % до 2008 р.
	2009 р.	12. 2009 р.	11. 2009 р.	12. 2008 р.	
Електроенергія, млн.кВт./год	5644	564	114,4	105,2	95,7

Промисловими підприємствами області за січень-листопад 2009 р. реалізовано промислової продукції (робіт, послуг) на 20402,4 млн. грн. Найбільша частка реалізованої продукції припадала на підприємства переробної промисловості, у тому числі із виробництва харчових продуктів і напоїв (33,4%), хімічної та нафтохімічної промисловості (10,3%), целюлозно-паперового виробництва та видавничої діяльності (9,7%), із виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції (7,0%), металургійного виробництва (5,8%), найменша - на підприємства добувної промисловості (0,4%).

Таблиця 9. Обсяги реалізованої продукції (робіт, послуг) за основними видами промислової діяльності за січень-листопад 2009 р.

	Обсяг реалізованої промислової продукції робіт, послуг у відпускних цінах підприємств (без ПДВ та акцизу) за січень-листопад 2009 р.		Довідково: структура обсягу реалізованої промислової продукції, без врахування вартості електроенергії, газу та води, придбаних для перепродажу, %
	тис.грн.	у % до всієї реалізованої продукції	
Промисловість	20402373,7	100,0	100,0
Добувна та переробна промисловість	15441422,7	75,7	83,6
Добувна промисловість	83122,8	0,4	0,4
Переробна промисловість з неї	15358299,9	75,3	83,2
Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів	6810969,7	33,4	36,9
Легка промисловість	413906,5	2,0	2,2
Оброблення деревини та виробництво виробів з деревини, крім меблів	43577,1	0,2	0,2
Целюлозно-паперове виробництво; видавнича діяльність	1975655,6	9,7	10,7
Хімічна та нафтохімічна промисловість	2091636,6	10,3	11,3
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	1429644,5	7,0	7,7
Металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів	1174939,6	5,8	6,4
Машинобудування	1141962,8	5,6	6,2
Виробництво та розподілення електро-енергії, газу та води	4960951,0	24,3	16,4

Серед районів і міст області найбільший обсяг реалізованої продукції був у Обухівському (15,2%), Києво-Святошинському (10,9), Броварському (10,0) районах та м.Біла Церква (9,0%).

У структурі реалізованої продукції добувної і переробної промисловості порівняно з січнем-листопадом 2008 р. спостерігалось збільшення частки товарів широкого використання та сировинної продукції (відпо-

відно на 3,5 та 2,1 % виробленої продукції) і скорочення частки інвестиційної продукції та товарів тривалого використання (відповідно на 4,2 та 1,4 виробленої продукції).

Отже, виходячи з вищезазначеного ми можемо стверджувати, що економічне зростання Київського регіону розуміється як розширення масштабів виробництва, збільшення обсягу і якості результатів господарської діяльності, нарощування можливостей використання людської праці. Однак, оцінка економічного зростання повинна ґрунтуватись на аналізі структури економічного виробництва, виходячи з можливостей задоволення нових суспільних потреб. Тому формування екологічного сектора з виробництва екологічно чистої продукції, засобів очистки відходів виробництва і захисту навколишнього середовища повинно бути одним з найважливіших напрямів структурної перебудови економіки регіону.

За попередніми даними Головного управління статистики в Київській області у 2010 р. у повітряний басейн регіону від стаціонарних джерел підприємств, узятих на державний облік територіальними органами Мінприроди, надійшло 98,4 тис.т забруднюючих речовин (без урахування викидів діоксиду вуглецю), що на 3,5 тис.т, або на 3,4% менше, ніж у 2009 р. Із загальної кількості забруднюючих речовин викиди метану та оксиду азоту, які належать до парникових газів, становили відповідно 7,3 тис.т та 0,2 тис.т. Крім того, за 2010 р. в атмосферу надійшло 8,1 млн.т діоксиду вуглецю (що на 0,3 млн.т, або на 3,6% більше, ніж у 2009 р.), який також впливає на зміну клімату [8].

У таблиці 10 показано підприємства які є основними забруднювачами атмосферного повітря Київського регіону станом на перший квартал 2011 року.

Таблиця 10. Перелік підприємств - основних забруднювачів атмосфери від стаціонарних джерел забруднення [8]

	Обсяги викидів		
	т	у % до 2009 р.	у % до підсумку
Київська область	98413,8	96,6	100,0
у тому числі			
Трипільська теплова електрична станція відкритого акціонерного товариства "Державна енергогенеруюча компанія Центренерго"	82867,1	107,8	84,2
Боярське лінійне виробниче управління магістральних газопроводів філія управління магістральних газопроводів "Київтрансгаз" Державної компанії "Укртрансгаз"	5394,9	x	5,5
Компресорна станція-35 "Ставищенська" Золотоніського лінійного виробничого управління магістральних газопроводів філія управління магістральних газопроводів "Черкаситрансгаз" Державної компанії "Укртрансгаз"	1844,7	112,8	1,9
Відкрите акціонерне товариство "Гостомельський склозавод"	1014,2	98,3	1,0
Товариство з обмеженою відповідальністю "Комплекс Агромарс"	674,3	94,1	0,7

На думку дослідника Т.В. Ревко, еколого-економічна безпека розвитку водогосподарсько-меліоративного комплексу є однією із найважливіших складових національної безпеки [9, с. 107].

Оцінка якості поверхневих вод Київського регіону здійснюється на основі аналізу інформації стосовно величин гідрохімічних показників у порівнянні з відповідними значеннями їх гранично - допустимих концентрацій (ГДК) та фоновими показниками.

За даними Дніпровського басейнового управління водних ресурсів спостереження за станом забруднення поверхневих вод за гідрохімічними показниками проводились на 7 річках Київського регіону (Тетерів, Ірпінь, Унава, Десна, Трубіж, Недра, Рось) і Київському та Канівському водосховищах. Відбір проб води проводився у 13 пунктах, 23 створах, 31 вертикалях.

У першому кварталі 2011 р. відмічено забруднення: легкоокисними органічними речовинами по (БСК5) на рівні 1,0-1,3 гранично допустимої концентрації (ГДК) на річках Унава у пункті м. Фастів та Трубіж в районі м. Переяслав-Хмельницький; азотом амонійним - 1,1-4,9 ГДК, фенолами - 1,0-6,0 ГДК в усіх пунктах спостережень; азотом нітритним - 1,0-1,3 ГДК на р. Ірпінь у пункті с. Мостище, на р. Трубіж нижче м. Переяслав-Хмельницький, р. Недра - м. Березань, р. Рось - 1 км вище м. Біла Церква; нафтопродуктами - 1,0-2,0 ГДК - на річці Унава - м. Фастів, р. Трубіж - 1 км нижче м. Переяслав-Хмельницький, р. Недра - м. Березань; сполуками міді - 1,4-5,0 ГДК, заліза загального - 1,1-2,8 ГДК - на річці Ірпінь у пункті с. Мостище, на р. Десна - с. Літки, на р. Рось - м. Біла Церква; сполуками цинку -1,0-2,7 ГДК, сполуками марганцю - 3,2-12,7 ГДК на річці Ірпінь - с. Мостище, на р. Унава - м. Фастів, на р. Десна - с. Літки, на р. Рось - м. Біла Церква; сполуками хрому шестивалентного - 2,2-11,8 ГДК в усіх річках і пунктах, де проводились спостереження [8].

За іншими інгредієнтами перевищень ГДК не відмічено. Порівняно з I кварталом 2010 р. у воді більшості річок Київського регіону зменшилися концентрації сполук азоту нітритного, фенолів, сполук цинку, марганцю, у воді річок Унава, Десна, Рось (м. Біла Церква) - сполук міді; підвищився вміст нафтопродуктів у воді річок Унава, Трубіж (нижче м. Переяслав-Хмельницький), Недра, сполук міді - у воді р. Ірпінь, сполук хрому шестивалентного - у річках Тетерів, Унава [8].

У першому кварталі 2011 р. в усіх пунктах Київського водосховища спостерігався підвищений рівень забруднення води сполуками азоту амонійного на рівні 1,0-2,8 ГДК, фенолами - 2,0-6,0 ГДК, сполуками міді - 1,2-5,6 ГДК, сполуками цинку - 1,2-2,8 ГДК, сполуками марганцю - 9,0-18,5 ГДК, сполуками заліза загального - 3,1-7,3 ГДК, сполуками хрому шестивалентного - 7,0-10,0 ГДК.

Порівняно з I кварталом 2010 р. зменшились концентрації сполук заліза загального та фенолів в усіх пунктах контролю Київського водосховища, сполук хрому шестивалентного, азоту нітритного - в районі м. Чорнобиль; збільшився вміст сполук цинку в усіх пунктах водосховища, сполук марганцю - у створах м. Чорнобиль та с. Страхолисса, сполук хрому шестивалентного - в районі сел Страхолисса та Новопетрівці. У Канівському водосховищі в районі м. Київ вміст розчиненого у воді кисню був в межах 7,36-9,18 мгО₂/ куб. дм.

Порівняно з I кварталом 2010 р. в районі міста Києва зменшилась забрудненість води сполуками азоту, цинку, марганцю, заліза загального, хрому шестивалентного.

Слід зауважити, що передумови для розвитку ерозійних процесів створює характер використання земель. Серед освоєних земель найбільш схильні до ерозії орні землі, що обумовлено глибокими, часто необоротними перетвореннями рослинного і ґрунтового покриву в процесі сільськогосподарського виробництва [6].

Найбільш інтенсивно ерозійні процеси виражені на правобережжі Дніпра. Тут ними охоплено від 30-70% сільськогосподарських угідь. Північна та східна частини Київської області характеризуються незначним розвитком ерозійних процесів, тут ними охоплено до 10% сільськогосподарських угідь. На вододільних плоских ділянках ці процеси практично не мають розвитку або проявляється дуже слабо. Ураженість сільськогосподарських угідь ерозією не перевищує 1% [6]. Середньорічний змив для орних земель Київської області становить 11,0 т/га.

Серед генетичних груп ґрунтів найбільш еродовані чорноземи. Це пояснюється інтенсивним їх використанням та давністю сільськогосподарського освоєння (таблиця 11).

Значну небезпеку для земельних угідь представляють процеси лінійної ерозії та зв'язаного з нею яроутворення. Активізація яружної ерозії обумовлена антропогенним освоєнням території, яке змінило ландшафт підвищених рівнині загальні умови яроутворення. За даними 2009 року на території області нараховувались 5,3 тис. га діючих ярів і їх активних відвершків. Найбільш густа яружна мережа відмічається на побережжі Канівського водосховища. На ділянці від Києва до с. Нові Безрадиці густота яружної мережі складає 0,7 км/ кв. км, від с. Трипілля до м. Ржищева - 0,5 км/ кв. км, тут на окремих ділянках густота яружної мережі досягає 3 км/ кв. км, а щільність ярів 12-15 шт.

Таблиця 11. Еродованість сільськогосподарських угідь Київської області у розрізі генетичних типів ґрунтів

Найменування генетичних груп ґрунтів	Загальна площа, га	Змитих ґрунтів							
		усього		У тому числі					
				слабо		середньо		сильно	
		га	%	га	%	га	%	га	%
Дерново-підзолисті	261625	4688	1,8	4062	1,6	543	0,2	83	-
Світло-сірі та сірі	109175	10750	9,8	5854	5,4	2968	2,7	1928	1,7
Темно сірі і чорноземи опідзолені	162918	37503	23,0	23001	14,1	8422	5,2	6080	3,7
Чорноземи типові	673741	92152	13,7	60552	9,0	21215	3,2	10385	1,5
Чорноземи на пісках	1365	737	54,1	629	46,1	54	4,0	54	4,0
Разом	602824	145830	24,2	94098	15,6	33202	5,5	18530	3,1

Таким чином, проблема ерозії ґрунтів у Київському регіоні, як і в цілому в Україні, не тільки не вирішена, але і дещо загострилася і особливо це відчутно в умовах економічної кризи і реформування земельних відносин [6].

За даними Держекоінспекції на території Київського регіону в I кварталі 2011 році виявлено 1 несанкціоноване сміттєзвалище в Білоцерківському районі (ПОП "Агрофірма Узинська"), загальною площею 48 кв. м, крім того було перевірено 12 діючих полігонів з них 5 не відповідають екологічним і санітарним нормам.

Державною екологічною інспекцією перевірено 230 підприємств, організації та інших об'єктів, пред'явлено 1 позов. Притягнуто до адміністративної відповідальності 306 осіб, накладено штраф на суму - 13141 грн., стягнуто із загальної суми - 100725 грн., тимчасово зупинено діяльність 23 об'єктів.

Станом на 01.04.2011 року на території Київської області обліковується 1667,8901 т. непридатних до використання пестицидів. Відповідно до Переліку природоохоронних заходів на 2011 рік, що фінансуються за рахунок коштів обласного фонду охорони навколишнього природного середовища передбачено фінансування на знешкодження 140,613 т. непридатних пестицидів [6].

Вимірювання потужності експозиційної дози гамма-випромінювання у повітрі проводиться на 159 стаціонарних постах. Аналіз середньомісячної потужності експозиційної дози у повітрі показав, що перевищень мінімального рівня дії (30 мкР/год), не спостерігалось. Зафіксовані разові максимальні рівні ПЕД та-

кож не перевищують цього рівня, однак Київська область залишається зоною забруднення радіоактивними речовинами внаслідок аварії на Чорнобильській АЕС.

Висновки. Аналіз еколого-економічної ситуації Київського регіону підводить до висновку, що на сьогодні ступінь екологічної безпеки є надзвичайно складним та не однозначним. Визначальними екологічними показниками-критеріями порівняння сучасної еколого-економічної ситуації, як регіону так і держави в цілому є: 1) ступінь екологічної безпеки (загальний рівень); 2) частка природоохоронних витрат; 3) ступінь чистоти повітряного і водного басейнів; 4) величина радіоактивного фону; 5) кількість речовин хімічного походження, внесених на 1 га культивованих земель; 6) ступінь екологічності продуктів харчування; 7) частка лісонасаджень до загальної площі; 8) частка електроенергії, яка виробляється за допомогою екологічно чистих технологій (за допомогою енергії сонця, вітру, води); 9) частка відходів основного виробництва, які йдуть у повторну переробку; 10) ступінь утилізації екологічно шкідливих відходів [10, с. 6].

Слід підкреслити, що основними шляхами забезпечення сталого еколого-економічного розвитку, як регіону так і держави в цілому є:

- збалансований розвиток регіонів, створення регіональних комітетів сталого розвитку міст, районів, областей;
- зміна політики використання природних, трудових та інших ресурсів нашої держави розвиненішими країнами;
- розвиток високотехнологічних виробництв;
- членство України у різних міжнародних економічних та політичних організаціях;
- удосконалення екологічного законодавства України та прийняття Екологічного кодексу;
- запровадження екологічного страхування;
- удосконалення економічного та фінансового механізмів реалізації національної еколого-економічної політики сталого розвитку;
- розширення екологічної освіти;
- реалізація проектів освоєння природних ресурсів за участю іноземних інвесторів із застосуванням природооохоронних технологій [3].

Література

1. Цимбалюк С.Я. *Методологія та методика еколого-економічної оцінки впливу хімічної та нафтохімічної промисловості на навколишнє середовище (на прикладі Київського регіону): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.08.01 "Економіка природокористування і охорони навколишнього середовища"* / С.Я. Цимбалюк. - К., 2000. - 19 с.
2. *Екосередовище і сучасність. У 8 т. / С.І. Дорогунцов, М.А. Хвесик, Л.М. Горбач та ін. - Т. 8. Природно-техногенна безпека: Монографія.* - К.: Кондор, 2008. - 576 с.
3. Федунь Ю.Б. *Шляхи забезпечення сталого еколого-економічного розвитку України.* / Ю.Б. Федунь - [Електронний Ресурс]. - Режим доступу: www.nbuv.gov.ua
4. *Регіональна економіка: Навчальний посібник* / З.О. Манів, І.М. Луцький, С.З. Манів. - Львів: "Магнолія 2006", 2009. - 638с.
5. Марченков П.Е. *К вопросу о механизме формирования и функционирования экологической экономики* / П.Е. Марченков // *Проблемы современной экономики.* - 2005. - №4(12). - С. 14.
6. *Регіональна доповідь про стан навколишнього природного середовища Київської області за 2009 рік (ч. 1).* - [Електронний Ресурс]. - Режим доступу ... eco-kyiv.com.ua.
7. Чернюк Л.Г. *Економіка та розвиток регіонів (областей) України. Навчальний посібник.* / Чернюк Л.Г., Клиновий Д.В. - Київ: ЦУЛ, 2002. - 644 с.
8. *Міністерство охорони навколишнього природного середовища України ... [Електронний Ресурс]: Стан довкілля в Україні. Стан довкілля в регіонах на 2009-2011 р.* - Картографічна інформація ... - Режим доступу: www.ecobank.org.ua.
9. Ревко Т. В. *Еколого-економічна безпека розвитку водного господарства та напрями її забезпечення* / Т. В. Ревко // *Екологічний вісник.* - 2010. - № 2. - С. 107-112.
10. Кульчицький Я.В. *Цивілізаційний підхід до порівняння сучасних еколого-економічних систем.* / Я.В. Кульчицький Я.В. - [Електронний Ресурс]. - Режим доступу: www.nbuv.gov.ua.

ФОРМУВАННЯ УМОВ ЗДІЙСНЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ РЕФОРМ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто та проаналізовано формування умов здійснення інноваційних реформ в Україні, обґрунтовано необхідність інноваційних перетворень, враховуючи особливості розвитку національної інноваційної системи та світовий досвід інновацій.

Ключові слова: інновації, інноваційний процес, інноваційна діяльність, інноваційна реформа, інноваційна система, інноваційні перетворення, інноваційна стратегія.

В статье рассмотрены и проанализированы формирование условий осуществления инновационных реформ в Украине, обоснована необходимость инновационных преобразований, учитывая особенности развития национальной инновационной системы и мировой опыт инноваций.

Ключевые слова: инновации, инновационный процесс, инновационная деятельность, инновационная реформа, инновационная система, инновационные преобразования, инновационная стратегия.

The article reviews and analyzes the conditions of implementation of innovative reforms in Ukraine, the necessity of innovative reforms, especially given the national innovation system and international experience of innovation.

Key words: innovation, innovation process, innovation, innovative reform, innovation system, innovative transformation, innovation strategy.

Актуальність. Останніми роками в Україні все частіше й частіше постає питання переходу економіки України на шлях інноваційних перетворень, за рахунок яких прогнозується можливість значного підвищення конкурентоспроможності національної економіки та її довгострокового зростання, а отже дослідження питань проведення інноваційних реформ зростає в зв'язку з тим, що українська економіка прагне до гідного й органічного входження у світове співтовариство. Подолання відставання практично у всіх галузях і виробництвах припускає посилення інноваційного характеру підприємницької діяльності, формування особливої інноваційної сфери, та законодавчого її регулювання.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування необхідності інноваційних перетворень в Україні, враховуючи особливості розвитку національної інноваційної системи та світовий досвід інновацій.

Постановка проблеми. В Україні питанням формування та особливостям розвитку національної інноваційної системи присвячені праці багатьох вчених економістів, зокрема С. Покропивного, М. Петрина, Л. Федулової, М. Пашути, Пічура О. та інших.

Виклад основного матеріалу. В умовах трансформації економіки України науково-технічний прогрес, стрижнем якого є інноваційна діяльність, перетворюється на вирішальний фактор соціально-економічного розвитку і відіграє провідну роль у вирішенні економічних, екологічних, соціальних та культурних завдань.

Проте, незважаючи на загально визнану думку про роль інноваційної діяльності в забезпеченні зростання випуску продукції та продуктивності праці, майже в усіх регіонах і галузях нашої країни, відстежується тенденція зниження інноваційного потенціалу. Найгіршим є те, що негативних змін зазнали базові підприємства промисловості.

Про незадовільний стан інноваційної діяльності свідчать такі її критерії:

1) зменшення витрат на науку та науково-технічні вироби, що погіршує матеріально-технічне забезпечення науки, призводить до старіння наукового устаткування та обладнання;

2) рівень експорتابельності та конкурентоспроможності товарів та послуг залишається низьким. Тенденцію скорочення має рівень експорту оновленої продукції (від 4% всього обсягу експорту), причому значною є питома вага поставленої на експорт ліцензійної продукції, велика частка якої надходить в країни СНД і не знаходить достатнього попиту в країнах далекого зарубіжжя;

3) система сертифікації в Україні діє як засіб захисту споживача від неякісної продукції, але не забезпечує конкурентоспроможність товарів на світовому ринку, що свідчить про недостатній рівень якості;

4) знизився соціальний статус та престиж працівників інженерних професій, що позначилося на кількості молодих фахівців, які випускаються вищими технічними навчальними закладами, та якості їхньої підготовки, оскільки конкурсу на технічні спеціальності майже немає. До того ж велика кількість конкурентоспроможних робітників, які могли б ефективно працювати в інноваційній сфері України, виїжджають за кордон у пошуках кращої долі [1].

Отже, інноваційна діяльність підприємств України в період реформування економіки зазнала негативних змін, які обумовлені впливом зовнішніх та внутрішніх факторів.

До числа зовнішніх факторів слід віднести:

- економічні (системна криза в державі, інфляція, великі норми оподаткування, розрив економічних

зв'язків, відсутність державного фінансування);

- політичні (нестабільність, несвоєчасність, а інколи і нездатність уряду проводити реформи й приймати відповідні нормативні акти);
- юридичні (недосконалість законодавчої бази, відсутність необхідних й дійових правових і нормативних актів стосовно регулювання інноваційної діяльності);
- науково-технічні (недосконалість науково-технічної політики держави, недостатність досвіду з питання купівлі-продажу ліцензій, несприятливий інноваційно-інвестиційний клімат, відсутність ефективної системи заохочення вітчизняного науковця та винахідника);
- соціальні (низький рівень життя, тенденція до зниження чисельності населення, вплив кадрів, старіння нації, зниження рівня кваліфікації через еміграцію фахівців до інших країн та перехід до більш перспективних сфер, що надають можливість вищого заробітку).

До внутрішніх факторів, які вплинули на інноваційну діяльність, слід віднести: скорочення показників зняття з виробництва застарілих видів техніки, введення в дію механізованих та автоматизованих ліній, недостатній обсяг проведених маркетингових досліджень, відсутність належного заохочення винахідника і раціоналізатора, низький рівень інноваційної культури тощо. Це наслідок недосконалості та відсутності ефективної системи стимулювання інноваційної діяльності підприємства взагалі [7].

Необхідно зазначити, що в Україні законодавчо передбачені заходи по стимулюванню інноваційного розвитку. На сьогодні нормативна база представлена такими нормативними актами:

- Закон України "Про наукову і науково-технічну діяльність" від 13 грудня 1991 року № 1977-XII;
- Закон України "Про інноваційну діяльність" від 04.07.2002 № 40-IV;
- Закон України "Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні" від 16.01.2003 № 433-IV;
- Закон України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків" від 16.07.1999 №991-XIV;
- Закон України "Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій" від 09.04.2004 № 1676-IV;
- Закон України "Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки" від 11.07.2001 № 2623-III;
- Закон України "Про державні цільові програми" від 18.03.2004 № 1621-IV, та низка інших нормативно-правових актів.

Однак, дія окремих положень даних законів або призупинялась на певний період, або механізми регулювання та стимулювання інноваційної діяльності на практиці не є достатньо ефективними, крім того, не відзначається стабільністю державна політика щодо інноваційної інфраструктури (технопарків, технологічних інкубаторів), особливо в частині забезпечення їм передбачених законодавством пільг.

Для того, щоб максимально пришвидшити і підвищити ефективність впровадження інноваційних перетворень доцільно орієнтуватися на досвід розвинутих країн світу - США, ФРН, Японії, Китаю. Саме в цих країнах досягнуто досить високого насичення робочої сили вченими та спеціалістами. І триває нарощування кількості вчених-дослідників, розробників нових технологічних систем і робототехніки. Одночасно, в цих країнах збільшуються витрати на науково-дослідницькі роботи (10-15% на рік), розширюються мережі наукових та інноваційних організацій, зростає рівень загальної освіти населення, його професійної підготовки [2].

Також у високорозвинених країнах ЄС, США, Японії, спостерігається швидке зростання міжнародного співробітництва у сфері науки та технологій суб'єктами всіх інституційних рівнів. Це зумовлено:

- глобалізацією інвестицій;
- швидкими темпами технологічного оновлення основних факторів виробництва, скорочення життєвих циклів продукції;
- інтернаціоналізацією системи підготовки та перепідготовки персоналу.

Сьогодні світовий ринок високих технологій складає приблизно 2 трильйона доларів, з яких доля США - 39%, Японії - 30%, Німеччини - 16%. Результатом інноваційної діяльності є інтелектуальний продукт, без якого неможливо створювати конкурентоздатну продукцію. Найважливішою економічною метою передових компаній є підтримання здатності до інноваційного розвитку та ефективного використання найновітніших технологій.

На світовому ринку наукомісткої продукції чітко простежується тенденція посилення конкуренції. У зв'язку із цим, дедалі більша частка витрат підприємств переноситься зі сфери промислового виробництва до сфери досліджень і розробок нових технологій і виробів. Водночас, зростає значення правового захисту об'єктів інтелектуальної власності для забезпечення світогосподарських ринкових позицій. Інновації сьогодні - найбільш ефективний засіб технологічного розвитку підприємств, забезпечення сильних ринкових позицій, які ґрунтуються на суттєвих конкурентних перевагах, що дає змогу вийти зі стану економічної депресії [3].

Динаміка технологічного прогресу у високорозвинутих країнах просто вражає. Відбувається "виштовхування" одних поколінь техніки та технології іншими. Тому керівникам підприємств необхідно аналізувати можливий вплив загальносвітового науково-технічного середовища на створення і впровадження тех-

нологічних новацій. При цьому велику увагу слід приділяти науковим винаходам чи відкриттям, які можуть революційно вплинути на подальше використання існуючих технологій, роблячи їх мало перспективними.

З іншого боку, пропонуючи ринку науково-технічні розробки (насамперед, це стосується наукоємних підприємств, які застосовують технології найвищого рівня, величезного інноваційного потенціалу - комп'ютерні, лазерні, плазмові, біологічні), слід подбати про їх належний інформаційний та інженерний супровід. Дуже часто перспективні науково-технічні, в тому числі й вітчизняні розробки, не можуть знайти застосування через непідготовленість ринку до їх сприйняття. Тому потрібно заздалегідь готувати ґрунт для успішного просування новинки на ринок, використовуючи для цього всі можливості - від іміджевої інформації до участі у міжнародних виставках і презентаціях.

Ще однією проблемою залишається невідповідність між нагромадженим науково-технічним потенціалом і продуктивністю національної економіки, що більше ніж у 4 рази нижча, ніж у розвинутих країнах [4]. Саме цей показник найбільш повно характеризує рівень виробництва. Низький рівень продуктивності праці обумовлює низьку оплату праці, яка є ознакою антиінноваційної економіки.

Тобто переваги від провадження інноваційної діяльності у вітчизняній економіці важко переоцінити. Із недоліків можна визначити лише значну вартість розробок та ризик відсутності попиту на розробку після її завершення.

Однак, зазначені негативні фактори можна нівелювати, хоча б частково, за рахунок більш активної інвестиційної політики, впровадженням дієвого механізму пільг для підприємств-розробників, широка державна підтримка, створення венчурних підприємств для апробації розробок.

Проведений аналіз стану вітчизняної інноваційної діяльності свідчить про недоступність механізмів реалізації інноваційного розвитку. Це зумовлює також низьку конкурентоспроможність національної економіки, високу енерго- та ресурсоемісність, збільшує техногенне навантаження на природне середовище.

Крім того, інноваційний розвиток неможливий без узгодження інноваційної політики з іншими напрямками державної політики [6], оскільки перша пов'язана із різними сферами економіко-політичного устрою держави, через що потрібна координованість для отримання належного ефекту.

Аналіз функціонування окремих видів економічної діяльності України свідчить, що до найбільш пріоритетних напрямків інвестиційно-інноваційної діяльності належать: ракетно-космічне виробництво; літакобудування; суднобудування; біотехнології; виробництво окремих видів озброєння і військової техніки.

Фактично підприємства та організації цих видів економічної діяльності завдяки своїй наукоємності та високій технологічності вже є інноваційними лідерами України. А інновації стають щоразу перспективнішими, оскільки так забезпечується технологічне оновлення виробництва, підтримується і розвивається конкурентоспроможність. Тому, вважається за доцільне формувати основи інноваційних реформ саме починаючи з цих галузей, які можуть стати локомотивом вітчизняного інноваційного процесу та стимулювати інноваційне оновлення суміжних та допоміжних галузей.

Уникнення технологічної залежності України можливе лише шляхом відновлення активного науково-технічного розвитку через використання новаторської праці, що створює нові знання й нові технології, та підтримки підприємництва у промисловій сфері та відповідне законодавче забезпечення цього процесу [5].

Висновки. Для України як держави з ринковою економікою, тільки інноваційна стратегія має визначати шлях соціально-економічних перетворень. Інноваційні механізми економічного розвитку мають використовувати наявний науково-технічний потенціал і базуватися на відповідній інфраструктурі. Основою інноваційного розвитку має бути створення фінансово-промислових груп, зокрема транснаціональних, а також холдингових компаній, науково-технічних центрів, технополісів і технопарків, лізингових фірм. У перспективі вони повинні стати стрижнем інноваційного процесу.

Перспективою ж для подальших розробок за матеріалами даної статті у зазначеному напрямі слугуватиме зменшення ступеня ризику щодо провадження інноваційних реформ в Україні. Безумовне врахування світового досвіду науково-дослідних робіт та дослідно-конструкторських розробок, але з обов'язковою екстраполяцією на вітчизняні особливості національної інноваційної системи, дозволить оптимізувати роботу по прийняттю стратегічних управлінських рішень з даного питання.

Література

1. Пічкур О. Особливості інноваційної діяльності на сучасному етапі / О.Пічкур // Інтелектуальна власність. - 2005. - №1. - С. 34-39.
2. Гришин І. Я. Національна ідея тотальних інновацій та інформаційна технологія клієнт-сервер / І. Я. Гришин // Вісник УАДУ. - 2005. - № 2. - С. 205-208.
3. Покропивный С. Инновационный менеджмент в рыночной системе хозяйствования / С. Покропивный // Экономика Украины. - 2005. - № 2. - С. 34-38.
4. Петрина М. Базові умови створення інноваційної моделі розвитку економіки України / М. Петрина // Економіка України. - 2006. - № 8. - С. 35-40.

5. Федулова Л. Розвиток національної інноваційної системи України / Л. Федулова, М. Пашута // Економіка України. - 2005. - № 4. - С. 35-47.
6. Каракай Ю. Роль держави у стимулюванні інноваційної діяльності // Економіка України. - № 3. - 2007. - С. 14-21.
7. Козоріг М. А. Проблеми забезпечення економіки України науковими кадрами / Козоріг М. А., Жихор О.Б. [Електронний ресурс]. - Доступ до статті: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2009_27/Stati/11PDF.pdf

УДК 331.2

Леваєва Л.Ю.,

викладач кафедри економічної теорії та методології наукових досліджень
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

МІНІМАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ТА ЇЇ ДИНАМІКА В УКРАЇНІ

В статті обґрунтоване поняття мінімальної заробітної плати, визначена роль та функції мінімальної заробітної плати в сучасний період, проаналізована динаміка мінімальної заробітної плати в Україні

Ключові слова: оплата праці, мінімальна заробітна плата, прожитковий мінімум, мінімальний споживчий кошик, державне регулювання оплати праці.

В статье обосновано понятие минимальной заработной платы, определенная роль и функции минимальной заработной платы в современный период, проанализирована динамика минимальной заработной платы в Украине

Ключевые слова: оплата труда, минимальная заработная плата, прожиточный минимум, минимальная потребительская корзина, государственное регулирование оплаты труда.

In the article the concept of minimum wages, the role and function of the minimum wage in the modern period, analyzed the dynamics of the minimum wage in Ukraine

Keywords: wages, minimum wages, living wage, minimum basket of consumer goods, government regulation of salaries.

Актуальність: Забезпечення стабільного економічного розвитку України та підвищення життєвого рівня населення тісно пов'язане з проведенням ефективної політики у сфері регулювання оплати праці. На сучасному етапі спостерігається надто низький рівень реальної заробітної плати, наявність заборгованості з її виплати. Заробітна плата є основним джерелом доходів працівників і найсильнішим мотиватором розвитку трудового потенціалу більшості населення, але останнім часом вона не виконує свої функції. Тільки через оплату праці та вдосконалення механізму її регулювання можна рухатися вперед, шляхом прогресу та процвітання України [1].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В економічній літературі як вітчизняній, так і зарубіжній широко розглядаються різноманітні методи та напрями державного регулювання заробітної плати, визначення його ролі та основних завдань. Серед науковців, роботи яких присвячені проблемі оплати праці, варто виокремити наступних: А.Базиліук, М.Білуха, Д.Богиня, Т.Гошко, О.Івашина, Л.Сухомлин, С.Черкасов, О.Шоляк, О.Ярошенко.

Виклад основного матеріалу. Одним із ключових показників, що характеризують основні тенденції, притаманні вітчизняному ринку праці, є розмір мінімальної заробітної плати. Установлення розміру мінімальної заробітної плати займає особливе місце у загальному механізмі регулювання заробітної плати і передбачає одночасне вирішення декількох важливих завдань: боротьба з бідністю шляхом установлення державних соціальних гарантій щодо грошового забезпечення мінімально необхідного рівня відтворення робочої сили; підвищення загального рівня оплати праці, виходячи з потреб зростання якості життя найманих працівників; протидія тенденції зниження величини реальної зарплати; узгодження соціально-економічної політики із динамікою економічного розвитку країни. Але тривалий час в Україні людина за виконання простої, некваліфікованої праці, отримуючи винагороду в розмірі мінімальної заробітної плати, перебувала в умовах боротьби за виживання. Крім того, низький рівень заробітної плати виконує демотивуючу функцію і сприяє поширенню вторинної та нерегламентованої зайнятості, що негативно відображається на продуктивності праці і погіршує стан економіки держави взагалі. Таким чином, мінімальна заробітна плата ще не стала дієвим інструментом підвищення ефективності праці і не враховує навіть фізіологічних потреб працівника не говорячи вже про соціальні та культурні. Це викликає продовження зниження ціни робочої сили та послаблення матеріальної захищеності працівників [2].

Мінімальна заробітна плата - це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, а також по-

годинну норму праці (обсяг робіт). До мінімальної заробітної плати не включаються доплати надбавки, заохочувальні та компенсаційні виплати

З точки зору українського законодавства, мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств, установ, організацій усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб [3].

Згідно п.5 ст. 38 Бюджетного кодексу України розмір мінімальної заробітної плати буде встановлюватися в Законі про державний бюджет на відповідний рік. Будь-які порушення щодо виплат заробітної плати підпадають під кримінальну відповідальність.

В міжнародних масштабах існує конвенція ООН за 1970 рік "Про мінімальну заробітну плату". Хоча визначення мінімальної заробітної плати застосовується в багатьох країнах, не існує однозначної думки щодо тих вигод і тієї шкоди, які приносить встановлення такого мінімуму.

Відповідно до ст.9 Закону "Про оплату праці", розмір мінімальної заробітної плати визначається з урахуванням:

- вартісної величини мінімального споживчого бюджету з поступовим зближенням рівнів цих показників в міру стабілізації та розвитку економіки країни;
- загального рівня середньої заробітної плати;
- продуктивності праці, рівня зайнятості та інших економічних умов [4].

- 1 липня 1991 року, ще від імені Верховної Ради Української РСР, було прийнято законопроект про встановлення мінімального розміру заробітної плати на території України. Цим законопроектом було поставлено, що розмір мінімальної заробітної плати становитиме 185 радянських карбованців. Радянський карбованець на той час втратив статус однієї з провідних грошових одиниць - ще з початку вісімдесятих в період посиленої інфляції, пік якої припав на період розпаду Союзу [5].

Після виходу України із складу Радянського Союзу, державний банк СРСР припиняє поставку будь-яких грошових одиниць на територію України. Перший час в обігу були радянські карбованці, але згодом було вирішено про друк власних грошових одиниць по причині росту інфляції та недостачі грошового обороту в країні. Указом Президента України Л. Кравчука від 09.01.1992 року в обіг було введено нові купоно-карбованці та встановлено мінімальну заробітну плату у розмірі 400 купоно-карбованців. Відношення купоно-карбованці до рубля було встановлене 1:1. З того часу починається період "перегонів", коли з кожним новим роком мінімальна заробітна плата збільшувалась у кілька разів через колосальну інфляцію. Купоно-карбованці планувалось ввести для використання лише на 4-5 місяців, але, вони проіснували аж до 1996 року, взявши на себе весь інфляційний удар [6].

Разом із знеціненням купоно-карбованців росла і мінімальна заробітна плата - с середини 1992 року складала 900 крб, а вже під кінець року підскочила до відмітки у 2600 крб. У новий 1993 рік увійшли з мінімальною зарплатою у 4600, а закінчили на відмітці 20000 крб. Надалі, аж по 1996 рік мінімальна заробітна плата становила вже 60000 крб [7].

Піком "перегонів" була Постанова ВРУ від 20.02.1996 р., яка засвідчувала по рівень мінімальної заробітної плати у розмірі 1500000 карбованців. Постанова діяла в період з 01.03 1996 року по 01.09.1996 рік. Таким чином, мінімальна заробітна плата в Україні за ці майже 6 років збільшилась у 8 тис. разів. На жаль, таке колосальне збільшення не є показником росту суспільного достатку - ціни на найнеобхідніші продукти харчування росли кожного дня і давно перескочили "тисячний" рубіж. Цей час можна назвати "роками бідності мільйонерів".

Відповідно до Указу президента України Леоніда Кучми та статей 99 і 102 Конституції України протягом 2 -16 вересня 1996 року в Україні була проведена грошова реформа. В обіг введено національну валюту України гривню та її соту частку - копійку. Співвідношення гривні до гривні до купоно-карбованця становила 1:100000, і, таким чином, мінімальна заробітна плата в Україні була встановлена на відмітці 15 грн. Тепер естафету "перегонів" перейняла нова грошова одиниця. Для стабільного розвитку економіки на початку десятиліття було прийняте рішення про прив'язку гривні до долара США. До фінансової кризи 1998 року гривня була досить сильною валютою, її курс був 1,8 грн до 1 долара США. У серпні 1998 року гривня знецінилась майже втричі. Цей процес знецінення триває і дотепер. Причиною тому є економічна та політична нестабільність всередині держави.

Процес знецінення грошової одиниці, а отже і ріст цін, проходив майже без зупину. Станом на 2000 рік мінімальна заробітна плата становила 118 гривень, а в 2007 - 400 грн. Шестисотий бар'єр був подоланий у 2008 році, а станом на кінець 2010 року мінімальна заробітна плата становить 907 гривень. Можна відмітити, що найбільше зростає рівень інфляції якраз після подій Помаранчевої Революції та затяжного процесу політичної нестабільності в державі. Наступне зростання мінімальної заробітної плати відбулося 1 грудня минулого року і становило 922 гривні, а в даний час становить - 960 гривень.

Таким чином з моменту вводу гривні у 1996 році під впливом дестабілізуючих факторів та знецінення грошової одиниці, мінімальна заробітна плата в Україні зросла приблизно у 60 разів. На превеликий жаль,

Динаміка розміру мінімальної заробітної плати [7]

Розмір, грн	Термін дії	Документ, яким затверджено даний розмір
15	02.09.1996 - 31.12.1997	№ 762/96від 25.08.96
45	01.01.1998 - 30.06.1998	Закон України № 780/97-ВР від 24.12.97
55	01.07.1998 - 31.12.1998	Указ Президента України № 669/98 від 23.06.98
74	01.01.1999 - 31.03.2000	Закон України № 366-XIV від 25.12.98
90	01.04.2000 - 30.06.2000	Закон України № 1766-III від 01.06.2000
118	01.07.2000 - 31.12.2001	- " -
140	01.01.2002 - 30.06.2002	Закон України № 2896-III від 13.12.2001
165	01.07.2002 - 31.12.2002	- " -
185	01.01.2003 - 30.11.2003	Закон України № 372-IV від 26.12.2002
205	01.12.2003 - 31.08.2004	Закон України № 380-IV від 26.12.2002
237	01.09.2004 - 31.12.2004	Закон України № 1344-IV від 27.11.2003
262	01.01.2005 - 31.03.2005	Закон України № 2285-IV від 23.12.2004
290	01.04.2005 - 30.06.2005	- " -
310	01.07.2005 - 31.08.2005	- " -
332	01.09.2005 - 31.12.2005	- " -
350	01.01.2006 - 30.06.2006	Закон України № 3235-IV від 20.12.2005
375	01.07.2006 - 30.11.2006	- " -
400	01.12.2006 - 30.06.2007	Закон України № 489-V від 19.12.2006
420	01.07.2007 - 30.11.2007	- " -
450	01.12.2007 - 31.12.2007	- " -
515	01.01.2008 - 31.03.2008	- " -
525	01.04.2008 - 30.09.2008	- " -
545	01.10.2008 - 30.11.2008	- " -
605	01.12.2008 - 31.03.2009	- " -
625	01.04.2009 - 30.06.2009	Закон України № 835-VI від 26.12.2008
630	01.07.2009 - 30.09.2009	- " -
650	01.10.2009 - 30.11.2009	- " -
669	01.12.2009 - 31.12.2009	- " -
869	01.01.2010 - 31.03.2010	Закон України № 1646-VI від 20.10.2009
884	01.04.2010 - 30.06.2010	- " -
888	01.07.2010 - 30.09.2010	- " -
907	01.10.2010 - 30.11.2010	- " -
922	01.12.2010 - 31.12.2010	- " -
941	01.01.2011 - 31.03.2011	Закон України № 2857-VI від 23.12.2010
960	01.04.2011 - 30.09.2011	- " -
985	01.10.2011 - 30.11.2011	- " -
1004	01.12.2011 - 31.12.2011	- " -

це зростання, як і в випадку купоно-карбованців, не є позитивним для громадян і скоріше показує нам "важкий" стан національної валюти.

На сьогоднішній день розмір мінімальної заробітної плати встановлюється Верховною Радою України за поданням Кабінету міністрів України при прийнятті Державного бюджету. Мінімальна заробітна плата встановлюється у розмірі не нижчому за вартісну величину межі малозабезпеченості в розрахунку на працездатну особу, тобто в основу розрахунку розміру мінімальної заробітної плати покладено розмір прожиткового мінімуму [8].

Згідно із ст.1 Закону України "Про прожитковий мінімум", прожитковий мінімум - це вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості [9].

Розмір прожиткового мінімуму встановлюється Кабінетом міністрів України та затверджується Верховною радою України при прийнятті Закону України "Про Державний Бюджет" на відповідний рік. Розрахунок прожиткового мінімуму здійснюється з використанням вартісної величини прожиткового мінімуму через мінімальний споживчий кошик (набір продуктів харчування, непродовольчих товарів та набір послуг).

В сучасному суспільстві виділяють більше десятка функцій, які притаманні заробітній платі, але серед них можна виділити основні: відтворювальна, регулююча, стимулююча, соціальна [10]. По суті ці функції повинні виконувати і мінімальна заробітна плата.

Проте сьогодні мінімальна заробітна плата не може повністю виконувати ці функції через те, що: по-перше, відтворювальна функція передбачає встановленням на державному рівні такого мінімального розміру, який би забезпечував відтворення робочої сили, розвиток їх фізичних і духовних сил та підвищення

життєвого рівня населення; по-друге, мінімальна заробітна плата розраховується на основі прожиткового мінімуму, який не пов'язаний ні з процесом, ні з результатом праці, а, отже, вона не може бути стимулом підвищення продуктивності праці, так як знаходиться в прямій залежності від продуктивності праці; по-третє, потреби людини включають не тільки мінімальні фізіологічні та соціальні блага, але й потреби у кваліфікаційному рості, духовному збагаченні тощо [8].

Висновки. Рівень мінімальної заробітної плати, не відповідає потребам розвитку нашого суспільства. В такому стані пріоритетна роль належить державному регулюванню доходів, використання державою економічних та правових інструментів їхнього перерозподілу, розвиток суспільного виробництва країни як єдиного джерела доходів. А головним завданням державного регулювання є забезпечення збалансованості інтересів трудового процесу, підвищення рівня життя населення та забезпечення нормального відтворення робочої сили.

Література

1. Олена Івашина. Удосконалення механізму державного регулювання оплати праці в Україні / Івашина Олена // Державне управління та місцеве самоврядування. - 2010. - №2 (5).
2. Черкасов С.С. Інститут мінімальної заробітної плати та необхідність трансформації його ролі в економіці України. / С.С. Черкасов // Вісник Криворізького економічного інституту КНЕУ - 2010. - №3 (23). - С.21-28.
3. Закон України "Про оплату праці" від 24.03 1995 року №3356-III. [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: www.rada.gov.ua.
4. Закон УРСР від 03.07.91 р. №1280-III [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: www.zakon.net.ua.
5. Указ Президента України від 09.01.92 р. № 34/92 [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: www.uazakon.com.
6. Постанова ВРУ від 25 11.93 р. №3653 - III [Електронний ресурс] - Режим доступу до ресурсу: www.rada.gov.ua.
7. Офіційний сайт Закони України. <http://www.ucrf.gov.ua/doc/laws/>
8. Шоляк О.Ю. Мінімальна заробітна плата, як державна соціальна гарантія оплати праці. [Електронний ресурс] / Шоляк О.Ю. - Режим доступу до ресурсу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2009_4/26_Shol.pdf.
9. Про прожитковий мінімум: Закон України від 15.07.1999. №966-XIV / Верховна Рада України // Відомості Верховної Ради України. - 1999. - №38. - С.348.
10. Прогресивні форми організації і оплати праці - основи ефективного управління підприємством: монографія / Т.А. Костишина, Н.І. Огруд, Л.В. Степанова, О.І. Єрещенко. - Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. - 241 с.

УДК 94:336(477)"1940/1950"

Овсієнко А.М.,

викладач кафедри економічної теорії та методології наукових досліджень
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНСЬКОЇ РСР У ВІДБУДОВЧІЙ ПЕРІОД (ДРУГА ПОЛОВИНА 40-х - ПОЧАТОК 50-х років ХХ ст.)

У статті досліджено фінансову систему України після завершення Другої світової війни, проаналізовано політику держави щодо відбудови сільського господарства в республіці у першій повоєнній п'ятирічці.

Ключові слова: фінансова система, відбудовчий період, повоєнна відбудова, мобілізація ресурсів, бюджетне фінансування.

В статье исследованы финансовую систему Украины после завершения Второй мировой войны, проанализирован политику государства по восстановлению сельского хозяйства в республике в первой послевоенной пятилетке.

Ключевые слова: финансовая система, восстановительный период, послевоенное восстановление, мобилизация ресурсов, бюджетное финансирование.

The article examines the financial system of Ukraine after World War II, analyzed state policy regarding reconstruction of agriculture in the republic in the first postwar Five.

Keywords: financial system, postwar reconstruction, resource mobilization, budget financing.

Актуальність теми. На сучасному етапі розбудови української економіки одним з пріоритетним в історичній науці вважається напрям дослідження, пов'язаний з реалізацією стратегічних аспектів розбудови держави. Тому цілком закономірною є необхідність висвітлення цілого комплексу питань з використання

владою у відбудові економіки фінансових ресурсів. До того ж, проблематика післявоєнної відбудови містить в собі чимало недосліджених сторінок, оскільки радянські історики, перебуваючи під впливом тоталітарної ідеології та методологічного догматизму, не змогли достатньо об'єктивно і повно висвітлити ряд ключових аспектів теми, що тривалий час замовчувалися або фальсифікувалися.

Ступінь дослідження проблеми. Труднощі фінансової системи повоєнної відбудови села фактично залишилися поза увагою дослідників даного періоду. Деякі аспекти цієї проблеми висвітлені у працях І.М. Волкова, В.І. Юрчука, І.П. Кожукала [2; 11]. Одним із перших нові методологічні підходи щодо висвітлення повоєнної проблематики розробили М.В. Коваль та О.Є. Лисенко [4; 6-7]. Комплексним узагальненням проблем аграрної історії України другої половини XX ст. стали праці П.П. Панченка, О.М. Веселової, В.М. Даниленка, І.М. Романюка, О.Г. Перехреста [3; 8-10]. Проте багато аспектів означеної проблематики на регіональному рівні залишаються поки що не вивченими.

Виклад основного матеріалу. Внаслідок Другої світової війни економічний потенціал України зазнав великих матеріальних втрат. За підрахунками Надзвичайної державної комісії під час воєнних дій та гітлерівської окупації на території республіки було зруйновано 16 тис. промислових підприємств, 27 910 колгоспів, 872 радгоспи, 1300 МТС, 882 шахти Донецького вугільного басейну, виведено з ладу 10 магістральних залізниць, вивезено до Німеччини 3,9 млн голів рогатої худоби, мільйони тонн зерна, на руїни перетворено 714 міст і селищ міського типу, понад 28 тис. сіл. Демографічні втрати становили майже чверть загальної чисельності населення, загинув кожний шостий мешканець України [1], 2,4 млн осіб вивезено до Німеччини.

Усе, що можливо було евакуювати, вивозилось до Росії та Середньої Азії. Усього з України було вивезено близько тисячі заводів, понад 4 млн жителів, 30 тис. тракторів, понад 6 млн голів худоби. За роки війни було зруйновано 16,5 тис. лікувальних закладів, 33 тис. колгоспів, радгоспів. Завдано збитків народному господарству СРСР (втрати від прямого знищення та пограбування майна) на 679 млрд крб у цінах 1941 р. (таблиця). Українській РСР було завдано найбільших збитків - 285 млрд крб, або 42 % від загальної суми, з яких збитки державних підприємств і установ становили 106 млрд крб, колгоспів - 88 млрд крб, громадян через вивезення чи ушкодження їх майна - 84,7 млрд крб.

Збитки, завдані народному господарству СРСР

Союзні республіки	Загальна сума збитків, млрд крб	Частка, %
РРФСР	255	37,6
Українська РСР	285	42,0
Білоруська РСР	75	11,0
Латвійська РСР	20	3,0
Литовська РСР	17	2,5
Естонська РСР	16	2,3
Молдовська РСР	11	1,6
Усього	679	100

Реконструкція зруйнованого війною господарства УРСР розпочалася одразу після відступу німецьких військ. Програму відновлення економіки визволених районів визначала постанова Раднаркому СРСР "Про невідкладні заходи з відбудови народного господарства в районах, визволених від німецько-фашистської окупації" (серпень 1943 р.).

В умовах повоєнної відбудови завданнями фінансової політики були:

- максимальна мобілізація фінансових ресурсів країни та забезпечення безперебійного фінансування потреб для виробництва воєнної продукції;
- забезпечення соціально-культурних потреб;
- здійснення жорсткого контролю за виробництвом, розподілом і використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Необхідно було у стислі строки досягти збільшення бюджетних доходів, щоб компенсувати збитки за втраченими джерелами надходження коштів і забезпечити зростаючі витрати. Потрібно було внести суттєві зміни у витратну частину бюджету, а це вимагало перебудови всієї системи фінансів відповідно до вимог повоєнного часу.

Гострий дефіцит трудових ресурсів, нестачу кваліфікованих спеціалістів, пов'язані з наслідками війни, певним чином вдалося ліквідувати вже влітку 1945 р., коли розгорнулася демобілізація воїнів з Радянської армії (до кінця 1946 р. на виробництво повернулося 1,8 млн колишніх фронтовиків). Наприкінці 1945 р. ціною величезних фізичних і духовних зусиль було відновлено третину довоєнного індустриального потенціалу республіки.

Уже на початковому етапі відбудови простежується поступовий перехід господарства на мирні рейки. На рубежі 1945-1946 рр. проводилася реорганізація органів управління господарства. Зокрема, було лік-

відовано ряд союзних наркоматів важкої промисловості, а натомість утворено наркомати транспортного, сільськогосподарського машинобудування та приладобудування. З метою поліпшення механізму командно-адміністративного управління господарством у березні 1946 р. Верховна Рада УРСР ухвалила Указ про перетворення Ради Народних Комісарів УРСР на Раду міністрів УРСР.

За четвертим п'ятирічним планом політичне керівництво країни не передбачало відновлення в усьому обсязі передвоєнної ролі УРСР у народногосподарському комплексі СРСР. Згідно з контрольними показниками, визначеними союзним планом, українська економіка отримувала лише 15 % всесоюзних капіталовкладень, тоді як УРСР зазнала 42 % усіх матеріальних втрат СРСР у війні. Основне завдання першого післявоєнного п'ятиріччя вбачалося у відновленні довоєнного рівня промисловості й сільського господарства та підвищенні продуктивності праці на 36%.

З 1943 р. бюджетне фінансування проводилось на основі бюджетів, які приймалися Раднаркомом (РНК) УРСР окремо на кожний квартал. У міру визволення території УРСР із кварталу в квартал зростав обсяг бюджетних доходів і видатків. У 1943 р. бюджетні доходи становили 740.3 млн крб, видатки - 673.3 млн крб, тобто доходи перевищували видатки на 67 млн крб. Із союзного бюджету на відбудовні роботи в республіці було спрямовано 416 млн крб [9, с. 164, 194].

Затрати на відновлення об'єктів народного господарства становили 200 млн крб, соціально-культурних установ - 315 млн. Шоста сесія Верховної Ради УРСР затвердила державний бюджет Української РСР на 1944 р. по доходах і витратах у сумі 3733 млн крб. Цей бюджет повністю охоплював заходи по восьми областях республіки (Ворошиловградській, Харківській, Сталінській, Полтавській, Сумській, Чернігівській, Дніпропетровській, Запорізькій), а також частково по Київській області й місту Києву, визволених на час затвердження бюджету. Після визволення областей Правобережної України були відновлені в I та II кварталах місцеві бюджети ще 11 областей, а у другій половині 1944 р. - 4 областей. Поступово на визволеній території УРСР налагоджувалось фінансування народного господарства із коштів республіканського бюджету. Пов'язані з цим зміни державних заходів проводились через квартальні бюджети, які затверджував РНК УРСР.

У зв'язку зі слабкістю дохідної бази державного бюджету УРСР (його власні доходи покривали лише 14,4 % видатків) вищі союзні органи передбачили певні заходи щодо її зміцнення. Затверджуючи державний бюджет на 1944 р., десята сесія Верховної Ради СРСР з метою забезпечення рівномірної дохідності республіканських і місцевих бюджетів і встановлення правильних взаємозв'язків між ними внесла зміни розмірів відрахувань у ці бюджети від загальносоюзних податків і доходів. Крім того, планувалось надання дотації із союзного бюджету в розмірі 1019 млн крб [10].

НКФ УРСР за допомогою НКФ СРСР розгорнув активну роботу по відбудові місцевих бюджетів. Уже з 1943 р. почали складати і затверджувати річні районні бюджети. Видатки сільських бюджетів спочатку відносились на районні бюджети. У наступні півтора роки структура місцевих бюджетів була відновлена в повному обсязі. Розміри їх доходів та видаткової частини наблизилися до довоєнного рівня. Загальна сума уточненого бюджету в 1944 р. становила 6795.2 млн крб. По доходах цей бюджет виконано на суму 5956.7 млн крб, по видатках - на 5550.3 млн крб, тобто з перевищенням доходів на 406.4 млн. На фінансування об'єктів народного господарства витрачено 1355 млн крб, на соціально-культурні заходи - 3156 млн крб, що становило 81.2 % всіх видатків бюджету.

Крім ресурсів державного бюджету УРСР і прямої дотації з союзного бюджет, величезні кошти на відбудову народного господарства Радянської України витрачались союзними наркоматами (за рахунок союзного бюджету).

Відновлення фінансової системи Української РСР завершилось у 1945 р., коли доходи державного бюджету УРСР дорівнювали 8545 млн крб з перевищенням над видатками на 248 млн. На відбудову народного господарства республіки було витрачено 1733 млн крб, або на 27.9 % більше, ніж у 1944 р. Видатки на соціально-культурні заходи у 1945 р. становили 5097 млн крб і перевищували рівень 1944 р. на 1940 млн [11].

Максимальній концентрації фінансових ресурсів і переключенню їх на потреби відбудови сприяла перебудова самої фінансової системи, яка провадилась з метою посилення старих і виявлення нових джерел фінансових ресурсів. У процесі відбудови адміністративним апаратом було проігноровано досвід відновлення економічного потенціалу країн Європи, відповідно до якого перевага надавалася технічному переобладнанню різних галузей господарства, розвитку сільського господарства, легкої та харчової промисловості, стабілізації національної валюти. Успіхи індустріального зростання в Україні, як і в СРСР в цілому, забезпечувалися переважно за рахунок залучення додаткової робочої сили, тобто екстенсивним шляхом, що в майбутньому робило економічну політику малоперспективною.

Для покриття дедалі зростаючих витрат на відбудову промисловості були зменшені витрати на народне господарство та соціально-культурні заходи, використані залишки бюджетних коштів. Адже у воєнні роки зростання випуску воєнної продукції, скорочення виробництва товарів народного споживання, збільшення позаринкового споживання і зумовлене цим зменшення товарообороту спричинило зменшення до-

ходів від підприємств і, відповідно, надходжень за цими статтями до бюджету [3, с. 319].

Оскільки американський план допомоги постраждалим у війні (план Маршалла) сталінським керівництвом був відкинтий, фінансування намічених економічних планів передбачалося здійснювати за рахунок внутрішніх резервів і сил, у пошуках коштів на відбудову головний акцент робився на режимі економії, скороченні фінансування сільського господарства, легкої промисловості, соціальної сфери. Не припиняв своєї дії механізм "мобілізації коштів населення", запроваджений радянським урядом ще на початку війни. У травні 1946 р. було розміщено першу позику відбудови й розвитку народного господарства на суму 21,8 млрд крб, 1947 р. - другу на 22,5 млрд крб, 1948 р. - третю на 22,6 млрд крб, 1949 р. - четверту на 23,8 млрд крб, 1950 р. - п'яту на 27 млрд крб (усі строком на 20 років). Високі темпи відбудови забезпечувалися також надто низькою часткою заробітної плати робітників, службовців, колгоспників у національному доході та штучно створеним нееквівалентним обміном між містом і селом.

Для мобілізації внутрішніх ресурсів господарства і резервів в повоєнний період використовувалися наступні схеми. З квітня 1942 р. Президією Верховної Ради СРСР видно указ "Про місцеві податки та збори", яким було встановлено п'ять основних місячних податків і зборів, а саме:

- податок з будівель;
- земельна рента (збір за використання ділянок землі);
- збір з власників транспортних засобів;
- збір з власників худоби;
- разовий збір на колгоспних ринках.

У 1944 р. надходження за цими зборами збільшилися в 3 рази порівняно з 1940 р. і становили 20 % усіх доходів місцевих бюджетів.

Значну частину бюджетних доходів у цей період становили державні позики. Першу воєнну позику було здійснено у 1942 р., у 1943 р. - другу, у 1944 р. - третю, у 1945 р. - четверту. За підпискою чотири воєнних позики було мобілізовано близько 90 млрд крб, що майже вдвічі перевищило обсяг таких надходжень за весь довоєнний період. Питома вага надходжень від позик у загальному обсязі доходів бюджету збільшилась з 3,5 % у 1940 р. до 10 % у 1944 р. Ці кошти покрили близько 15 % прямих воєнних витрат. За 1941-1944 рр. були реалізовані білети по чотирьох грошово-речових лотереях на суму понад 13 млрд крб. Лише на кошти, отримані від реалізації державних позик і грошово-речових лотерей, країна могла вести війну приблизно впродовж 222 днів [8, с. 203].

Своєрідну форму державного кредиту надавали спеціальні заощадження в ощадних касах у вигляді перерахувань компенсацій за невикористані відпустки у зв'язку з їхнім припиненням на час війни. Сума цих заощаджень становила 10 млрд крб і надійшла до державного бюджету СРСР у порядку надзвичайної державної позики.

Обмежувалась видача грошей по довоєнних заощадженнях. Разом із тим застосовувались заходи щодо збільшення потоку нових заощаджень. По заощадженнях, які здійснено з 23 червня 1941 р., гроші видавали без всяких обмежень, а для підвищення зацікавленості населення в збереженні грошей у ощадних касах вводились виграшні заощадження. На 1 січня 1946 р. загальна сума заощаджень в ощадних касах (без спеціальних заощаджень) перевищила 8,5 млрд крб, тобто на 1,5 млрд крб більше, ніж до війни.

Одним із способів залучення коштів населення, колгоспів і кооперації було страхування державного майна та особисте страхування. В порядку купівлі облігацій державних позик і відрахувань від прибутків Держстрах СРСР передав у держбюджет за 1941-1944 рр. близько 6 млрд крб.

З метою стабілізації фінансової системи у грудні 1947 року було проведено грошову реформу. За рішенням радянського уряду протягом лише одного тижня громадяни, які мали банківські вклади до 3 тис. крб, могли обміняти старі гроші 1 до 1, вклади від 3 до 10 тис. крб скорочувалися на третину, а більше 10 тис. - на дві третини. Хто зберігав гроші на руках, то обмін відбувався у співвідношенні 10 : 1[4]. Реформа грошей, що мала відверто конфіскаційний характер, звела нанівець особисті заощадження громадян. Водночас вилучення в процесі реформи значної кількості грошей справило оздоровчий ефект на повоєнну радянську економіку. Обмеження загальної купівельної спроможності населення створювало потенційні можливості для зниження цін на товари. Поліпшення ситуації у сільському господарстві дало змогу наприкінці 1947 р. скасувати карткову систему розподілу продуктів. Однак відміна карткової системи в результаті призвела до підвищення цін на всі види продуктів та промислових товарів.

Література

1. Баран В.К. Україна в умовах системної кризи (1946-1980-ті рр.) / В.К. Баран, В.М. Даниленко. - К., 1999.
2. Волков И.М. Засуха, голод 1946 - 1947 рр. / И.М. Волков // История СССР. - 1991. - № 4. - С. 3 - 19.
3. Даниленко В.М. Держава і колгоспи / В.М. Даниленко, І.М. Романюк // Історія українського селянства. Нариси в 2-х томах. - К.: Наукова думка, 2006.

4. Коваль М.В. УРСР у період відбудови і розвитку народного господарства (1945 - 1955 рр.) / М.В. Коваль // Український історичний журнал. - 1990. - № 4. - С.80 - 87.
5. Кононенко В. Повоєнна сільськогосподарська політика радянського уряду та її вплив на суспільно-політичні настрої населення України / В. Кононенко // Україна ХХ ст.: культура, ідеологія, політика: Зб. статей. - К., 2005. - Вип. 8. - С. 198.
6. Лисенко О.Є. Відбудовні процеси в 1943 - 1945 рр. / О.Є. Лисенко, О.Г. Перехрест // Історія українського селянства. Нариси в 2-х томах. - К., 2006. - Т. 2. - С. 318 - 329.
7. Лисенко О.Є. Методологічні аспекти дослідження історії Другої світової війни / О.Є. Лисенко // Черкащина в контексті історії України Матеріали Другої науково-краєзнавчої конференції Черкащини, присвяченої 60-річчю Перемоги у Великій Вітчизняній війні 1941 - 1945 рр. - Черкаси, 2005.
8. Панченко П.П. Организация планирования сельского хозяйства и функционирования колхозного рынка УССР (вторая пол. 40 - 80-х гг.) / П.П. Панченко // Аграрный рынок в его историческом развитии. XXIII сессия Всесоюзного симпозиума по изучению проблем аграрной истории. Тезисы докладов и сообщений. - М., 1991. - С. 51 - 53.
9. Панченко П.П. Аграрна історія України. / Панченко П.П. - К., 1997.
10. Перехрест О.Г. До питання про збитки, заподіяні сільському господарству України в роки Великої Вітчизняної війни / О.Г. Перехрест // Сторінки воєнної історії України: Зб. наук. ст. - К., 2003. - Вип. 7. - Ч.2. - С. 199 - 208.
11. Юрчук В.И. Коммунистическая партия во главе всенародной борьбы за восстановление и развитие народного хозяйства Советской Украины. (1946 - 1950 гг.) / В.И. Юрчук, И.П. Кожукало. - К., 1986.

УДК 338.2

Різник Н.А.,

аспірант Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ ТА ЇЇ РОЛЬ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті розглянуто сутність понять "безпека", "економічна безпека регіону" та "національна безпека". Визначено роль економічної безпеки регіону у забезпеченні національної безпеки держави.

Ключові слова: безпека, регіон, національна безпека, економічна безпека.

В статье рассмотрено сущность понятий "безопасность", "экономическая безопасность региона" и "национальная безопасность". Определена роль экономической безопасности региона в обеспечении национальной безопасности государства.

Ключевые слова: безопасность, регион, национальная безопасность, экономическая безопасность.

In the article are considered essence of concepts "safety", "economic security of region" and "national safety". The role of economic security of region is certain in provided national safety of the state.

Keywords: safety, region, national safety, economic security.

Актуальність дослідження. Для становлення України у світовому просторі як самостійної та незалежної держави, проблема економічної безпеки набуває особливої вагомості, актуальність якої, в умовах глобалізації, набуває особливої гостроти як у політичному так і в економічному аспектах. Посилення ролі регіонів у суспільно-економічному розвитку країни вимагає посиленої уваги до забезпечення економічної безпеки на регіональному рівні.

У сучасних умовах господарювання проблема національної безпеки з позиції врахування регіональних інтересів набуває першочергового значення, визначає економічну політику держави, є основою політичних рішень та вимагає відповідних наукових досліджень. Економічна безпека кожного регіону і всіх регіонів загалом покликана гарантувати національну безпеку держави в цілому.

Ступінь дослідження проблеми. Проблема забезпечення національної безпеки вивчає ряд вчених-економістів, політиків та держслужбовців, зокрема такі як: Бінко І.Ф., Варналій З.С., Власюк О.С., Воронін В.Є., Гальчинський А.С., Геєць В.М., Губський Б.В., Данилишин Б. М., Жаліло Я.А., Мокій А.І., Пастернак-Таранушенко Г.А., Сундук, А.М., Шлемко В.Т., Шнирко О.С., Шуршин В.О., та багато інших.

Регіональні аспекти національної безпеки держави досліджують: Вавдіук Н.С., Герасимчук З.В., Клебанова Т.С., Мікула Н.А., Пономаренко В.С., Чернова Н.Л., Яремко Л.А. та інші.

Проте проблема ролі та вагомості економічної безпеки регіону у забезпеченні національної безпеки держави залишається недостатньо розробленою та потребує подальших досліджень.

Метою статті є визначення ролі економічної безпеки регіону у забезпеченні національної безпеки держави.

Виклад основного матеріалу. В Україні традиційно високий рівень розробленості мають регіональні аспекти національної безпеки геоекономічного і геополітичного спрямування. Напрацювання в контексті міжнародних відносин країни стосується гармонізації зовнішньо- та внутрішньополітичних відносин, подолання протиріч між інтересами міжнародної системи безпеки та національними інтересами країни, забезпечення умов ефективного функціонування України у світовому поділі праці. Здобутки в удосконаленні політики регіональної безпеки спрямовано передусім на створення механізмів захисту суверенітету і територіальної цілісності держави, а також розглядаються фахівцями у військово-політичних аспектах [1].

Термін "безпека" почав вживатися з 1190 р. і на той час означав спокійний стан духу людини, яка вважала себе захищеною від будь-якої небезпеки. Однак у цьому значенні він не прижився в лексиці народів Західної Європи і до XVII ст. вживався досить рідко [2].

В свою чергу національна безпека - це захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам [3]. Гарантування національної безпеки є однією з головних функцій держави, що передбачає соціальну і політичну стабільність суспільства, збереження держави від саморуйнування та наслідків економічних криз. Ця проблема є похідною від завдання економічного зростання, ефективності економіки, підвищення її конкурентоспроможності на кожному етапі розвитку держави.

Забезпечення національної безпеки за умов децентралізації управління державним розвитком потребує виділення регіональної безпеки як окремої складової в системі національної безпеки. З метою поглибленого вивчення проблем регіонального розвитку та їх врахування в політиці національного розвитку, покращеної взаємодії регіонів у міжрегіональних економічних зв'язках, що в перспективі призведе до зростання внеску ролі регіонів в економічний розвиток країни.

Економічна безпека - складова частина національної безпеки, яка не лише забезпечує захищеність національних інтересів, але і формуючий механізм їхньої реалізації та захисту, підтримки соціально-економічної стабільності суспільства. Використовуючи економічні та неекономічні методи, економічна безпека повинна випереджати і нейтралізувати загрози, що наносять значний збиток розвитку економіки. Крім того, вона покликана контролювати хід реформ, стратегію і тактику соціально-економічного розвитку держави, які мають забезпечити стабільний, стійкий, безкризовий розвиток економіки [4].

Згідно Закону України "Про стимулювання розвитку регіонів" від 8 вересня 2005 року № 2850-IV, регіон - це територія Автономної Республіки Крим, області, міста Київ та Севастополь [5]. Також даним законом визначено правові, економічні та організаційні засади реалізації державної регіональної політики щодо стимулювання розвитку регіонів та подолання депресивності територій.

Економічна безпека регіону є поняттям, яке за своїм характером передбачає достатню забезпеченість територій необхідними ресурсами з метою формування сприятливого розвитку і зростання економіки на основі проведення виваженої регіональної економічної та соціальної політики [6].

Як зазначено в "Енциклопедії економічної безпеки" [7] об'єктами економічної безпеки регіону є території регіону та все, що належить до його економіки й розташовано на даній території.

Колектив науковців А. Татаркін, О. Романова, А. Куклін, В. Яковлев [8] стверджує, що економічна безпека регіону - це сукупність властивостей економічної системи регіону, що забезпечують стабільність, стійкість та поступальний характер розвитку регіону, певну незалежність і водночас інтеграцію з економікою держави в умовах дестабілізуючого впливу загроз різного виду.

Поняття економічної безпеки можна використовувати до систем різного рівня ієрархії. Автори [9] розрізняють: глобальну економічну безпеку, міжнародну економічну безпеку, національну економічну безпеку, економічну безпеку регіону, економічну безпеку фірми, економічну безпеку особистості.

Для трактування економічної безпеки важливо виділяти такі категорії, як граничні значення і загрози. Граничні значення відображають гранично допустимі рівні зниження економічної активності, рівня та якості життя населення, витрати на підтримку і відтворення природно-економічного потенціалу. Перевищення граничних значень призводить до формування загроз, що стримують розвиток економіки, оскільки загроза розглядається як фактор, який створює значну небезпеку і наносить значний збиток економіці, руйнує її як систему [4].

Стан економічної безпеки України в цілому знаходиться в тісній залежності з забезпеченням стійкого розвитку всіх регіонів. Політичне гасло "Сильні регіони - сильна держава" в повній мірі характеризує економічну стратегію України, реалізація якої передбачає забезпечення економічної безпеки регіонів.

Економічна безпека характеризується ступенем захищеності інтересів на всіх рівнях економічних відносин і забезпеченості держави і регіонів економічними ресурсами, достатніми для задоволення їх потреб і виконання існуючих зобов'язань, станом фінансової, інвестиційної та інших систем, а також системи ціноутворення, яка характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити економічну стійкість (стабільність), ефективне функціонування національної і регіональної економічних систем та економічне зростання, якістю економічних інструментів і послуг, що

запобігає негативному впливу можливих прорахунків і прямих зловживань на економічний стан держави та регіонів [10].

Значним досягненням державного управління в Україні є прийнята 25 травня 2001 року Концепція державної регіональної політики. В результаті її прийняття більш чітко визначено обов'язки держави по відношенню до розвитку регіонів та конкретизовано відповідальність самих регіонів за їх соціально-економічний розвиток. В Концепції були визначені такі складові економічної безпеки регіону [10]:

- економічна самостійність, яка в першу чергу повинна проявлятися в здійсненні контролю над регіональними ресурсами і можливості найбільш повного використання конкурентних переваг регіону;
- стабільності регіональної економіки, яка передбачає надійність всіх елементів економічної системи, захисту всіх форм власності, надання гарантій для ефективної підприємницької діяльності, недопущення впливу дестабілізаційних факторів;
- можливість самостійно реалізовувати і захищати регіональні економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну і інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і трудовий потенціал регіону.

Регіон повинен залишатися стійкою та прогресуючою територією, яка спроможна самостійно і ефективно нейтралізовувати економічні загрози або запобігати їм.

До причин кризового стану в регіонах належать:

- збільшення кількості депресивних регіонів;
- руйнування виробничо-технічного потенціалу та деіндустріалізація економіки;
- втрата продовольчої незалежності;
- погіршення фінансового забезпечення регіонів, їх значна боргова залежність;
- критичний стан невеликих міст і сіл, шахтарських поселень в регіонах закриття вугільних шахт і відсутність ефективних дій по їх підтримці і відродженню;
- "тінізація" економіки регіону;
- високий конфліктний потенціал в регіонах, де розташовані підприємства вугільної промисловості;
- зростання безробіття;
- неконтрольований відтік кваліфікованих кадрів за кордон;
- посилення в регіонах негативних соціальних наслідків структурної перебудови економіки;
- наслідки фінансово-економічної кризи.

Узагальнюючи вищевказаний перелік зазначимо, що основною причиною кризового стану економіки України та її регіонів зокрема є відсутність надійної системи економічної безпеки, яка б забезпечила її захист від зовнішніх і внутрішніх деструктивних впливів та сприяла формуванню конкурентоспроможного господарства на ринкових засадах.

Існування економічної безпеки регіону неможливе без створення внутрішнього імунітету та зовнішньої захищеності від дестабілізаційних впливів, без конкурентоздатності на світових ринках і стійкості фінансового становища.

Варто зазначити, що стан економічної безпеки регіону значною мірою залежить від виконання визначених стратегічних векторів регіональної політики, до яких належать:

- консолідація суспільно-політичного простору - необхідність формування консолідуючої національної ідеї як основи формування української нації;
- економічна інтеграція та забезпечення сталого розвитку регіонів - передбачає кілька напрямів: пошук компромісу щодо економічної свободи регіонів, надання більшої самостійності у питаннях економічного розвитку регіонів і відповідно більшої відповідальності за рівень такого розвитку; реалізація принципу розширення міжрегіональної економічної взаємодії; запровадження механізмів подолання асиметрії розвитку регіонів та підтримки депресивних територій; стимулювання інноваційно-інвестиційного розвитку на основі ефективного використання потенціалу регіонів;
- створення інституціональних та нормативно-правових передумов реформування місцевого самоврядування та територіально-адміністративного устрою - визначення концептуальних засад та шляхів здійснення адміністративно-територіальної реформи; розроблення з використанням досвіду регіонів, моделі адміністративно-територіального устрою; підготовка законопроектів з питань проведення реформи адміністративно-територіального устрою та розвитку місцевого самоврядування на всіх рівнях [11].

Підвищення безпеки регіону залежить від ступеня державної підтримки і розробки державних програм регіонального розвитку. Особливу роль відіграє паритетна участь центру в значних регіональних інвестиційних проектах та у створенні сприятливого клімату для розвитку економічного середовища в регіоні.

З метою забезпечення економічної безпеки територій, економічна регіональна політика держави повинна вирішити подвійне завдання. З одного боку, вона повинна сприяти розвитку інтеграційних процесів, направлених на зміцнення державності, а з іншого - забезпечувати регіональну самостійність і належний рівень економічної безпеки регіонів.

При забезпеченні національної безпеки держави, особливої ваги набуває дотримання регіональних (територіальних) інтересів, до них належать:

- відповідність рівня життя населення та способу життя населення, його окремих прошарків та груп державним та світовим стандартам;
- наявність регіональних бюджетно-фінансових та інших економічних засобів регулювання економіки;
- існування можливостей для використання наявних ресурсів (в першу чергу трудових);
- функціонування інфраструктурно забезпечених внутрішніх та міжрегіональних зв'язків;
- стабільність суспільно-політичної та національно-етнічної ситуації та ін [9].

Забезпечення регіональної безпеки потребує вдосконалення територіальної організації суспільства, створення умов для динамічного, збалансованого, стабільного соціально-економічного розвитку регіонів країни, формування в них можливостей щодо саморозвитку, а також додержання гарантованих державою соціальних стандартів життєдіяльності населення, підвищення рівня його життя та забезпечення екологічної безпеки незалежно від місця проживання [1].

Висновки. Достатній рівень економічної безпеки регіонів характеризується можливістю здійснювати власну економічну політику в рамках держави, еластично реагувати на різкі геополітичні зміни в країні, здатності самостійно (без допомоги центру) реалізовувати значні економічні заходи, можливості надавати допомогу суміжним областям і регіонам.

Забезпечення належного рівня національної безпеки неможливе без проведення виваженої політики у сфері регіональної економічної безпеки, яка відповідатиме інтересам людини, суспільства та держави в цілому. Лише за умови поєднання в єдиній системі моніторингу, ідентифікації, виявлення джерел і причин загроз національним інтересам України на регіональному рівні буде можливою розробка дієвих заходів щодо їх нейтралізації.

Література

1. Економічна безпека: концептуальне визначення та механізм забезпечення: Монографія / О.Ф. Новікова., Р. В. Покотиленько / НАН України. Ін-т економіки промисловості. - Донецьк, 2006. - 408 с.
2. Економічна безпека : навч. посіб. / за ред. З.С. Варналія. - К. : Знання, 2009. - 647 с.
3. Закон України "Про основи національної безпеки" від 19.06.2003 № 964-IV [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=964-15>
4. Шуршин В. О. Система економічної безпеки регіону: аналіз та перспективи: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец: 08.00.05 "Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка" / В.О. Шуршин. - 2009. - 190 с.
5. Закон України "Про стимулювання розвитку регіонів" від 08.09.2005 № 2850-IV [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2850-15>
6. Чесноков А. В. Зовнішньоекономічна безпека держави в умовах європейської інтеграції України: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.05.01 / Чесноков Андрій Володимирович. - К., 2006. - 19 с.
7. Экономическая безопасность. Энциклопедия / Под. ред. А.Г. Шаваева, А.Т. Багаутдинова и др. - М.: Издательский дом "Правовое просвещение", 2001. - 511 с.
8. Экономическая безопасность как объект регионального исследования Татаркин А., Романова О., Кулин А. и др. // Вопросы экономики. - 1996. - №5. - С. 78-89.
9. Экономическая безопасность региона: анализ, оценка, прогнозирование: [монография] / В.С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, Н. Л. Чернова. - Х. : ИНЖЭК, 2004. - 364 с.
10. Сундук А. М. Економічна безпека України в регіональному вимірі: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.10.01 / Сундук Анатолій Миколайович. - К., 2006. - 20 с.
11. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения: [монография] / Г.В. Козаченко, В. П. Пономарёв, О. М. Ляшенко. - К. : Либра, 2003. - 280 с.

УДК 33.05-044.63(477)

Рудницька О.В.,

к.е.н., доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

АНТИКРИЗОВІ ЗАХОДИ НАЦІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСТВ ТА ВИКЛИКИ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Проаналізовано основні напрями антикризових заходів національних господарств. Визначено ключові проблеми для української економіки в посткризовий період. Обґрунтовано комплекс заходів державної політики щодо стабілізації макроекономічної ситуації в Україні.

Ключові слова: фінансово-економічна криза, грошово-кредитна політика, фінансові стимули, системні ризики, антикризові заходи, бюджет, державний борг.

Проанализированы основные направления антикризисных мероприятий национальных хозяйств. Определены ключевые проблемы для украинской экономики в пост кризисный период. Обоснованы комплекс мероприятий государственной политики относительно макроэкономической ситуации в Украине.

Ключевые слова: финансово-экономический кризис, денежно-кредитная политика, фискальные стимулы, системные риски, антикризисные мероприятия, бюджет, государственный долг.

Basic directions of anti crisis measures of national economies are analyzed. Key problems for the Ukrainian economy in a post crisis period are determinate. Complex of measures of public policy for stabilization of macroeconomic situation in Ukraine are grounded.

Keywords: financial and economic crisis, monetary policy, fiscal incentives, system risks, anti crisis measures, budget, national debt.

Постановка проблеми. Сучасна фінансово-економічна криза продемонструвала системні недоліки чинної моделі економічної системи з її орієнтацією на надмірне споживання і використання кредитних ресурсів, прорахунки політики економічного лібералізму і впливу держави на розвиток фінансового сектору. У країнах, що розвиваються, світова фінансова криза оголила гіпертрофовану залежність їх економік від зовнішнього фінансування і засвідчила неспроможність національних фінансових систем забезпечувати поступальний економічний розвиток. В умовах зниження глобальної ліквідності, зменшення схильності міжнародних інвесторів до прийняття ризиків і повернення капіталів до місць їх походження багато країн-позичальниць зіткнулися із втратою доступу до зовнішніх джерел фінансування і зазнали масштабної втечі капіталів. В умовах глобальної фінансово-економічної кризи уряди країн світу розробляють та впроваджують державні антикризові програми та плани на коротко- і середньострокову перспективу. Ці програми включають комплекс заходів, спрямованих на виведення національних економік із кризового стану та стимулювання розвитку у посткризовий період.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти фінансово-економічної кризи досліджували такі західні економісти: Г. Мінські, М. Фрідмен, М. Бордо, Р. Дорнбуш, Ф. Мішкін, С. Фішер, а також вітчизняні науковці В. Василик, Б. Данилишин, А. Гальчинський, В. Туган-Барановський, С. Мочерний, К. Рудий та інші. Дослідженням проблем фінансово-економічної кризи сьогодення в Україні займаються: Т. Богдан, В. Геєць, В. Литвицький, О. Пасхавер, В. Парнюк, А. Чухно та багато інших економістів та вчених-науковців.

Метою статті є оцінка антикризових заходів національних господарств деяких країн світу, зокрема України, а також визначення основних проблем для української економіки в посткризовий період.

Виклад основного матеріалу. Протягом останніх сорока років фінансові кризи в десятках країн призвели до втрати близько 10-30% національних фінансових активів. Останнім прикладом фінансової дестабілізації є світова фінансова криза, що зародилася в США у 2007 році як криза нерухомості та поширилася по всьому світу, в тому числі і по українському фінансовому ринку, що призвело до тотальної макроекономічної кризи в усіх сферах економіки.

У відповідь на поширення кризових явищ уряди багатьох країн світу почали активно розробляти антикризові програми. Одним із ключових напрямів антикризових заходів є використання інструментів бюджетно-податкової політики. Пакети бюджетно-податкового стримування економіки були особливо значимими в Японії, США та азійських країнах з ринками, що формуються. Країни ЄС, Африки і Латинської Америки застосовували дані інструменти в менших обсягах. Фінансові стимули позитивно впливають на економіку в цілому, проте як показує практичний досвід у країнах з ринками, що формуються, у період дестабілізації фінансових ринків застосування фінансових стимулів може призводити до суттєвого підвищення рівня процентних ставок, невід'ємним компонентом яких є ризикові премії. Якщо при цьому довіра учасників фінансового ринку до перспектив утримання макроекономічної стабільності у країнах є хиткою, а зростання ризикової премії достатньо вагомою, то ефекти фінансових стимулів стають негативними. Крім того, проведення стимулюючої фінансової політики може мати небезпечні наслідки у країнах із великими проблемами у зовнішньому фінансуванні та значними обсягами зовнішніх боргових зобов'язань.

Стосовно бюджетної політики, то у розвинутих країнах збільшення дефіциту бюджету і нарощування державного боргу зазвичай позитивно впливають на економічну динаміку в короткостроковому періоді. Проте в довгостроковій перспективі підвищення реальних процентних ставок у результаті проведення експансійної фінансової політики і зростання податкових вилучень, необхідних для обслуговування накопичених боргів, деформують економічні пропорції та знижують динамізм економічного розвитку.

Наступним напрямом здійснення антикризових заходів було визначено посилення контролю за фінансовими установами (Спільна декларація саміту країн Великої двадцятки, який проходив у Лондоні 1-2 квіт-

ня 2009 року). Ця сама проблема порушувалася і на саміті в Піттсбурзі 24-25 вересня того ж року. У межах більш жорсткої системи регулювання їхньої діяльності передбачається вжиття заходів для попередження надмірного левериджу банків і задекларовано необхідність збільшення резервів на покриття можливих ризиків, що формуються в період економічного піднесення. У розвинутих країнах Великої двадцятки прямі бюджетні витрати на рекапіталізацію фінансового сектору досягли станом на початок 2010 року 2,7% ВВП минулого року [1, с.6].

Отже, основними сферами впливу антикризової політики урядів є грошово-кредитна політика, бюджетно-податкова політика, підтримка населення, банківської системи, реального сектора економіки. Механізм застосування та набір антикризових інструментів у кожній з країн світу відрізняється масштабами, спрямованістю, ранжируванням за пріоритетами тощо. Наведемо приклади антикризових заходів в окремих країнах світу (див. табл.).

Потрібно зауважити, що ефективність реалізації антикризової політики прямо пропорційно залежить від якості антикризових програм і планів, механізму їх впровадження. Антикризові програми і плани Європейського Союзу, Росії, Казахстану, Китаю характеризуються комплексністю та системністю складових частин, досяжністю поставлених цілей, помірною забезпеченістю фінансовими ресурсами. Антикризові програми і плани ґрунтуються на засадах антициклічного регулювання засобами грошово-кредитної та фінансової політики. Основною перешкодою на шляху до відновлення економіки є недостатність фінансових та інвестиційних ресурсів.

Державна антикризова підтримка в країнах ЄС включала такі заходи: вливання капіталу, викуп проблемних активів, поширення державних гарантій на певні види зобов'язань фінансових установ, надання

Інструменти реалізації антикризової політики окремих країн світу

Інструменти реалізації	Країни
<i>1. Заходи підтримки банківської системи</i>	
1.1. Рекапіталізація банків	США, Австрія, Бельгія, Німеччина, Греція, Іспанія, Італія, Кіпр, Люксембург, Португалія, Фінляндія, Угорщина, Данія, Швейцарія, Гонконг, Катар, ОАЕ, Саудівська Аравія, Казахстан, Україна
1.2. Надання стабілізаційних кредитів	США, країни ЄС, Великобританія
1.3. Реструктуризація банківської системи	Бельгія, Ісландія, Нідерланди, Португалія, Швеція, Великобританія
1.4. Розширення гарантій по вкладах фізичних осіб	переважна більшість країн
1.5. Надання гарантій по проблемним активам	США, Канада, Німеччина, Іспанія, Італія, Великобританія, Данія, Швеція, Корея, Казахстан, Швейцарія, Японія, Австралія
<i>2. Заходи грошово-кредитної політики</i>	
2.1. Зниження відсоткових ставок	США, Канада, країни ЄС, Швейцарія, Великобританія, Австралія, Японія, Китай, Індія
2.2. Підвищення відсоткових ставок	Угорщина, Ісландія, Білорусія, Росія
2.3. Зниження курсу національної валюти	Ісландія, Угорщина, Польща, Бразилія, Корея, Мексика, Україна, Білорусія
2.4. Зниження норм резервування	Китай, Бразилія, Болгарія
<i>3. Заходи підтримки реального сектору економіки</i>	
3.1. Підтримка окремих галузей економіки	США, Німеччина, Канада, Франція, Швеція, Китай, Росія, Україна
3.2. Зниження податків, надання податкових преференцій	Німеччина, Великобританія, Франція, Швейцарія, Японія, Китай, Індія, Казахстан, Аргентина, Україна
3.3. Підвищення податків	Литва
3.4. Підтримка малого та середнього бізнесу	Німеччина, Греція, Італія, Великобританія, Японія, Китай, Казахстан, Угорщина
3.5. Створення спеціальних бюджетних фондів	Франція, Бразилія, Кувейт, Гонконг
3.6. Збільшення державних запозичень	Німеччина, Франція, Норвегія, Японія, Україна
<i>4. Заходи підтримки населення</i>	
4.1. Підвищення суми гарантій по вкладах населення	США, Канада, Бельгія, Іспанія, Італія, Кіпр, Нідерланди, Словенія, Фінляндія, Великобританія, Швеція, Норвегія, Швейцарія, Болгарія, Угорщина, Польща, Румунія, Чехія, Туреччина, Корея, Україна
4.2. 100-відсоткові гарантії по вкладах населення	Німеччина, Австрія, Греція, Ірландія, Португалія, Данія, Словаччина, Австралія, Гонконг, Кувейт, ОАЕ, Саудівська Аравія, Кувейт
4.3. Прийняття програм перенавчання та адаптації безробітних	США, Канада, Греція, Італія
4.4. Націоналізація пенсійних фондів	Аргентина
4.5. Досягнення домовленостей з бізнесом щодо не скорочення робочих місць	Німеччина
4.6. Збільшення інвестицій в освіту	США, Франція, Китай

Джерело: [2, с.24]

ліквідності центральним банком і розширення схем гарантування депозитів. У широкому розумінні фінансові, економічні та соціальні втрати від фінансової кризи перевищили 4% ВВП прямої бюджетної підтримки фінансового сектору чи 19% ВВП підтримки держави у цілому. Станом на початок 2010 року кумулятивне падіння ВВП у країнах Великої двадцятки, охоплених проявами системної кризи, сягнуло 27%.

Потрібно зазначити, що посилення глобальної кризи та можливість формування її другої хвилі є наслідком слабкості антикризових заходів, зокрема у країнах ЄС. Спекулятивний капітал пішов у Китай, де його обсяги з 2009 р. щокварталу збільшуються на 60 млрд. дол., що веде до наростання нового глобального дисбалансу. Свій "внесок" у це роблять і США, проводячи політику "дешевих" грошей із метою врятувати свої банки й економіку від катастрофи. Але це тільки підсилює проблему відриву монетарної сфери від реального сектору та створює структурні передумови для нових кризових явищ, тобто комплекс передумов майбутніх потрясінь унаслідок істотних глобальних структурних диспропорцій та прагнення суб'єктів господарювання перекласти свій фінансовий вантаж і проблеми і реальному сектору на конкурентів. Такі підходи стали однією з причин народних бунтів у країнах Африканського континенту [3, с.4].

З метою забезпечення конкурентоспроможності національних виробників Північної Європи, як мінімум, на внутрішньому ринку слід застосовувати у зовнішньогосподарських стосунках такі економічні важелі:

- ввести, умовно кажучи, "кліматичний" імпорتنний тариф, котрий підвищує ціни на продукцію, що ввозиться, до рівнів, які дозволили б мати вітчизняним виробникам, що природно мають додаткові витрати у зв'язку з північноєвразійським холодом і величезними просторами. Цей тариф може дещо компенсувати додаткові енергетичні та транспортні витрати, а також вирівняти норму прибутку, щоб вона була не менша, аніж в іноземних компаній;

- встановити валютні обмеження щодо руху капіталу, які діяли стосовно багатьох розвинутих країн майже до початку глобалізації і котрі зможуть стримувати вплив капіталу закордон. Ці валютні обмеження стануть бар'єром на шляху відтоку ресурсів з Північної Євразії, зберігаючи необхідні їй робочі місця і засоби існування населення, а також дадуть реальну можливість знизити ставки відсотка до рівня Заходу, що здешевить кредит. Центральні банки країн СНД, діючи в умовах економічно недоцільної відсутності валютних обмежень щодо руху капіталу, змушені утримувати свою облікову ставку на надмірно високому рівні заради хоча б деякого стримування впливу капіталу за кордон [4, с.41].

У посткризовий період перед національною економікою нашої держави стоїть завдання забезпечити економічне зростання, а також переорієнтуватися на скорочення питомих витрат на соціальні потреби. Завдання 2010 р. було особливим - дотримання бюджетної дисципліни, умови якої закладені в меморандумі МВФ. А в пакеті заходів на середньострокову перспективу передбачаються структурні, пенсійна реформи, у сфері ЖКГ, у банківському секторі, реалізація ефективної енергетичної політики, спрямованої на скорочення енергоспоживання, підвищення ефективності держави щодо забезпечення її доходів і скорочення непродуктивних витрат, забезпечення інституціональної облаштованості країни для реалізації пакета реформ із одночасним проведенням адміністративно-територіальної реформи, що націлена на підвищення відповідальності регіональних органів влади, а також реалізації заходів із дерегуляції економічного життя, що має на меті зниження рівня адміністративного контролю діяльності бізнесу шляхом підвищення транспарентності взаємодії бізнесу й держави, котра є запорукою перемоги над корупцією та контролю діяльності бюрократії. Все це разом розглядається як пакет заходів для формування умов забезпечення економічного зростання.

Головні фактори ризику в бюджетній сфері України на 2011-2012 рр.:

- загроза збереження негативної тенденції попередніх років - випереджальне зростання соціальних витрат бюджету, особливо через вибори до Верховної Ради у 2012 р. Зазначимо, що рівень соціальних витрат в Україні (21,4% ВВП) перевищує подібні витрати в розвинутих країнах Європи (19% ВВП). Різниця у 2,4 % - це той мінімум, кий повинен бути переорієнтований на інвестиції у основний капітал;

- низький рівень бюджетних інвестицій у основний капітал, у т.ч. інфраструктуру, хоча саме такі витрати забезпечують найвище значення бюджетного мультиплікатора, досягнення якого є головним завданням бюджетно-податкової політики в умовах економічної кризи, розв'язати котре без обмежень соціальних виплат, пільг тощо неможливо;

- очікуване зниження ставки податку на прибуток і надання податкових пільг є логічним кроком на шляху підтримки національних товаровиробників у середньостроковій перспективі, але у короткостроковому періоді призведе до зменшення бюджетних надходжень [5, с.15].

В Україні неприпустиме подальше нарощування дефіциту бюджету, інакше доведеться не виконувати бюджетні зобов'язання або ж збільшувати державний борг. Нарощування державного боргу може спричинити чергову макроекономічну дестабілізацію, оскільки зменшиться потенціал залучення нових позик та загроза відмови МВФ від підтримки України. Великі борги України можуть призвести до девальвації гривні та погіршити ситуацію з торговельним балансом, від'ємне значення якого вкотре збільшиться.

Для відновлення збалансованості державних фінансів в нашій державі необхідно вжити заходів щодо

переорієнтації бюджетних витрат із споживання на нагромадження, а саме підвищити інвестиційну складову бюджетних витрат; зменшити частку соціальних витрат шляхом законодавчого скорочення соціальних виплат; реформувати видаткову частину Пенсійного фонду України; мінімізувати процес заміщення зовнішнього боргу банківського сектору державним боргом, що містить загрозу збільшення боргового навантаження на державу; підвищити ефективність податкового адміністрування, що забезпечить детінізацію доходів та збільшення надходжень до бюджету. Україні потрібно використати досвід європейських країн, які вживають заходів за зменшення соціальних витрат та збільшення державних доходів.

В умовах загострення кризових явищ накопичені в НБУ ресурси й отримані від МВФ позики нададуть можливість Україні втримати хиткий стан фінансової стійкості, проте не забезпечить зростання її економіки. В Україні в умовах фінансово-економічної кризи значні бюджетні кошти, зокрема запозичені державою, були використані на фінансування поточних витрат бюджету, а саме на забезпечення пенсійних виплат та виконання інших соціальних зобов'язань держави. За рівнем витрат на соціальне забезпечення й соціальну допомогу Україна значно випереджає розвинуті країни Європи.

Отже, фінансово-економічна криза одночасно охопила основні сегменти фінансового і реального секторів економіки України. Це позбавляє державу запасу ресурсів, необхідних для нейтралізації гострих невідкладних проблем. Жодна з основних сфер економічної системи неспроможна самостійно вирішувати свої проблеми у відриві від загального вектора подій. Заходи щодо нейтралізації негативного впливу системного фінансового ризику на економіку мають відповідати таким принципам:

- а) недопущення надлишкової концентрації загального ризику в окремих секторах економіки, рівномірний розподіл ризикового навантаження і пов'язаних із цим витрат і втрат між банківською системою, реальним сектором, державою і домогосподарствами;
- б) розподіл фінансових ризиків у часі, трансформація найгостріших поточних ризиків у середньострокові, у тому числі за рахунок зовнішнього фінансування;
- в) активне використання державою існуючих інструментів і підойм для відновлення довіри до грошової одиниці, банківські системи, а також між учасниками ринку;
- г) інтеграція і координація антикризових дій і заходів на основі підпорядкування єдиній стратегії інституційної реструктуризації фінансової системи [6, с.95].

Висновки. Реальна загроза макроекономічної нестабільності пов'язаної із фінансово-економічною кризою спонукає до прийняття й реалізації радикальних заходів для підвищення збалансованості державних фінансів із одночасним забезпеченням підтримки зростання внутрішнього попиту. З цією метою насамперед необхідно переспрямувати бюджетні витрати із споживання на нагромадження шляхом підвищення їх інвестиційної складової за рахунок збільшення фінансування інфраструктурних проектів. Також зменшити навантаження на бюджет шляхом прискорення реалізації пенсійної реформи та якомога швидшого зниження обсягів бюджетної підтримки Пенсійного фонду України. Перспективи розвитку грошово-кредитного ринку України визначатимуться конкретними діями уряду із залучення ресурсів для монетизації бюджетних витрат. Уряд повинен обрати прагматичний підхід, щоб не допустити розбалансування грошово-кредитного ринку шляхом максимального стримування припливу зовнішнього капіталу, який має ознаки спекулятивного, адміністративних і фіскальних заходів, проведення селективної валютної політики, яка перешкоджатиме спекулятивній мотивації іноземних інвесторів у цій сфері.

Література

1. Богдан Т.П. Глобальна фінансова криза та виклики для економічної політики в посткризовий період / Т.П. Богдан // *Фінанси України*. - 2010. - №6. - С.3-14.
2. Олешко А.А. Антикризові програми і плани національних господарств: особливості реалізації та перші результати / А.А. Олешко // *Економіка і держава*. - 2010 р. - №1. - С.23-27.
3. Геєць В.М. Посткризові перспективи та проблеми розвитку економік України й Росії (макроекономічний аспект) / В.М. Геєць // *Фінанси України*. - 2011. - №3. - С.3-18.
4. Бутук О. Антидепресивні заходи в умовах світової кризи / Олександр Бутук // *Банківська справа*. - 2010 р. - №2-3. - С.34-41.
5. Геєць В.М. Посткризові перспективи та проблеми розвитку економік України й Росії (макроекономічний аспект) / В.М. Геєць // *Фінанси України*. - 2011. - №2. - С.8-23.
6. Яременко О. Тенденції посткризового розвитку фінансових інститутів / О.Яременко // *Економіка України*. - 2010. - №4. - С.88-95.

ПОСИЛЕННЯ ЗАХИСТУ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ УКРАЇНИ В ПРОЦЕСІ СПІВРОБІТНИЦТВА З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ

У статті досліджено механізм співпраці України з міжнародними фінансовими організаціями, визначено основні форми та особливості даних взаємовідносин, характер проектів, що реалізуються МФО в Україні, вплив цих організацій на соціально-економічний розвиток країни.

Ключові слова: економічна безпека, зовнішній борг, міжнародні кредити, системні позики, кредитні угоди.

В статье исследован механизм сотрудничества Украины с международными финансовыми организациями, определены основные формы и особенности данных взаимоотношений, характер проектов реализуемых МФО в Украине, влияние этих организаций на социально-экономическое развитие страны.

Ключевые слова: экономическая безопасность, внешний долг, международные кредиты, системные займы, кредитные соглашения.

In the article the mechanism of cooperation between Ukraine and international financial institutions, the basic shape and features of the relationship, the nature of the projects implemented by IFO in Ukraine, the impact of these organizations for social and economic development.

Keywords: economic security, external debt, international loans, the loan system, the credit agreement.

Постановка проблеми. Взаємовідносини України з міжнародними організаціями відкривають шлях до інтеграції економіки країни до світового господарства. Однак ефективність такого співробітництва насамперед залежить від узгодженості національної економіки та українських інтересів з міжнародними фінансовими організаціями. Необхідно враховувати, що використання міжнародних фінансових ресурсів призводить до зростання зовнішнього боргу країни, збільшення її політичної та економічної залежності та зменшення можливості розвитку за рахунок внутрішніх джерел фінансування. Разом із зовнішньою заборгованістю з інших джерел заборгованість міжнародним структурам є чинником, що негативно характеризує можливість держави розвиватися за рахунок внутрішніх джерел і обслуговування зовнішнього боргу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Над дослідженням проблемами фінансово-економічної безпеки України, зовнішнього боргу України займалися такі дослідники: О. Башинська, Б. Губський, В. Косевцов, В. Новицький, В. Шлемко.

Мета і завдання дослідження. Метою дослідження є визначення основних форм та особливостей взаємовідносин України з МФО, характеру проектів, що реалізуються МФО в Україні, впливу цих організацій на соціально-економічний розвиток країни, а також розробка основних напрямків розвитку співробітництва України з цими організаціями.

Виклад основного матеріалу. Зовнішньоекономічні інтереси України як держави є дуже важливими при формуванні стратегії розвитку взаємовідносин України з міжнародними фінансовими організаціями.

Але прагнучи підвищити свій статус в міжнародному фінансовому середовищі, стати членом Європейського Союзу та покращити власний кредитний рейтинг, Україні, між тим, не слід недооцінювати важливість дотримання власних внутрішніх економічних інтересів, зокрема, в співробітництві з міжнародними фінансовими організаціями.

Саме об'єктивне неспівпадіння національних інтересів України та інтересів розвинутих країн, які є членами міжнародних фінансових організацій є однією з системних проблем їх співробітництва.

У понятті національна безпека обов'язково присутня економічна безпека. Важливою складовою останньої є проблема обмеженості ресурсів. Безпека держави залежить від її економічної вразливості через переривання необхідного постачання ресурсів, в т.ч. матеріально-сировинних, енергетичних, фінансово-грошових тощо. Засобом зменшення цієї вразливості є урізноманітнення джерел постачання, розвиток альтернативних джерел, більш економне використання ресурсів і таке інше.

В Україні проблеми економічної безпеки набули особливої гостроти з набуттям незалежності і посиленням ролі економічної компоненти в загальній системі безпеки.

Головними складовими економічної безпеки є економічна система і національний інтерес.

У співробітництві України з МФО економічна безпека, перш за все, виражається, виходячи з розкриття її сутності та проявів у розбудові суверенної держави з соціально орієнтованим ринковим господарством, що на рівноправній основі вступає до світового співтовариства. Тільки високий рівень власної економічної безпеки може дозволити країні виступати на світовій арені самостійним суб'єктом, створювати умови для вільного розвитку особистості й процвітання суспільства.

Важливим елементом економічної безпеки держави є показник її зовнішнього боргу. Загалом, у світо-

вій практиці рівень зовнішнього боргу вважається безпечним, якщо сума, що йде на його обслуговування, не перевищує 25 % загальних валютних надходжень країни.

Продовжуючи активно брати кошти в борг у МФО, Україна може і вирішить певні поточні проблеми, але тим самим може створити собі проблеми з обслуговуванням боргу на майбутнє. Особливо це стосується системних позик, адже саме вони відшкодовуються за рахунок Державного бюджету.

Разом із зовнішньою заборгованістю з інших джерел, заборгованість міжнародним структурам є чинником, який з негативного боку характеризує можливість держави до розвитку за рахунок внутрішніх джерел, оскільки протягом певного періоду значні кошти спрямовуються на обслуговування зовнішнього боргу. Окрім цього, в разі негативного розгортання подій в економічній сфері держави залишається небезпека потрапити до переліку країн-банкротів.

З метою попередження кризових ситуацій, пов'язаних із зовнішньою заборгованістю, забезпечення спроможності щодо повного та своєчасного виконання фінансових зобов'язань необхідною є оптимізація управління зовнішнім боргом, що передбачає:

- планування зовнішньої кредитної стратегії України;
- удосконалення процедур прийняття рішень щодо необхідності залучення коштів чи інших цінностей;
- своєчасне вжиття необхідних заходів щодо поліпшення структури зовнішнього боргу;
- забезпечення цільового, ефективного і законного використання залучених коштів чи інших цінностей;
- використання сучасних інструментів мінімізації валютних ризиків, що виникають у процесі погашення боргу перед МФО

- удосконалення контролю за обсягом та структурою боргових зобов'язань держави.

У контексті збереження національної безпеки України потребують аналізу умови надання фінансових коштів МФО, особливо під реалізацію системних проектів. Ці умови часто є досить жорсткими і далеко не завжди виправданими.

Проблема неадекватності вимог міжнародних фінансових організацій реаліям економіки України пов'язана із застосуванням щодо України певних шаблонів, які використовуються в інших країнах світу, включаючи не тільки країни Центральної і Східної

Багато з проблем при співробітництві України з МФО стали наслідком неповного врахування регіональних та національних особливостей, етапів розвитку країни.

Дуже часто вимоги МФО не тільки не враховують специфіку України, а й перебувають на межі національної безпеки України, а в деяких випадках навіть виходять за цю межу.

Вкладаючи кошти в розвиток певних галузей економіки України, МФО переслідують свої власні цілі, які у деяких випадках можуть суперечити інтересам України. Вимоги МФО дуже часто перестають мати виключно економічний характер, а набувають політичного змісту.

Наприклад, підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги до рівня собівартості, що було вимогою міжнародних фінансових організацій, хоч і є необхідним з огляду на розвиток цієї галузі, повинно здійснюватись поступово. У протилежному випадку це може призвести до порушення структури цін, збільшення субсидій з бюджету, зниження купівельної спроможності населення.

Протягом довгого часу в Україні штучне скорочення дефіциту державного бюджету з метою стримування інфляції спричиняло збільшення боргів за соціальними виплатами або збільшення інфляції в разі їх повного погашення.

Дотримання урядом вимог МВФ щодо лібералізації зовнішньої торгівлі призвело до нераціональних змін структури експорту у напрямку перетворення України у сировинний придаток, заповнення внутрішнього ринку імпортованими товарами, руйнації національного виробництва.

Крім того, негативно позначилася на розвитку виробництва і нав'язана МВФ жорстка монетарна політика.

Необхідність реформ в Україні не викликає сумнівів, але постає питання, чи варто їх провадити за чужими рецептами і фактично за українські гроші, оскільки борги рано чи пізно прийдеться віддавати, та ще й з процентами.

Отже, при розгляді питання щодо мети та умов залучення фінансових ресурсів МФО для здійснення системних та структурних перетворень, дуже важливо враховувати, як ті чи інші вимоги, що висувуються МФО як передумова отримання кредитних ресурсів, впливають на національну безпеку країни і наскільки цілі того чи іншого проекту виправдовуються збільшенням боргових зобов'язань нашої держави.

Захист національних інтересів і національної безпеки при прийнятті рішення про залучення фінансових ресурсів з боку МФО має бути забезпечений запровадженням ретельного аналізу угод та меморандумів, що підлягають підписанню, на предмет їх відповідності соціально-економічній стратегії розвитку держави, особливостям соціально-економічної ситуації в Україні.

Політичні, економічні та соціальні наслідки отримання позик для підтримки макроекономічної стабільності не мають бути занадто обтяжливими для України. Особлива увага повинна приділятися розгляду та-

ких умов, що потенційно можуть призвести до :

- поглиблення залежності економічних перетворень в Україні та її зовнішньої і внутрішньої політики від міжнародних кредитів;
- збільшення зовнішньої заборгованості України і необхідності залучення значних фінансових ресурсів для обслуговування цієї заборгованості, що може призвести до тяжких фінансових наслідків для держави;
- перетворення України у сировинний придаток розвинених країн;
- деіндустріалізації держави, руйнування національної промисловості і зменшення конкурентоспроможності вітчизняної продукції;
- запровадження вигідних для міжнародного фінансового капіталу умов з нехтуванням національних інтересів.

З метою запобігання розвитку ситуації в негативному напрямку, необхідно передбачити обов'язковість здійснення оцінки наслідків застосування того чи іншого положення запропонованих умов залучення коштів з боку МФО з огляду на досягнення стратегічних завдань, що стоять перед країною. Для цього слід запровадити чіткі та зрозумілі процедури розгляду питань укладення угод з МФО щодо залучення фінансових ресурсів для реалізації системних та структурних реформ, які передбачають здійснення відповідних аналітичних досліджень.

Запровадження зазначеної процедури, з одного боку, дозволить уникнути неконтрольованого розвитку соціально-економічної ситуації в країні внаслідок виконання тих чи інших умов у разі їх включення до угод/меморандумів з МФО, а з іншого, озброїти уряд аргументами на користь необхідності коригування окремих умов, що висувуються з боку МФО. Крім того, наявність аналізу наслідків реалізації положень, що є передумовою надання Україні фінансових ресурсів з боку МФО, посилить позицію уряду у формуванні позитивного відношення суспільства до програм, що виконуються в рамках співробітництва з МФО, та унеможливить політичні спекуляції з цього приводу.

Дискусії щодо умов залучення фінансування з боку міжнародних фінансових організацій доцільні та прийнятні лише на стадії підготовки та обговорення таких угод та меморандумів. Після того, як країна взяла на себе відповідні зобов'язання, вони повинні своєчасно і в повному обсязі виконуватись.

Успішне співробітництво України з МФО, зокрема, з МВФ та МБРР, не тільки дозволяє ефективно просуватись у напрямку здійснення системних та структурних перетворень на шляху розбудови розвинутої ринкової економіки, але і слугує своєрідним сигналом для потенційних інвесторів (державних та приватних), тому забезпечення виконання угод та меморандумів з питань співробітництва України з МВФ та МБРР повинне розглядатись як один з ключових напрямків поліпшення інвестиційного клімату та залучення інвестицій в Україну.

З огляду на забезпечення національної безпеки важливо також зауважити, що міжнародні фінансові організації включають до різного роду кредитних угод та меморандумів вимоги щодо здійснення моніторингу поточної ситуації в Україні. Таким чином, вони мають можливість офіційно отримувати надзвичайно цінну інформацію щодо всіх аспектів економічного становища в Україні, для здобування якої за інших умов їм прийшлося би піти на значні витрати.

У зв'язку з цим, до аналізу кредитних угод необхідно залучати Раду національної безпеки і оборони України та Держкомсекретів України. З врахуванням вимог економічної безпеки доцільним є вдосконалення порядку підготовки і укладання кредитних угод, пов'язаних із залученням іноземних кредитів, особливо тих, що надаються для реалізації системних проектів.

Окремо слід зазначити, що при побудові відносин з МФО новому Уряду України слід проаналізувати і врахувати у своїй подальшій діяльності негативний досвід, що склався з окремими МФО за попередні роки.

Безумовно, позитивне намагання уряду підняти рівень життя населення, особливо його найбільш вразливих верств, в умовах відсутності економічного підґрунтя для реалізації таких масштабних завдань, може розбалансувати економічну систему, посилити інфляційні процеси, загальмувати інвестиційні та інноваційні процеси.

Аналіз світового досвіду співпраці окремих країн світу з МФО і, в першу чергу, з МВФ свідчить про те, що не всі з умов, які висувуються ними як передумова надання фінансової підтримки тієї чи іншої державі, є доцільними з огляду на час їх впровадження та соціально-економічну ситуацію, що склалася в країні.

Так, зокрема, за думкою багатьох фахівців, такі умови, як лібералізація економіки та активна приватизація за високого рівня корупції та відсутності належної системи державного регулювання, можуть мати скоріше негативний, ніж позитивний ефект для країни в разі їх активного впровадження в життя. Це є цілком справедливо і для України. Але позиція України з приводу виконання тих чи інших умов, що передбачаються угодами/меморандумами з МФО, повинна узгоджуватись в процесі їх обговорення. На нашу думку, в переговорному процесі з МФО слід довести доцільність впровадження окремих умов, що висувуються ними як передумова реалізації програми співробітництва, через певний проміжок часу, запропонувавши визначити в якості завдань України на поточний період вирішення тих питань, які перешкоджають

ефективному застосування механізмів ринкового середовища.

Висновки: відносини України з МФО повинні базуватись на наступних принципах:

- забезпечення максимального захисту соціальних та економічних інтересів України протягом узгодження умов надання підтримки МФО для реалізації системних та структурних реформ;

- чітке та своєчасне виконання зобов'язань, узятих на себе Україною в рамках співробітництва з МФО.

Хотілося окремо підкреслити, що сьогодні основними перешкодами для розвитку співробітництва України з МФО можуть стати:

- неузгодженість окремих норм податкового законодавства та термінів і порядку їх імплементації (внаслідок внесення в нього змін у зв'язку з прийняттям Держбюджету на 2005 р.) з принципами ринкової економіки, нормами і принципами, що закладені в директивах ЄС, а також з одним із основних принципів надання фінансової допомоги з боку МВФ - "проведення ефективної податкової політики, що сприяє розвитку інвестування і підприємництва";

- невизначеність політики Уряду щодо розвитку інституту власності (тривалі дискусії щодо реприватизації, невизначеність критеріїв щодо умов перегляду приватизаційних конкурсів, що відбулися за часів незалежності, та відсутність державної програми приватизації на перспективу) є вкрай небезпечною як з огляду на перспективи співпраці з МФО, так і з огляду на залучення в країну інвестицій;

- втручання Уряду в економіку, зокрема, шляхом регулювання цін на конкурентних ринках, та нехтування розвитком системи державного регулювання суб'єктів природних монополій та суміжних ринків, суперечить одному з ключових принципів надання фінансової допомоги з боку МВФ - "забезпечення максимального розвитку ринкових механізмів і конкуренції, відміна контролю над цінами, заробітною платою".

Література

1. Новицький В.Є. Динаміка зовнішніх боргових зобов'язань України. / Новицький В.Є., Плотніков О.В. - К.: Політична думка, 2000. - 330 с.
2. Використання міжнародних кредитних ліній для розвитку вітчизняної економіки / Гончаров Є., Гриценко Д. // Схід. - №6 (72). - 2005. - С.60-65.
3. Колосова В.П. Особливості кредитування Світовим банком країн з перехідною економікою / В.П. Колосова // Фінанси України. - №8. - 2002. - С.48-53.
4. Смоляр Ю.О. Розвиток державних запозичень у країнах Західної Європи / Ю.О. Смоляр // Фінанси України. - №4. - С.58-62.
5. Базилевич В. Проблематика зовнішнього фінансування: деякі теоретичні підходи / В.Базилевич // Фінанси України. - 2004. - № 8. - С. 19-34.
6. Губський Б. В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення. / Губський Б. В. - К.: ДП "Укрархбудінформ", 2001. - 122 с.
7. В.Т. Шлемко Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення: монографія / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінко - К.: НІСД, 1997. - 144 с.
8. Колосова В. П. Особливості кредитування Світовим банком країн з перехідною економікою / В. П. Колосова // Фінанси України. - 2002. - № 8. - С. 48-53.
9. Мар'янович Г. О. Міжнародні економічні організації: Проблеми інтеграції України в міжнародне економічне співтовариство // Наукові праці НДФІ. - 2002. - № 1 (16). - С. 49-56.
10. Шлемко В. Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / Шлемко В. Т., Бінко І. Ф. // Рада національної безпеки і оборони України; Національний ін-т стратегічних досліджень. - К., 1997. - 143 с.

УДК 33.05-044.63(477)

Усик В.І.,

к.е.н., ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана"

ЕКОНОМІЧНИЙ ДІАЛОГ МІЖ БІЗНЕСОМ ТА ВЛАДОЮ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Розглянуто сутність та роль економічного діалогу між бізнесом та органами державної влади. Окреслені основні проблеми, які заважають проводити цей діалог в Україні на належному рівні

Ключові слова: економічний діалог, державно-приватне партнерство, соціальна відповідальність.

Рассмотрена сущность и роль экономического диалога между бизнесом и органами государственной власти. Очерчены основные проблемы, которые мешают проводить этот диалог в Украине на должном уровне.

Ключевые слова: экономический диалог, государственно-частное партнерство, социальная ответственность.

The essence and the role of economic dialogue between business and public authorities are considered. Basic problems that prevent conduct this dialogue in Ukraine at the appropriate level are outlined

Key words: economic dialogue, public-private partnerships, social responsibility.

Постановка проблеми. Останнім часом величезної актуальності набуває питання побудови ефективних взаємовідносин між органами державної влади та бізнесом. В Україні наявні певні складові економічного діалогу, проте він поки що не набув належного рівня та цілісності. У сучасному світі ці два суб'єкти - бізнес і державна влада - тісно пов'язані між собою, тому питання партнерства між ними є нині дуже актуальною темою. На жаль, державна ідеологія була змінена, що надало можливість чиновникам усіх рівнів змінити реальний діалог на віртуальний. Проте спілкування має бути й повинно відбуватися саме у формі діалогу - рівноправного обміну думками двох сторін, а не у формі диктату, як це буває зазвичай.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі спроби зрозуміти і дати характеристику деяким елементам взаємозв'язку інститутів влади з підприємницькими структурами присутні в роботах відомих основоположників теорії підприємництва М. Вебера, Р. Кантільйона, Х. Ламперта, А. Маршалла, А. Смита, Дж. Стігліца, Ж. - Б. Сея, М. Фрідмена, Й. Шумпетера та ін.

Дослідження, що заклали глибші основи у вивченні взаємодії бізнесу і влади, були проведені зарубіжними ученими, які займалися аналізом дії представників інтересів бізнесу на політичний процес в США, Великобританії, Італії і Франції. Для сучасного розуміння діалектики взаємодії політики і бізнесу найбільш значущими стали концепції, викладені в роботах А. Бентлі, М. Олсона Г. Трумена, Ф. Шміттєра, та ін. В Україні також існує низка напрацювань у цьому напрямку таких науковців та політиків, як І. Акімова, З. Варналій, Я. Жаліло, Н. Королевська, О. Кужель, К. Ляпіна, Д. Ляпін, але ступінь теоретичного і методичного опрацювання цього питання залишається недостатнім.

Невирішені частини проблеми. Незважаючи на достатню кількість напрацювань перед нами постійно постають питання "Чи вдасться налагодити діалог між владою та бізнесом?", "Чи потрібен цей діалог владі?", "Підприємці і чиновники - це союзники чи опоненти?", "Чи дійсно реформування державної служби може стати інструмент поліпшення бізнес-клімату в Україні?". В посткризовий період варто визначити сучасні інтереси учасників та мету економічного діалогу, а також шляхи підвищення соціальної відповідальності бізнесу та активного залучення громадськості до вирішення існуючих проблем.

Метою дослідження є аналіз стану, проблем та перспектив розвитку діалогу між бізнесом та владою в Україні.

Основні результати дослідження.

В світі виділяють декілька основних моделей взаємодії влади і бізнесу [1]:

- Модель "примусу" передбачає адміністративний тиск. Влада вимагає від бізнесу певних вкладень в реалізацію її соціальних програм і проектів, використовуючи адміністративний апарат і структури, покликані здійснювати контроль за діяльністю бізнесу.

- Модель "патронажу" припускає компенсації витрат бізнесу на реалізацію соціальних програм і проектів за рахунок певного доступу для бізнесу до контрольованих владою ресурсів. Ця модель припускає можливість торгу навколо умов підтримки бізнесом соціальних програм і проектів влади.

- Модель "невтручання" влади. Влада не займає активної позиції по відношенню до соціальної політики, що проводиться бізнесом.

- Модель "партнерства", у рамках якої представники влади і бізнесу досягли компромісу.

Функції бізнесу, як правило, є локальнішими і реалізуються на території перебування, а функції влади - глобальнішими і реалізуються на державному, національному рівні. В той же час, реалізація своїх функцій обома суб'єктами і ефективна взаємодія між ними, ведуть до стабільного розвитку суспільства і підвищення добробуту населення. Найбільш ефективною моделлю взаємодії влади і бізнесу є "партнерська", заснована на взаємовигідному обміні ресурсами. У сучасних соціально-економічних умовах вона є найбільш прийнятною, працюючою за принципом "вигідно кожному - вигідно усім".

Бізнес на сьогодні є рушійною силою стабілізації та розвитку економіки і держави, а влада має бути зацікавлена у діалозі та дослухатися до його потреб. Сучасний стан розвитку діалогу залишається складним і суперечливим. Багато чого зроблено, однак цей процес зрушиться тільки завдяки зусиллям, готовності до взаємовідносин усіх учасників, політичній волі органів державної влади та впливових політиків. Тільки шляхом наполегливості, об'єднання і консолідованості зусиль малий та середній бізнес зможе здійснювати реальний вплив на державу та покращити партнерські відносини.

Загалом економічний діалог необхідний для того, щоб, по-перше, бізнес усвідомив той факт, що він є рівноправним партнером побудови майбутнього нації. Це буде спонукати представників бізнесу до ведення чесної професійної діяльності та до кваліфікованих пропозицій щодо побудови державної економічної політики. По-друге, відкритий економічний діалог між владою та бізнесом зменшує ризики ведення бізнесу за рахунок збільшення передбачуваності державної економічної політики як вагомого чинника середо-

вища функціонування бізнесу. По-третє, конструктивний діалог між представниками бізнесу та влади дозволить створити сприятливі умови для розвитку пріоритетних галузей та розробки й запровадження суспільно корисних рішень в економіці через утворення комплексу макроекономічних умов. І останнє, але найбільш важливе для суспільства, соціальне партнерство як невід'ємний елемент економічного діалогу дозволяє встановити договірні відносини з бізнесом стосовно рівня оплати та умов праці, при забезпеченні державою дотримання мінімальних соціальних стандартів [2].

Важливою відмінністю економічного діалогу від багатьох інших засобів підтримки розвитку бізнесу є те, що він не пов'язаний безпосередньо ні з бюджетними, ні з податковими витратами. А з іншого боку, удосконалення інституційного середовища та оптимізація державної економічної політики зможуть значно покращити ефективність діяльності бізнесу, а це в свою чергу поліпшить якість життя громадян, сприятиме соціальній та політичній стабільності в країні.

Державно-приватні партнерства мають ґрунтуватися на спільних завданнях, об'єднанні ресурсів, розподілі ризиків і винагород. Тому метою подальшого вдосконалення відносин державної влади і бізнесу в Україні має стати пошук необхідних шляхів реформатування партнерства від вузько корпоративного до більш широкого, відкритого і прозорого партнерства.

Державна економічна політика України підпорядкована виключно інтересам великого бізнесу, представники якого працюють в центральних органах влади, що призвело до необмеженої монополізації. Тому одним з напрямків створення сприятливого бізнес-середовища має стати демонополізація управління економікою. Сектор малого та середнього бізнесу має відчувати себе рівноправним партнером у побудові майбутнього. Для цього варто проводити активну конкурентну політику, завершити перебудову судової системи, надавати повний обсяг інформації про стан справ в національній економіці, підвищити якість державних послуг та забезпечити гарантії недоторканості власності для підприємств, які ефективно і легально працюють.

Крім демонополізації необхідно паралельно здійснити декриміналізацію владних структур. Протидія повинна опиратися на реформу в роботі державного апарату. Тіньовий бізнес негативно впливає на авторитет держави, є основою для розвитку корупції; він також викликає суперечності між органами влади та суб'єктами господарювання, які діють на легальних підставах.

Ще однією проблемою є рейдерство як протизаконне посягання на конституційне право громадян на підприємницьку діяльність. Процес боротьби з рейдерськими атаками має бути максимально прозорим та дієвим, а зміни до чинного законодавства повинні унеможливити отримання рейдерами "законного підґрунтя" для організації атак на суб'єктів господарювання, що в результаті викоринить кримінал та роз'єднає бізнес і владу [3, с. 70].

Важливим моментом у побудові дієвого економічного діалогу є забезпечення рівних умов діяльності на ринку для всіх представників вітчизняного бізнесу та іноземних компаній, надання однакових можливостей доступу до заохочувальних інструментів державної економічної політики та формування механізмів надання максимально повної інформації про стан справ в національній економіці, на внутрішніх ринках. Системне здійснення активної конкурентної політики, забезпечення захисту внутрішнього ринку від припливу недоброякісної, небезпечної імпоротної продукції, надання політико-правової підтримки українським підприємствам на зовнішніх ринках, сприяння формуванню позитивного іміджу українських компаній за кордоном, просуванню експорту, пошук торгових партнерів - це вкрай необхідні, системні кроки для створення результативного діалогу між бізнесом та владою.

Бізнес у свою чергу повинен бути соціально відповідальним та активніше залучатися до соціальних проєктів. Міжнародний досвід переконує, що соціальна відповідальність не тільки корисна для розвитку компанії, але й необхідна. Кожне підприємство, котре хоче розмістити свої акції на лондонській чи нью-йоркській біржі, знає: серед іншого з неї вимагатимуть і соціальний звіт, де має бути вказано, як саме компанія турбується про свій персонал, про суспільство, про екологію тощо. Соціальна відповідальність бізнесу - це його участь у фінансуванні соціальної сфери на додаток до соціальних витрат держави. В умовах модернізації економіки у відновний після кризи період у зв'язку із зменшенням можливостей держави в області соціальних інвестицій розвиток соціальної відповідальності бізнесу придбаває особливу значущість.

В Україні останнім часом почали говорити про соціальну відповідальність введення бізнесу як про бізнес-стратегію. Багато підприємств задекларували, що в своїй роботі вони опираються на принципи соціальної відповідальності бізнесу, але криза дала чітку картинку про те, хто насправді працює на позиції соціальної відповідальності, а хто використовував це для самореклами та задля отримання пільг з боку держави.

Слід також усвідомлювати, що соціально відповідальна діяльність бізнесу може розвиватися повною мірою лише на базі його прибуткового функціонування і високої конкурентоспроможності та має надавати відчутний ефект у коротко або середньостроковій перспективі. Неконкурентоспроможний і збитковий бізнес не матиме стимулів і можливостей вкладати ресурси в розвиток людського капіталу і навколишнього середовища. Відтак поняття соціальної відповідальності бізнесу нерозривне з поняттям відповідальності

держави перед бізнесом за створення умов для зміцнення конкурентоспроможності національних компаній. Відомо, що Європейський банк реконструкції і розвитку, так само як і Всесвітній банк, для тих компаній, які мають відкриту звітність та чітко декларують свої критерії соціальної відповідальності, надає пільговий підхід в кредитуванні і позики під нижчі відсотки. Але ці пільги так само як і критерії соціально відповідальних компаній, варто чітко прописати, тому що знов буде виникати корупція [4].

Влітку 2010 Верховна Рада України прийняла Закон "Про державно-приватне партнерство", який визначає організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі [5].

Сферами застосування державно-приватного партнерства є такі важливі напрями як охорона здоров'я, туризм, очищення води, оброблення відходів, виробництво електричної енергії, будівництво доріг та залізниць, розвідка родовищ корисних копалин і т.д. Державна підтримка здійснення державно-приватного партнерства надається переважно шляхом надання гарантій та фінансування за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів.

Це дуже значний і важливий крок у напрямі зміни відносин між владою та бізнесом, але, на жаль, державні органи влада в Україні не зацікавлені в активному розвитку реального й постійного діалогу з бізнесом, адже це означає втрату частини їхніх повноважень та суттєве посилення контролю за їх діяльністю. Сьогодні виходить так, що діалог потрібен лише малому і середньому бізнесу, який займає приблизно 90% зареєстрованих підприємств України. Органи ж державної влади сьогодні не готові до ефективного діалогу, в першу чергу - завдяки не виваженим діям держави та такими чинниками, як непослідовність процесів лібералізації бізнес середовища, несприятливе для розвитку податкове законодавство та багато інших.

Важливим елементом ефективного діалогу влади і бізнесу є високоорганізовані і висококваліфіковані громадські об'єднання підприємців, які мають стати надійними виразниками й ефективними захисниками інтересів бізнесу. Проте в Україні якість роботи громадських об'єднань бізнесу, попри відчутне зростання, все ще важко назвати конкурентоспроможною. Протягом останніх років створено багато об'єднань підприємців, але система самоконтролю бізнесу, на жаль, існує тільки на папері.

Економічний діалог має передбачати наявність взаємної відповідальності його учасників - держави, бізнесу та організацій громадянського суспільства. Відтак основні засади економічного діалогу щодо інститутів взаємного представництва та форм врахування позицій сторін повинні набути нормативно-правового оформлення (наприклад, у Франції існує інститут соціально-економічних рад закріплений Конституцією країни). Тобто, варто надати законне право підприємцям та громадським об'єднанням контролювати та надавати власні пропозиції щодо рішень органів державної влади, які знаходяться в рамках їхньої компетенції. Крім того, необхідно створити нормативно-правову базу механізму цивілізованого відстоювання бізнесом власних інтересів та впровадити механізм відповідальності посадових осіб органів державної влади за невиправдане втручання в діяльність бізнесу. Це сприятиме підвищенню якості економічного діалогу, укоріненню культури його здійснення, суттєвому поліпшенню економічної політики в Україні [4].

Залучення громадськості до вироблення державної політики має стати реальним, а не формальним обов'язком регуляторних органів. Передумовою такого залучення є підвищення прозорості регуляторної діяльності органів влади та забезпечення ними безперешкодного доступу до інформації про цю діяльність. Лише володіючи повною інформацією, громадськість може стати рівноправним учасником процесу здійснення державної регуляторної політики [6, с.20].

Громадські об'єднання, яким держава повинна передати частину своїх функцій, можуть бути гарантами при отриманні кредитних коштів, виступати в ролі суб'єктів сертифікації, надавати консультації суб'єктам СМСБ. Крім того, шляхом залучення громадських об'єднань до реалізації політики сприяння розвитку СМСБ вдасться скоротити час прийняття управлінських рішень та зменшити відповідні статті витрат у державному бюджеті. Залучення громадськості до системи державного управління дасть змогу забезпечувати постійний моніторинг державної політики з метою встановлення моментів її неузгодженості зі завданнями розвитку підприємництва.

Влада має цілеспрямовано й наполегливо вчитися не керувати, а, як справжній суб'єкт ринку, реагувати на попит і потреби громадян у необхідності державного втручання. Тобто, на зразок бізнесу, - орієнтуватися на конкретну потребу, на конкретного споживача, клієнта. В Україні представникам влади варто позбутися буквального, прямолінійного розуміння принципу діалогу влади й бізнесу, як разових масових акцій, безпосередніх зустрічей і консультацій службовців та підприємців. Спільне завдання влади і бізнесу - консолідованими зусиллями професійно виявляти й усувати існуючі в суспільстві дисбаланси інтересів, якісно задовольняти адміністративні й споживчі потреби людей. Спілкування має бути й повинно відбуватися саме у формі діалогу - рівноправного обміну думками двох сторін, а не у формі диктату, як це буває зазвичай. Закономірно, що діалог можливий лише між суб'єктами, що розмовляють спільною мовою і перебувають у подібних системах координат.

Висновки. Діалог між владою та бізнесом повинен відбуватися не просто у вигляді зустрічей та розмов,

а це повинна бути відкрита та зрозуміла й прийнятна для всіх сторін система управління взаємовідносинами влади і бізнесу на всіх рівнях, узгодження інтересів державного, приватного й громадського секторів.

Для започаткування такого економічного діалогу, держава повинна стимулювати бізнес до соціально спрямованих дій (підтримка ініціатив, пов'язаних з соціальною відповідальністю, стосунки державно-приватного партнерства тощо), і коли будуть прописані чіткі, зрозумілі правила гри, бізнес підлаштується і соціально відповідальна поведінка буде йому просто вигідно. А результат такого постійного і відкритого діалогу повинен відобразитися на покращенні рівня життя населення та соціальних стандартів.

Література

1. Чирикова А. Бизнес как субъект социальной политики в современной России / А. Чирикова // Общество и экономика. - 2006. - № 9. - С. 116 - 117
2. Економічний діалог: партнерство заради прогресу / [Я.А. Жаліло, І.М. Акімова, Д.В. Ляпін та ін.]. - К.: НІСД, 2007. - 124 с.
3. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: Національна доповідь / [К.О. Ващенко, З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.М. Гєєць, О.В. Кужель, Е.М. Лібанова та ін.]. - К.: Держкомпідприємство, 2008. - 226 с.
4. Щодо організації національного економічного діалогу як засобу суспільної консолідації навколо завдань соціально-економічного розвитку України [Електронний ресурс] / Аналітичні записки щодо проблем і подій суспільного розвитку Національного інституту стратегічних досліджень. - Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/Marrch/02.htm>
5. Закон "Про державно-приватне партнерство" від 01.07.2010 року № 2404-17 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. - Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2404-17>
6. Татаревський О. Усунення адміністративних бар'єрів та покращення державної регуляторної політики в Україні / О. Татаревський // Проект №121495 "Послуги з підтримки малого та середнього бізнесу у пріоритетних регіонах України", 2005. - 45 с.

УДК 331.5

Шимченко Л.А.,

к.ф.н., доцент, кафедри економічної теорії та методології наукових досліджень
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

РИНОК ПРАЦІ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА СКЛАДНОЦІ РЕФОРМУВАННЯ

В статті розглянуто проблеми, суперечності функціонування ринку праці в Україні.

Ключові слова: ринок праці, безробіття, зайнятість, економічний розвиток, продуктивність праці, якість робочої сили.

В статье рассмотрено проблемы, противоречия функционирования рынка труда в Украине.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, занятость, экономическое развитие, производительность труда, качество рабочей силы.

The article deals with the problem, conflict functioning labor market in Ukraine.

Keywords: labor market, unemployment, employment, economic development, productivity, quality workforce.

Актуальність теми. На початок ХХІ століття провідні капіталістичні країни запропонували нові проекти соціально-економічного розвитку, пов'язані з скороченням безробіття, звуженням прірви між багатими і бідними, зростаючим соціальним захистом, стабільною зайнятістю та економічним зростанням. В Європі місце Лісабонської стратегії-2000 у березні 2010 року посіла стратегічна програма "Європа-2020". Після виходу із сучасної фінансово-економічної кризи передбачається підвищення зайнятості населення Європи віком від 20 до 64 років лише від 69% до 75% до 2020 року і зниження числа європейців, які живуть за межею бідності, із 80 млн. до 60 млн. осіб [1, с. 29]. Європа та інші високо розвинуті країни пішли шляхом перегляду власних моделей розвитку, здійснюючи пошук нових формул вирішення соціально-економічних проблем, так як і в США (за різними методологіями обрахунку від 10%, офіційного безробіття, до 17-22 %, за методологіями сучасних науковців та наукової методології 1980 р.), і в Європі (до середини серпня 2009 року безробіття становило 9,1%, тобто 21,9 млн. чоловік) рівень безробіття помітно збільшився [1, с. 40, 44].

Постановка проблеми. Процес зростання безробіття завжди супроводжується зростанням протестних настроїв, пошуком країнами "золотого мільярда" шляхів вирішення власних проблем за рахунок тих народів світу, що приречені на обслуговування інтересів сильних світу цього, зокрема й за рахунок українського народу, який володіє одним із найбільш дорогоцінних ресурсів виживання - родючими ґрунтами. Оскільки

ки основним уроком історії XX століття стало - вирішення кризових проблем за рахунок втягування народів світу в нову світову війну, то гарантії віднайдення іншого шляху виходу з кризи такого масштабу, як сучасна фінансово-економічна криза та ще й з врахуванням такого глобального дефіциту ресурсів, немає. Тому, вважаючи, що народам світу може загрожувати великомасштабна війна, необхідним постає: якнайшвидше віднайти і запропонувати нові моделі економічного розвитку, які б сприяли недопущенню військових конфліктів, новій інтенсивній зайнятості, а для цього особливу увагу необхідно звернути на процес функціонування як світового, так і регіональних та національних ринків праці.

Метою написання **статті** є дослідження динаміки зайнятості на основі вивчення складових ефективности ринку праці в Україні.

Ступінь дослідження теми. Над проблемами ефективного формування та функціонування ринку праці в Україні постійно працюють українські вчені Ліанова Е.М., Онікієнко В.В., Онищенко В.П., Бандура С.І., Саєнко Ю.І. Проблеми трудового потенціалу як вагової складової ефективності ринку праці, досліджуються Долишнім М.І., Зліпком С.М., Вовканичем С.Й., Писаренко С.М., Пітюличем М.І., Бондарем І.К., Мікловдою В.П., Пирожковим С.І., Богинею Д.П. та іншими.

Виклад основного матеріалу. Економічне зростання, над забезпеченням якого працює український уряд, створює передумови для збільшення зайнятості, доходів населення, підвищення продуктивності його праці. Вихід з фінансово-економічної кризи, що в певній мірі характеризує сучасну українську економіку, відбувається повільно та нерівномірно для окремих виробничих галузей і підприємств, що неминує призводить до диспропорції національного ринку праці, до різновекторності розвитку окремих його сегментів. Крім того, невдала сучасна політика української влади по формуванню та функціонуванню ринку праці, призвела до втрати робочих місць, до низьких вимог щодо якості робочої сили, до зростання кількості робочих місць з небезпечними умовами праці. Існуюча робоча сила не відповідає сучасним вимогам роботодавців ні по професійно-освітній, ні по трудовій, дисциплінарній чи мобільній підготовці. Наслідком незбалансованості пропонованої робочої сили із попитом на неї стає безробіття.

На ситуацію на ринку праці впливає: загальна соціально-економічна ситуація в країні і регіоні, якісний показник людського капіталу, становище у сфері надання соціальних послуг, національно-культурні особливості, соціопсихологічні чинники та ін. В докризовий період (2004-2008 рр.) 22,3 млн. осіб у віці від 15 до 70 років становили основну робочу силу країни, з них 20,5 млн. - особи працездатного віку. До листопада 2008 р. також спостерігалось: скорочення безробіття, зростання чисельності працюючих в приватному секторі економіки, зберігалися негативні тенденції щодо чисельності працюючих на державних підприємствах з одночасним зниженням середньорічних темпів їх вивільнення [2, с. 192].

В 2009-2010 р.р. ситуація змінилася: відбулося значне скорочення "офісних працівників", лише банківських службовців скоротили 70-80 %; у будівельній сфері звільнили близько 170000 осіб; своєрідна проблема виникла в медичній сфері в зв'язку з так званою епідемією "свинячого грипу", коли попит на дану професію в 2009 році зріс, а в 2010 році, при спробі провести певні реформи в медицині, запит на медичних працівників різко зменшився в містах, в селах - при величезній потребі в таких спеціалістах, при обіцянці молодим спеціалістам п'яти тисяч гривень виплати по першому місцю роботи, медичних працівників все рівно не вистачає. Потреба у програмістах більше стосується іноземних компаній, де працює велика кількість українських спеціалістів; середня зарплата в них у 2009 р. склала 8,5 тис. грн., тому освітні заклади повинні максимум уваги приділити підготовці спеціалістів-програмістів [3].

Сфері працевлаштування не рекомендується спрямовувати погляди безробітних, що перекваліфікуються, на юридичні, бухгалтерські, фінансові, туристичні галузі, так як спеціалістів даних галузей є понад необхідність. Потреба в рекламістах, РК-технологах та працівниках ЗМІ знову стане на порядок денний напередодні виборчої компанії 2012 року. Сьогодні потреба є в рекламістах для бізнесу, в маркетологах, торгових представниках, інженерах-технологах, ветеринарах, викладачах, програмістах-тренерах, працівниках ресторанного бізнесу і сфери харчування, працівниках сфери послуг, фахівцях в галузі страхування [3].

Причинами сучасного становища ринку праці є не лише світова фінансова криза, а й не вирішені внутрішньо-державні проблеми:

1. Недостовірність та приховування інформації про істинний стан ринку праці, про його перспективні можливості і про можливо-використовувані механізми реформування ринку праці в перспективі..

2. Відсутність відповідного рівня зайнятості виробничій динаміці. В докризовий період до зайнятого населення, за новою методологією Держкомстату, з 2005 р. стали відносити службовців Збройних сил України, самозайнятих.

3. Низька продуктивність праці, що призводить до низького рівня оплати праці. В Україні продуктивність української робочої сили на 40% нижча ніж у країнах Центральної та Східної Європи. Нинішні проблеми заробітної плати постійно перебувають у полі зору уряду. Намагаючись вирішити дану проблему, особливо щодо малозабезпечених верст населення, уряд підвищує мінімальну заробітну плату, збільшує тарифні ставки та посадові оклади низькооплачуваним категоріям персоналу. Автоматично підвищення зарплат

відбувається в інших працівників, що призводить до ряду негативних наслідків: в бюджетній сфері - зменшуються премії, знімаються доплати, працівників відправляють у неоплачувані відпустки, переводять на скорочений робочий тиждень, проводять скорочення; приватний сектор - зменшуючи прибутки менше відраховують до бюджету, затримують виплату зарплат. Зростають ціни та інфляція Також серед ряду причин зниження реальної зарплати в українському суспільстві те, що кожний 13-й працюючий в Україні досяг пенсійного віку, їх продуктивність праці є низькою.

4. Ще однією проблемою України є нерівномірний розподіл трудових ресурсів по території держави - основна концентрація характерна для східних регіонів (понад третина від працюючого населення країни); найбільший міграційний приріст характерний для м. Києва; найбільший відплив робочої сили відбувається із Чернівецької, Івано-Франківської, Черкаської та Київської областей; надлишок робочої сили характерний для Дніпропетровської, Донецької та Харківської областей; тривале безробіття охопило Житомирську, Івано-Франківську, Рівненську, Тернопільську області [4].

5. Українські вчені визначають найважливішою проблемою ринку праці - деформацію в галузевій структурі та професійно-кваліфікаційному складі. Причиною низького рівня кваліфікації можна назвати матеріальну мотивацію, обмежену можливість трудовлаштування, відсутність гарантії стабільності виробничої діяльності за фахом, невідповідність структури професійної освіти перспективним потребам ринку праці за кваліфікаційним рівнем та професійною структурою. Відповідно виникає кадровий дефіцит для тих виробництв, які дозволили собі застосування техніко-технологічних новацій. На II Міжнародній конференції "Корпоративна соціальна відповідальність: Цивілізована економіка, цивілізоване суспільство"; Київ, 18 квітня 2008 р. відзначалося, що у 2008 р. кадровий дефіцит є одною з основних перешкод для розвитку економіки [5].

Нині існує дефіцит на представників професій, для підготовки яких відсутня спеціальна базова освіта. Не забезпечується належна підготовка і спеціалістів неprestижної малокваліфікованої фізичної праці. Крім того, під кадровим дефіцитом пропонується розуміти не лише відсутність кадрів певних спеціальностей, а й при їх наявності, відповідно до фаху, - незабезпеченість якісними практичними навичками та вміннями. Причинами недостатньої кількості кваліфікованих кадрів є: недостатнє державне фінансування системи підготовки і перепідготовки кваліфікованих кадрів, освіти загалом; невисокий рівень оплати праці в економіці країни, що дестимулює процеси удосконалення фаховості працівників. В 2007 р. було прийнято Указ Президента України "Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 19.09.2007 № 895 "Про заходи щодо подолання демографічної кризи та розвитку трудових ресурсів потенціалу України" про необхідність розробки концепції розвитку професійно-технічної освіти відповідно до європейських стандартів освіти та потреб ринку праці. Але такий документ до даного часу не затверджений, а отже суттєвих зрушень в найближчій перспективі щодо забезпечення українського ринку праці якісними професійними кадрами очікувати не приходиться.

Низький рівень життя українців та пов'язана з цим еміграція висококваліфікованих спеціалістів за кордон є ще однією причиною недостатності висококваліфікованих кадрів. За даними Держкомстату, протягом останніх п'яти років Україну залишили 234 доктори та 779 кандидатів наук. 25 % молодих людей учасників міжнародних олімпіад уже навчаються за кордоном. Від'їзд українських мігрантів лише до ЄС має тенденцію до зростання, а саме: у 2006 р. відсоток мігрантів на захід із числа вибулих з України становив 21 %, у 2007 р. - 31,6 %, у 2008 р. - склав 34,4 %, у 2009 р. - на рівні 39,6 % та за 10 місяців 2010 року був зафіксований у розмірі 48,7 % [6].

Зважаючи на наведені дані, український ринок праці потребує глибокого реформування з тим, щоб максимально забезпечити можливість власної реалізації наукової еліти, що забезпечить відповідний інноваційний розвиток і підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції чи послуг. Потрібно заохочувати повернення мігрантів на батьківщину і сприяти їм у використанні результатів трудової міграції в інтересах розвитку домогосподарств мігрантів, місцевих громад, регіону та країни в цілому. Оскільки Україна є активним учасником світових економічних процесів, що супроводжуються підвищенням прозорості державних кордонів і розмиванням державних економічних інтересів інтересами компаній, часто транснаціональних, необхідним постає: забезпечити захист прав українських громадян, працюючих за кордоном; посилити роль держави і її органів влади у організації міграційних процесів в інтересах і окремих громадян, і суспільства в цілому, а особливо для мінімізації впливу на міграційні процеси організованих кримінальних угруповань, заснованих на корупційних зв'язках, так як це є загрозою соціальній безпеці українського суспільства.

Недосконалість, недостатня гнучкість, структурна диспропорційність ринку праці України призвели в кризовий період 2008-2010 р.р. до застосування власниками і адміністрацією підприємств вимушених відпусток, скорочення робочого дня та звільнення працівників. Ці процеси найбільше охопили транспортну (30,1 %), лісову (12,9 %), будівельну (9,7 %) галузі та промисловість (9,1 %), тому безробіття лише на кінець 2008 року було в межах 1,4 млн. чоловік. Максимальну кількість безробітних зафіксовано в Тернопільській (5,1 %), Черкаській (4,9 %), Рівненській (4,7 %), Полтавській (4,7 %) та Чернігівській (4,7%) областях [4].

В певній мірі зберегти трудовий потенціал країни дозволяє тіньова зайнятість, яка в умовах трансформаційної економіки є абсолютно очевидним фактом, а її наявність зумовлена слабкістю соціально-економічних інститутів. Зростанню тіньової зайнятості сприяють скорочення виробництва в основних видах економічної діяльності; низька частка фонду оплати праці (ФОП) у ВВП; збереження високого рівня бідності працюючого населення; високий рівень оподаткування легального бізнесу; низький рівень дотримання встановлених законів і, як наслідок, втрата довіри населення до правоохоронної та судової систем держави [7, с. 16].

Зайнятість у тіньовій економіці сприяє розвитку нових підприємницьких здібностей кожної людини; кращому адаптуванню власної здатності до праці відповідно сучасним ринковим умовам; можливості задовольнити свої потреби. Все це зумовлює високу ефективність механізму формування зайнятості в умовах тіньової економіки, що в свою чергу, дозволяє зберігати трудовий потенціал країни. Є і негативні сторони тіньової зайнятості, але в умовах кризи її наявність дає частині населення гарантії виживання чи вирішення власних проблем. Як свідчать розрахунки, у 2000-2008 рр. тіньова зайнятість в Україні перебувала у межах 17-35 %. На 2010 р. рейтинг тіньової зайнятості порівняно з офіційною зайнятістю розподіляється таким чином: сільське господарство - 40,33 %, промисловість - 33,42 %, будівництво - 27,26%, транспорт і зв'язок - 24%, послуги - 21,33 % [7, с. 26].

Всесвітній Економічний Форум, досліджуючи конкурентоспроможність країн відзначає, що ринок праці України має певні резерви щодо підвищення конкурентоспроможності робочої сили, особливо серед країн, що переходять з першої стадії розвитку (залежності економіки від факторів) до другої стадії (залежності від ефективності): за показником якості початкової освіти Україна займає 49-те місце серед світових країн, за доступом до вищої освіти - 17-те, за якістю математичної і природничо-наукової освіти - 44-те, за якістю всієї освітньої системи - 47-ме, за практикою наймання і звільнення персоналу - 17-те, за відношенням продуктивності праці до заробітної плати - 26-те, за здатністю до інновацій - 40-ве місце [8, с. 126]. Позитивних позицій набирається лише 18 проти 92 позицій недоліків.

Виходячи із зазначеного ми можемо констатувати, що, спираючись на вище зазначені резерви, Україна повинна працювати на майбутнє, опікуючись якістю робочої сили, забезпеченням та закріпленням прогресивних зрушень у регіональній та галузевій структурі зайнятості, забезпечуючи належні умови для гідної результативної праці. Саме цим держава повинна забезпечити практичну реалізацію людського потенціалу нації.

Висновки. Отже, український ринок праці склався під впливом як інерції планово-центральної системи організації праці та трансформаційної кризи, так і позитивних соціально-економічних перетворень. Стан ринку праці визначається і становищем національної економіки в цілому, і методами макроекономічного регулювання, і ефективністю соціальної політики, особливо у сфері загальної та професійної освіти. Процес формування ринку праці значно відстає від загального поступу економічних перетворень, особливо в період відносної стабілізації, і це ще більшим негативом проявляється на системі зайнятості, на зростанні безробіття.

Ситуація у сфері регулювання ринку праці та управління трудовими ресурсами характеризується такими суперечностями: залежністю економічної сфери від політичної кон'юнктури, де економічна політика відзначається непослідовністю, відсутністю стратегічної програми розвитку, а населення, відповідно, перестає підтримувати таку державну політику; недостатністю інвестування виробничої сфери, що призводить до старіння виробництва; не вирішеністю демографічної ситуації та територіальної диспропорційності; вивільненням робітників із сфери матеріального виробництва; низькою заробітною платою, особливо в бюджетному секторі; низькою якістю професіоналізму робочої сили і тому - зменшенням продуктивності праці. Подолання суперечностей є основним завданням сьогодення, де пріоритетом повинно бути: удосконалення трудового законодавства та законодавства про зайнятість населення відповідно до міжнародних норм; удосконалення системи моніторингу та прогнозування на ринку праці; збалансування професійної освіти та попиту на робочу силу; стимулювання економічної активності українського населення та підвищення якості професіоналізму; розмежування повноважень державних, регіональних та місцевих органів влади у галузі регулювання ринку праці. Отже, при врахуванні вищеперерахованих пріоритетів, є надія на оптимізацію ситуації на ринку праці, на забезпечення зростання виробництва та добробуту українського населення.

Література

1. Арсеєнко А. Демістифікація "нової економіки" і проблема безробіття у США Євросоюзі за умов глобальної кризи / Анатолій Арсеєнко // Соціологія: теорія, методи, маркетинг, 2010. - № 2. - С. 28-48.
2. Україна в 2005-2009 рр.: стратегічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку: Монографія / За заг. ред. Ю.Г. Рубана. - К. : НІСД, 2009. - 655 с.
3. Державна служба зайнятості України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/article/artid/178294&cat_id=4713800
4. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ukr->

stat.gov.ua/control/ukv/localhles/display/operativ/operativ_2010

5. Персонал дорогой и сердитый: Мат. II Міжнар. конф. "Корпоративна соціальна відповідальність: Цивілізована економіка, цивілізоване суспільство"; Київ, 18 квітня 2008 р. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.csr-conference.org.ua/parts/news/Personal_dorogoi_i_serditiy.html

6. Соціально-економічне становище України за січень-листопад 2010 року. [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

7. Харазішвілі Ю., Дмитренко Н. Методичний підхід до оцінки тіньової зайнятості в Україні / Ю. Харазішвілі, Н. Дмитренко // Економіка України. - 2010. - № 12. - С. 16-28.

8. Горник В.Г. Оцінка ролі та місця України у міжнародних економічних відносинах / В.Г. Горник // Економіка та держава. - 2011. - № 3. - С. 125-127.

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

УДК 336.15

Боголіб Т.М.,
д.е.н., професор, завідувача кафедрою фінансів, грошового обігу і кредиту
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

СЕРЕДНЬОСТРОКОВЕ БЮДЖЕТНЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК БЮДЖЕТНИЙ МЕХАНІЗМ СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті досліджено середньострокове бюджетне планування як бюджетний механізм стимулювання економічної активності в Україні, розкрито значення середньострокового бюджетного планування для забезпечення успішного соціально-економічного розвитку України.

Ключові слова: середньострокове бюджетне планування, бюджетний механізм, ефективність бюджетної політики, економічна активність.

В статье исследовано среднесрочное бюджетное планирование как бюджетный механизм стимулирования экономической активности в Украине, раскрыто значение среднесрочного бюджетного планирования для обеспечения успешного социально-экономического развития Украины.

Ключевые слова: среднесрочное бюджетное планирование, бюджетный механизм, эффективность бюджетной политики, экономическая активность.

This article explores medium-term budget planning budget as a mechanism to stimulate economic activity in Ukraine, the disclosed value of medium-term budget planning to ensure successful social and economic development of Ukraine.

Keywords: medium-term budget planning, budget mechanism, the effectiveness of budgetary policies, economic activity.

Актуальність проблеми. Зараз в Україні бюджетна політика на середньострокову перспективу є непередбачуваною. Особливо багато проблем у податковій сфері. Суб'єкти господарювання не знають, які податки платитимуть навіть через рік суспільство - на які цілі витратимуться бюджетні кошти. Така ситуація спостерігається на всіх рівнях бюджетної системи (центральному та місцевих). Внаслідок цього програми, що затверджуються не фінансуються, розпочинаються і не закінчуються. Це також не дає змоги сконцентрувати ресурси для ефективного вирішення проблем соціально-економічного розвитку держави.

Ситуація ускладнюється проведенням політичної реформи й очікуванням реформи адміністративно-територіального устрою держави і пов'язаним із цим переглядом розподілу повноважень між місцевою та центральною владою. Надалі, як твердять експерти проблема наростатиме, адже формуються умови, за яких на центральному та місцевому рівнях влада може належати різним політичним силам. Відповідно державний і місцеві бюджети можуть мати різні навіть протилежні пріоритети.

У країні не зроблено кроків до узгодження та систематизації соціально-економічної політики розвитку держави.

Становлення цієї системи відбулося в плані середньострокового стратегічного планування лише за де-

якими елементами, а цілісну систему не було вибудовано. Для побудови узгодженої державної бюджетної політики необхідно враховувати наявні фінансові, людські ресурси у виробленні державної політики у середньостроковій перспективі. Тому дослідження даної проблеми є досить актуальним і важливим.

Ступінь дослідження проблеми. Питання становлення і розвитку бюджетного прогнозування і планування, починаючи з перших загальнодержавних програм і закінчуючи програмами розвитку адекватного ринковим трансформаційним процесам реформування, досліджуються у працях українських вчених: Гейця В., Грабовецького Б., Касьяненко В., Кваснюка Б., Крючкової І., Лук'яненко І., Лукіної І., Пашути М., Соколовської А., Старченка Л., Черіяна О. та ін. і російських вчених: Агангебяна, Борисевича В., Поспелова Г., Романова А., Трісєєва Ю., Федоренка Н.

На сучасному етапі розвитку державних фінансів нагальною потребою є переосмислення сутності бюджетної системи у процесі регулювання економіки, підвищення теоретико-методологічного рівня бюджетної політики та розробки нової парадигми бюджетної системи бюджетного регулювання на основі виявлених особливостей бюджетного процесу з урахуванням вітчизняного та зарубіжного досвіду.

Нині в Україні кілька нормативно-правових актів регулюють процес планування та прогнозування, зокрема:

- Бюджетний кодекс України;
- Закони України "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України";
- Постанова КМУ "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України";
- Закон України "Про державні цільові програми";
- Постанова КМУ "Про схвалення прогнозу показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на три наступних роки".

Наявне законодавство передбачає розроблення прогнозу основних бюджетних показників на три роки, наступних за плановим. Враховуючи практику ухвалення бюджету, коли між першим і третім читанням відбуваються суттєві зміни правових показників на наступний рік, середньостроковий прогноз бюджетних показників одразу ж втрачає властивість орієнтира для фінансового забезпечення загальнодержавної, регіональної та галузевої політики на середньострокову перспективу.

У Бюджетному кодексі України ст. 38 передбачено надання до Верховної Ради разом з проектом Державного бюджету на наступний рік прогнозу показників Зведеного бюджету за основними видами доходів, видатків і фінансування на наступні три бюджетні періоди. Однак Верховна Рада не затверджує в обов'язковому порядку бюджет на середньостроковий період. Постановою Кабінету Міністрів уже три роки поспіль схвалюється прогноз показників зведеного бюджету за основними видами доходів, видатків і фінансування на середньострокову перспективу.

Цей прогноз жодним чином не пов'язаний з виробленням бюджетної політики на середньострокову перспективу, адже щороку його показники суттєво переглядаються.

Методична та нормативно-правова база для середньострокового бюджетного планування та вироблення бюджетної політики на перспективу в Україні взагалі відсутня. Це негативно впливає на стан усієї системи стратегічних і програмних документів - з погляду неврахування фінансових ресурсів у виробленні державної політики.

Як наслідок відсутності належної системи стратегічних і програмних документів бюджетної програми не узгоджені з пріоритетами розвитку. Процедура визначення пріоритетів соціально-економічного розвитку в Україні не розвинута.

З року в рік спостерігаються факти непослідовності політики, постійно змінюються пріоритети соціально-економічного розвитку, часто на протилежні. Прикладів не мало: це і нафтопровід Одеса - Борода, який досі не зрозуміло для чого збудовано, і запровадження зон пільгового оподаткування (СЕЗ і ТПР), їх скасування 2005 року та відкриття аналогів (технопарків) 2006 року та ін.

Результати ухвалення бюджету в парламенті взагалі важко передбачити: парламент не тільки змінює розподіл бюджетних ресурсів під час розгляду бюджету - він радикально змінює запропоновану урядом бюджетну політику, роздуваючи видаткову частину, не пропонуючи реалістичних джерел наповнення бюджету. Для збалансування бюджету вимушено скорочують інші бюджетні програми, які також є важливими для соціально-економічного розвитку.

У цих умовах втрачається зміст впровадження програмно-цільового методу бюджетування - головні розпорядники бюджетних коштів не вмотивовані в прагненні переконати Міністерство фінансів України в тому, що їхня програма дуже важлива й актуальна для держави. Формується система, як результативніше діяти через парламент, який ухвалить програму, незважаючи на відсутність ресурсів для її реалізації.

Нескоординованість дій Верховної Ради і Міністерства фінансів призводить до недосконалості процедур реалізації податково-бюджетної політики, знижує цілісність і системність не тільки її, а й державної со-

ціально-економічної політики загалом.

Як наслідок в Україні існує забагато програм, які не відповідають ні пріоритетам, ні ресурсам можливостям держави, а також програм, які визнано неефективними та закрито. Так, нині в Україні налічується понад 400 державних цільових програм, лівова частка яких не фінансується.

Спостерігається постійне недофінансування програм розвитку (ефект від реалізації яких довгостроковий) порівняно із соціальними програмами. Часто спостерігається відсутність наступництва в частині завершення державних програм, що ставить під сумнів ефективність витрачання бюджетних коштів у минулі роки. Це призводить до низької та волатильної інвестиційної активності держави, що негативно позначається не тільки на сталості економічного зростання, а й на загальній макроекономічній стабільності.

Популістські політичні рішення, не підкріплені фінансовими ресурсами та належною експертизою наслідків їх реалізації, призводять до формування дефіциту Державного бюджету. Якщо великий дефіцит не підтверджується даними звітів Державного казначейства про виконання Державного бюджету, фахівці знають, що він існує. Це так званий дефіцит бюджету. Він проявляється в заборгованості із заробітної плати, відшкодування ПДВ та іншій кредиторській заборгованості. До нього також можна віднести зобов'язання бюджету, що законодавчо затверджені, але для яких зупинена законом про Державний бюджет. Безумовно, це зупинення вимушене, адже ресурси на виконання цих зобов'язань відсутні.

Яскравий приклад наслідків таких популістських рішень - дисбаланс пенсійної системи та великий дефіцит Пенсійного фонду України.

Система пенсійного забезпечення в Україні є системою з фіксованими розмірами пенсій. Це означає, що пенсії виплачують громадянам з Пенсійного фонду, а розмір пенсій обчислюють за встановленою формулою залежно від сплачених пенсійних внесків і тривалості трудового стажу. Зазвичай пенсії призначають довічно і фінансують з обов'язкових відрахувань працедавців і працівників до Пенсійного фонду України. Якщо розмір відрахувань недостатній, Пенсійний фонд України все одно повинен сплачувати пенсії вчасно і в належному розмірі.

Ухвалення рішень щодо підвищення розміру пенсій без визначення джерел фінансування, як це було зроблено наприкінці 2004 року, призвело до розбалансування Пенсійного фонду.

Розбалансування потоків пенсійних коштів породжує заборгованість з пенсій, яку доводиться покривати з Державного бюджету. Тобто якщо надходжень від обов'язкових відрахувань до Пенсійного фонду України не вистачає для виплати пенсій, до витратної частини Державного бюджету включають окрему програму виділення коштів Пенсійному фонду на покриття дефіциту.

Точність фінансових планів і система експертиз управлінських рішень дали б змогу уникнути багатьох фінансових проблем [4].

Один із способів вирішення цих проблем - розвиток програмно-цільового методу та запровадження середньострокового бюджетування.

Середньострокове бюджетне планування повинно стати важливим інструментом управління державними фінансами, який даватиме змогу мати якісний детальний, обґрунтований фінансовий план на середньострокову перспективу, що буде основною для вироблення державної соціальної та економічної політики [2]. Впровадження середньострокового бюджетного планування має полегшити бюджетний процес і сприяти підвищенню якості та результативності податково-бюджетної політики. В умовах існування середньострокового бюджетного планування бюджетний процес повинен починатися з уточнення показників першого року середньострокового плану, який береться за базу для розробки бюджету на наступний рік. Це забезпечить наступність податково-бюджетної політики та гарантуватиме нову реалізацію бюджетних програм, незалежно від бюджетного року. Однак найголовнішою цінністю має стати можливість вироблення конкретних і системних пропозицій щодо структурних реформ, запровадження яких дасть змогу досягти окремих цільових показників соціально-економічного розвитку.

Розбудова ефективної та конкурентоспроможної економіки вимагає системного реформування сектору публічних фінансів та підвищення ефективності бюджетних механізмів стимулювання економіки, в 2010 році було ухвалено новий Бюджетний кодекс, який набрав чинності з 1 січня 2011 року. Попри те, що документ не містить революційних новацій, він вносить відчутні зміни до бюджетної системи України, які відкривають нові можливості для підвищення ефективності функціонування, які відкривають нові можливості для підвищення ефективності функціонування бюджетного механізму. Хоча водночас окремі новації створюють серйозні ризики для ефективності бюджетної політики.

У Бюджетному кодексі України (2010р.) визначено заходи щодо удосконалення управління бюджетними ресурсами за кількома напрямками [1]. Зокрема - це підвищення ефективності використання бюджетних ресурсів, що визначає впровадження програмно-цільового методу (ПЦМ). Його зміст полягає в тому, що розпорядники бюджетних коштів отримуватимуть кошти не просто для фінансування своєї діяльності, а на досягнення конкретних результатів, які зафіксовані у відповідній програмі, власне на реалізацію якої вони отримали кошти.

Важливу роль має відіграти запровадження середньострокового бюджетного планування. Новим кодексом вводиться механізм середньострокового бюджетного планування і прогнозування, орієнтований на стратегічні пріоритетні завдання. Відповідно до статті 21 нового Бюджетного кодексу Міністерство фінансів України за участю Міністерства економіки України, Національного банку України, а також головних розпорядників коштів державного бюджету складає прогноз Державного бюджету України на наступні за плановим два бюджетні періоди, який ґрунтується на Програмі діяльності уряду, прогнозних та програмних документах економічного та соціального розвитку, державних цільових програмах [1].

Загалом середньострокове бюджетне планування є досить ефективним інструментом підвищення ефективності бюджетних видатків. Розпорядники отримують можливість розробляти довгострокові плани з гарантією, що реалізація цих проектів не буде зупинена через рік з причин перегляду пріоритетів. Наразі через нестабільність графіку фінансування в Україні гальмується реалізація багатьох великих інфраструктурних проектів.

Відповідно до нової редакції Бюджетного кодексу України підвищується мобільність та оперативність управління бюджетними коштами. Зокрема, кабінет Міністрів за згоди Комітету Верховної Ради України з питань бюджету отримав право:

- а) перерозподіляти видатки між програмами в межах загального обсягу бюджетних призначень головного розпорядника;
- б) перерозподіляти видатки державного бюджету на централізовані заходи між адміністративно-територіальними одиницями.

Напрямом реформування системи бюджетного планування є розширення бюджетних інструментів економічної політики. Відчутний прогрес в новому Бюджетному кодексі зроблений в питанні розкриття бюджетних інструментів економічної політики. Серед перспективних новацій можна відзначити такі.

Удосконалення механізмів дефіцитного фінансування державного бюджету. Як і в попередньому, в новому Бюджетному кодексі державні запозичення обмежуються рівнем 60% від ВВП. Новацією є надання уряду права самостійно змінювати співвідношення обсягів між внутрішніми та зовнішніми запозиченнями у разі асиметричної зміни кон'юнктури на зовнішніх фондових ринках. Жорсткі обмеження, які діють на даний час, приводили в минулому році до того, що уряд залучав боргові ресурси на внутрішньому ринку під 30% річних, тоді як сприятливіша кон'юнктура на зовнішніх ринках дозволяла здійснити запозичення за відсотком майже вдвічі нижчим [1].

Розширено можливості дефіцитного фінансування місцевими органами влади. Відтепер зовнішні запозичення можуть здійснювати міські ради міст з чисельністю населення понад 500 тисяч жителів (раніше 800 тисяч). При цьому місцеві зовнішні запозичення шляхом отримання кредитів (позик) від міжнародних фінансових організацій можуть здійснювати всі міські ради.

Водночас запроваджено нову систему обмежень кредитної активності місцевої влади. Загальний обсяг місцевого боргу та гарантованого Автономною Республікою Крим чи територіальною громадою міста боргу станом на кінець бюджетного періоду не може перевищувати 100% (для міста Києва - 400%) середньорічного індикативного прогнозного обсягу надходжень бюджету розвитку (без урахування обсягу місцевих внутрішніх і зовнішніх запозичень) [1].

Новим і потенційно високоефективним інструментом бюджетної політики може стати профіцит не фінансування бюджету. Кодексом передбачається, що в разі перевиконання за підсумками трьох кварталів надходжень державного бюджету на 15% порівняно з бюджетним розписом, Кабінет Міністрів зобов'язаний подати Верховній Раді України відповідний проект закону про внесення змін до закону про державний бюджет, в якому понадпланові надходження державного бюджету мають спрямовуватися на реалізацію пріоритетних інвестиційних програм (проектів).

Дане поняття є новим в бюджетній системі України, Бюджетний кодекс визначає інвестиційну програму (проект) як комплекс заходів, визначених на основі національної системи цінностей і завдань інноваційного розвитку економіки та спрямованих на розвиток окремих галузей, секторів економіки, виробництв, регіонів, виконання яких здійснюється з використанням коштів державного та/або місцевих бюджетів чи шляхом надання державних та/або місцевих гарантій [1].

Таким чином, Бюджетний кодекс чітко визначив, на які цілі може спрямовуватися надлишок бюджетних коштів. До останнього часу уряд, як правило, намагався оперативно втрачати їх на підвищення соціальних стандартів, щоб продемонструвати здатність перевиконати план в даному напрямі.

Отже, середньострокове бюджетне планування є досконалим фінансовим механізмом забезпечення соціально-економічного розвитку. Бюджетне планування як ми дослідили є складовою бюджетного процесу, що включає порядок складання та виконання бюджету, його нормативно-правову та організаційну основу, а також питання теорії та методології складання бюджетів країни. Головним завданням середньострокового бюджетного планування є:

- забезпечення необхідних макроекономічних пропорцій розвитку держави;

- виявлення реальних джерел надходжень за всіма напрямками та всіма платниками податків і зборів усіх бюджетних рівнів;
- ефективний розподіл бюджетних видатків за напрямками та між регіонами;
- сприяння найефективнішому використанню бюджетних коштів галузями суспільного виробництва;
- забезпечення задоволення мінімального рівня соціальних потреб;
- створення необхідних соціальних резервів, які використовуватимуться на планові й позапланові заходи;
- забезпечення прозорого бюджетного контролю в системі здійснення бюджетних платежів на середньостроковий період.

Середньострокове бюджетне планування є дієвим механізмом удосконалення бюджетного процесу.

Висновки. Середньострокове бюджетне планування можна назвати процесом модернізації бюджетного механізму. Модернізація буде базуватися на економічному зростанні, на нових факторах пов'язаних в основному не з експортом нафти і газу, а із поступовим звільненням від сировинної залежності. При формуванні бюджетної політики необхідно враховувати, що світ пройшов саму серйозну кризу за багато десятиріч. Це криза нової глобальної економіки, яка виявила потребу в додаткових інструментах її регулювання, необхідність колективних дій ряду країн у протидію світовим глобальним дисбалансам і ризикам.

Економічне піднесення відбувається ще недостатньо активно як в окремих країнах, так і в цілому в світовій економіці.

Середньострокове бюджетне планування покликано зберігати макроекономічну стабільність, забезпечити стабільність усіх основних умов для бізнесу.

Досить важливим є те, що при середньостроковому бюджетному плануванні затверджується трансфери місцевим бюджетам у рамках фонду фінансової підтримки регіонів на три роки. Це значить, навіть якщо у суб'єкта покращаться дохідні джерела, то затверджені в трьохрічному бюджеті трансфери не будуть зменшені. Це повинно також стимулювати суб'єкти до роботи і до створення додаткової податкової бази. Трансфери, які нині закладені в бюджеті знижені не будуть. Витрати повинні бути обґрунтованими відповідно до запланованих результатів.

Економічне зростання в Україні сьогодні являється ще нестійким. Світова економіка, від стану якої воно залежить, тільки ще виходить із кризи і може дати не мало сюрпризів. Тому фактичні показники ВВП України можуть бути іншими чим заплановані. Проте в будь-якому випадку завдання відповідальної бюджетної політики полягає в тому, щоб забезпечити виконання всіх важливих завдань держави, її соціальних завдань у будь-яких умовах з урахуванням усіх викликів, які сьогодні стоять перед країною і будуть стояти найближчим часом.

Література

1. Бюджетний кодекс України. - К., 2010 р.
2. Владимирова А. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. / Владимирова А. - М.: Дашков И.К., 2001. - 308с.
3. Закон України "Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України" від 20.03.2000 р. №1602-III. - ЛІГА Бізнес-інформ.
4. Костина Н.И. Финансовое прогнозирование в экономических системах: учеб. пособ. для вузов. / Костина Н.И., Алексеев А.А. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. - С.285.
5. Чичканов В. Принципы и методы долгосрочного планирования экономики региона. / Чичканов В. - М.: Наука, 1986. - С.229.

УДК 331.5

Василенко А.В.,

к.е.н., доцент Київського національного торговельно-економічного університету

ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ КУЛЬТУРИ В УКРАЇНІ

У статті розглядається сутність податкової культури, її значення, умови формування та перспективи росту.

Ключові слова: податки, податкова культура, податкова система, партнерство.

В статье рассматриваются сущность налоговой культуры, ее значение, условия формирования и перспективы роста.

Ключевые слова: налоги, налоговая культура, налоговая система, партнерство.

In article the essence of tax culture, its value, conditions of formation and growth prospect are considered.

Keywords: taxes, tax culture, tax system, partnership.

Далекосяжним завданням подальшого вдосконалення вітчизняної податкової системи є формування податкової культури. Досвід розвинених країн свідчить, що податкова культура настільки глибоко лежить у свідомості платників податків, нібито вона має генетичне походження. Наприклад, у Нідерландах рівень добровільної сплати податків сягає 97%. Податкова культура справляє значний вплив на формування фінансового потенціалу держави, структуру податкової системи в частині співвідношення прямих та непрямих форм оподаткування. Високий рівень податкової культури дозволяє зменшити чисельність працівників податкової служби, а, отже, скоротити видатки бюджету на утримання органів управління. Врешті решт, податкова сумлінність є свідченням рівня цивілізованості суспільства.

В Україні податки - основу добробуту держави і суспільства - далеко не всі сприймають як загальнолюдську цінність. Антифіскальна поведінка стала широко розповсюдженим і виправданим значною частиною населення явищем. За результатами міжнародних досліджень, рівень податкової сумлінності перебуває у зворотній залежності від розмірів тіньової економіки, яка в Україні, за оцінками окремих експертів, становить від 40 до 60% ВВП [4]. Це обумовлено недостатньо обґрунтованими правовими, організаційними, методологічними і функціональними механізмами.

Сьогодні фіскальними органами докладаються величезні зусилля для того, щоб поліпшити ситуацію, надолужити втрачене, розширити співпрацю з платниками податків. Але все це - лише поодинокі заходи. Вирішити проблему формування високої податкової культури можливо лише за умови системного підходу.

У науковій літературі питання, пов'язані з дослідженням означеної проблематики, розглядаються здебільшого в організаційно-правовому аспекті. У цьому відношенні заслуговують на увагу праці Т. Воїнової, О. Павленко, А. Виходець, Б. Карпінського, В. Сулими, Ю. Клепікової-Чижової та ін. Водночас, відсутність глибоких теоретичних розробок роблять необхідним та актуальним обґрунтування сутності податкової культури, умов формування та перспектив росту.

З'ясування сутності цього поняття має не лише теоретичне, але й практичне значення, оскільки дає можливість комплексно, а не фрагментарно, розробити заходи, спрямовані на збільшення рівня податкової свідомості суспільства.

Карпінський Б.А. визначає податкову культуру як спосіб поведінки, що передбачає наявність та дотримання стабільного, дієвого податкового законодавства в державі та визначає рівень розвитку суспільства, вираженого в існуючих нормах [5, с. 130].

Виходець О.М. під податковою культурою розуміє своєчасну сплату податків і обов'язкових відрахувань до державних цільових фондів у терміни, що встановлюються законодавчими і нормативними документами [2]. Таке визначення дещо перегукується з тлумаченням поняття "податкова дисципліна", що дається В. Сулимою як належне виконання суб'єктами податкових правовідносин, встановлених для них нормами податкового права [7].

Воїнова Т. та Павленко О. податкову культуру розглядають як рівень розвитку суспільства, виражений в існуючих нормах системи оподаткування, глибині податкових знань населення, умовах розвитку підприємництва, а також в усвідомленні необхідності виконання податкових зобов'язань [3].

Представлені точки зору щодо сутності податкової культури свідчать про те, що дане визначення поширюється переважно на платників податків. Ототожнення податкової культури і податкової дисципліни взагалі недоречне: вони співвідносяться як ціле і частина. Податкова дисципліна - важливий елемент податкової культури.

Розглядаючи податкову культуру, необхідно враховувати всіх учасників податкових відносин (державу, органи податкової служби і суб'єктів оподаткування), які мають різні функціональні обов'язки.

Вищі органи державної влади зобов'язані розробляти виважену науково-обґрунтовану податкову політику і податкове законодавство, яке б відповідало економічному, соціальному, демографічному, екологічному стану суспільства. Від його сприйняття значною мірою залежить соціально-активна поведінка платників податків, адже з розвитком демократичних процесів єдиним виправданням податків вважається задоволення попиту платників податків на якісні суспільні блага.

Посередником у податкових відносинах між державою і суб'єктами оподаткування виступають працівники органів податкової служби. Їх професіоналізм, етика спілкування, якість масово-роз'яснювальної роботи впливають на податкову сумлінність юридичних і фізичних осіб.

І, нарешті, податкова культура платників податків, з одного боку, фокусує податкову культуру владних структур, з іншого - виступає зовнішнім проявом загальної культури суспільства, сформованих морально-етичних цінностей. Вона є реакцією суспільства на рівень ефективності діяльності влади.

Виходячи з цих причинно-наслідкових зв'язків, податкова культура в широкому розумінні - це рівень розвиненості податкових відносин, які ґрунтуються на професіоналізмі, відповідальності, правових знаннях представників законодавчої і виконавчої влади, що забезпечує відповідну соціально-активну і культурно-етичну поведінку платників податків.

Аналізуючи податкову культуру вітчизняних платників податків, варто наголосити, що її низький рівень

пов'язаний з чинниками, які можна об'єднати у три групи: чинники соціально-економічного, організаційно-управлінського та нормативно-правового характеру.

Недоліки соціально-економічного характеру пов'язані з дефіцитом бюджету, значним податковим навантаженням, розбалансованістю банківської системи, кризою платежів, інфляційними процесами, зниженням платоспроможності населення, фінансової стійкості юридичних осіб тощо. Ці явища мали місце в Україні на початку 90-х років минулого століття і загострились під час світової фінансової кризи 2008-2009 р.р., що привело до зростання обсягів тіньової економіки. Українська податкова система на цьому тлі упродовж усіх років незалежності була однією з найбільш складних і найменш ефективних не тільки серед країн європейського регіону, а й у глобальному порівнянні.

Це підтверджують міжнародні звіти та рейтинги. У рейтингу податкових систем Paying Taxes 2010, підготовленому Світовим банком, Україна посіла 181 місце зі 183 досліджуваних країн. Середньостатистичне українське підприємство протягом року сплачувало 147 податків і платежів, що є найгіршим показником у світі. Для порівняння: у Росії кількість платежів складає 11, Польщі - 40, Чехії - 12, Білорусі - 107, Грузії - 18, США - 10, Франції та Китаї - 7. Більшість податків і внесків (96) в Україні пов'язана з оподаткуванням праці [10]. Податкова система України останніми роками не лише втратила динамізм якісного розвитку, а й продукувала ризики для макро- та мікроекономічної стабільності, що, безумовно, сприяло формуванню девіантної поведінки суб'єктів оподаткування.

До недоліків організаційно-управлінського характеру, які сприяють ухиленню від сплати податків, відносять: недосконалість системи обліку платників податків та контролю за їх діяльністю; низький рівень юридичної, економічної та психологічної підготовки працівників податкової служби, їх недостатня захищеність від фізичного та економічного тиску тощо.

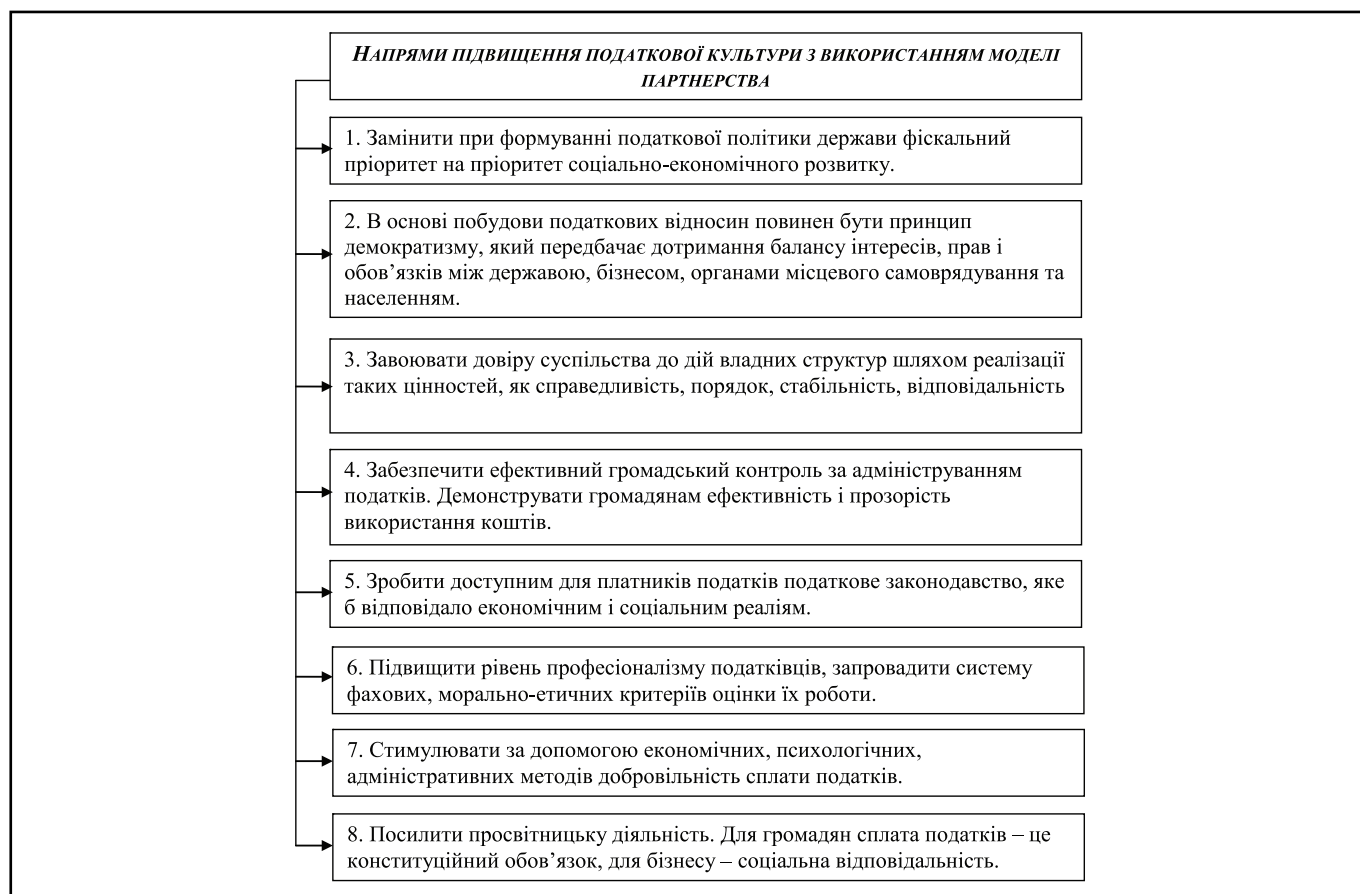
Чинники нормативно-правового характеру демонструють податкову культуру органів законодавчої влади. Упродовж двадцяти років незалежності України податкове законодавство відзначалось високим рівнем нестабільності. Діяльність у сфері оподаткування регулювалась значною кількістю нормативних актів. Суттєвим недоліком були розбіжності та суперечності в діючому законодавстві, надто висока об'ємність, а також його невідповідність економічним і соціальним реаліям. Для прикладу: у 1998 р. Законом України про державний бюджет був введений так званий "амортизаційний" податок, коли частина амортизаційних відрахувань спрямовувалась до державного бюджету всупереч діючим законам про бюджетну та податкову системи. Подібних епізодів у законотворчій практиці було достатньо, щоб підірвати рівень довіри громадян до дій владних інституцій.

Як показує практика, найбільше правопорушень у сфері оподаткування виникає не з навмисних дій платників податків, а через їх недостатню поінформованість. Платники податків не можуть безперервно ознайомлюватись з черговими змінами і швидко на них реагувати. Звідси, актуальними цінностями для сучасного українського суспільства є стабільність, справедливість, прозорість, які у свідомості більшості платників податків слабо корелюють з діями владних структур. Дослідження зарубіжних вчених підтверджують, що довіра до органів влади підвищує ймовірність повної сплати податків на 4% [4].

Сьогодні не можна говорити, що в Україні не приділяють увагу розвитку податкової культури. Свідченням цього є прийняття Указу Президента України "Про додаткові заходи щодо забезпечення відкритості у діяльності органів державної влади" №683 від 01.08.2002 р. Згідно прийнятого Податкового кодексу, передбачається запровадження нових стандартів податкового адміністрування, зниження податкового навантаження, здійснена кодифікація та уніфікація податкового законодавства. Започатковано обслуговування платників через Інтернет. Заслугує на увагу прийняття програми формування високої податкової культури зі шкільної лави, враховуючи досвід економічно розвинених країн. Видано ілюстровану книжку для першокласників "Казка про податки". Організовано та забезпечено роботу багатьох консультаційних центрів, проводяться семінари, практикуми, тематичні зустрічі. Можна констатувати, що державна податкова служба України оголосила про зміну філософії взаємовідносин працівників податкових органів та платників податків. Про це свідчать також дослідження громадської думки під час проведення семінарів, лекцій, засідань круглих столів за участю підприємців, зустрічі з трудовими колективами підприємств, установ, організацій. Близько 50% респондентів вважають, що відносини між податківцями та платниками податків змінюються на краще, а 53,1% опитаних задоволені роз'ясненням податкового законодавства [8].

Але добровільність сплати податків - це складне явище, яке залежить від багатьох чинників, а не лише від удосконалення взаємовідносин працівників податкових органів і платників податків. Варто підтримати тих вчених, які вказують на необхідність побудови якісно нового податкового менеджменту, що базується на моделі партнерства як інтегруючому елементі ринкових відносин [1, 4]. Такий підхід став звичною практикою у розвинених країнах світу і забезпечив високу результативність податкових надходжень шляхом узгодження інтересів усіх суб'єктів податкових відносин.

Спираючись на партнерські стосунки, основні напрями підвищення податкової культури в Україні представлені на рис. 1.



Напрями підвищення податкової культури в Україні

Підсумовуючи, потрібно наголосити на тому, що відповідність вітчизняної податкової культури світовим стандартам забезпечить не лише високий рівень податкових надходжень, але й сприятиме формуванню збалансованої податкової системи. Водночас треба пам'ятати, що сліпе копіювання зарубіжного досвіду неприпустиме, оскільки існує ризик не отримати очікуваного ефекту. Власна система підвищення податкової культури повинна базуватись на ментальних особливостях, історичних передумовах та соціально-економічних реаліях України.

Література

1. Бречко О. Теоретичні підвалини партнерства в оподаткуванні і діалектика взаємозалежності видів, рівнів, функцій і завдань / О. Бречко // *Україна молода*. - 2006. - №5. - С. 82-87.
2. Виходець О.М. Організаційна культура взаємовідносин підприємств з державною податковою службою: Монографія / О.М. Виходець. - О. : Олтех, 2009. - 98 с.
3. Воїнова Т. Деякі питання формування податкової культури в сучасних умовах / Т. Воїнова, О. Павленко // *Вісник податкової служби України*. - 2000. - №37. - С. 55-59.
4. Клепікова-Чижова Ю. Проблеми податкової злочинності: організаційно-правовий аспект / Ю. Клепікова-Чижова // *Науковий вісник*. - 2008. - Вип. 2 "Демократичне врядування". - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/DeVr/2008_2/fail/Klepikova.pdf.
5. Карпінський Б.А. Удосконалення взаємин податкової служби з платниками податків / Б.А. Карпінський // *Актуальні проблеми економіки*. - 2007. - №2 (68). - С. 128-136.
6. Лекарь С. Податкова культура є ідеологічним фарватером декларування / С. Лекарь // *Вісник податкової служби України*. - 2010. - №4. - С. 8-10.
7. Сулим В. Поняття податкової дисципліни / В. Сулим // *Вісник податкової служби України*. - 2000. - №34. - С. 61-64.
8. Сидоренко Т.О. Сутність та причини ухилення від сплати податків / Т.О. Сидоренко // *Економічний часопис* - XXI. - 2010. - №5-6. - С. 48-52.
9. Таранов І.М. Фіскальний потенціал України та ефективність справляння податків : Автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / І.М. Таранов; Терноп. акад. нар. госп-ва. - Т., 2004. - 20 с.
10. *Paying Taxes 2010 : The global picture* / PricewaterhouseCoopers, World Bank Group. - Washington, D.C., 2009. - P. 77-88.

СТРАХУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ КРЕДИТІВ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті розкрито сутність та особливості страхування експортних кредитів. Проаналізовано механізм страхування експортних кредитів.

Ключові слова: експортні кредити, страхування експортних кредитів.

В статье раскрыта сущность та особенности экспортных кредитов. Осуществлен анализ механизма страхования экспортных кредитов.

Ключевые слова: экспортные кредиты, страхование экспортных кредитов.

Essence and features of insurance of export credits is exposed in the article. The mechanism of insurance of export credits is analysed.

Keywords: export credits, insurances of export credits.

Постановка проблеми. Підприємницька діяльність на зовнішньому ринку неминує пов'язана з ризиками, що загрожують різним майновим інтересам учасників зовнішньоекономічної діяльності. Експортери зіштовхуються в своїй діяльності із значно ширшим спектром ризиків, ніж продавці на внутрішньому ринку. Ці ризики можуть виникнути внаслідок недостатності інформації про економічний чи політичний стан у країні-одержувачі або про платоспроможність покупця. Структура ризиків у зовнішньоекономічній діяльності є доволі розгалуженою та нараховує сотні різновидів, які можна класифікувати за певними ознаками. Сьогодні в світі близько 80% зовнішньоторговельних поставок здійснюється на умовах відстрочення платежу, тобто з використанням різноманітних кредитних механізмів [1, с. 466]. Тому компанії-експортери повинні мати надійний захист від можливих втрат своїх грошових коштів, забезпечити який можна за допомогою страхування експортних кредитів.

Аналіз досліджень і публікацій. Страхування експортних кредитів розглядаються небагатьма авторами. Йому присвячено праці Клапківа М.С., Кредісова А.І., Пушкарьова В. І., Чернової Г.В., Філонюка О.Ф. та інших. Віддаючи шану існуючим науковим дослідженням, слід зауважити, що страхування експортних кредитів є перспективним для подальших наукових пошуків.

Метою статті є дослідження сутності страхування експортних кредитів та механізму його здійснення.

Виклад основного матеріалу. Страхування експортних кредитів успішно реалізується практично у всіх економічно розвинених країнах з середини ХХ ст. і є необхідним фінансовим механізмом, який сприяє розвитку національного експорту і забезпечує захист інтересів вітчизняних і зарубіжних учасників зовнішньоекономічних операцій.

Кредісов А.І. звужує сутність страхування експортного кредиту до зменшення або усунення кредитного ризику [2, с. 398]. Проте, крім кредитного ризику експортній операції притаманні й інші види ризиків. Ширше розглядає страхування експортних кредитів Пушкарьов В. І., який зазначає, що це страхування від ризику несплати іноземними фірмами за експортними боргами [3, с. 131]. Цілком слушним є визначення страхування експортних кредитів як виду страхування, сутність якого полягає в усуненні або зниженні ризиків, які пов'язані з кредитами, що забезпечують експортно-імпорتنі операції у міжнародній торгівлі [1, с. 471].

Ризики неплатежу в експортному кредиті пов'язані з його сутністю, тобто застосуванням відстрочки платежів при вивезенні товарів і послуг за митний кордон. Несплата експортного кредиту може статися з багатьох причин: практика експортного кредитування налічує до 50 окремих ризиків, що поділяються на дві групи: економічні ризики і політичні ризики [1, с. 468]. Під економічними ризиками в експортному кредитуванні розуміють широкий спектр ризиків, що виникли при здійсненні експортно-імпорتنих операцій, що призводять до банкрутства імпортера, його неплатоспроможності або ухилення від виконання платіжних зобов'язань. Ці ризики виявляються в можливому випадковому зменшенні чи у втраті доходів, майнових цінностей, грошових коштів підприємця, що мають місце в умовах невизначеності, нестачі інформації про стан ринку, неможливості точно передбачити його тенденції.

До політичних ризиків в експортному кредитуванні відносять небезпеки, що пов'язані зі зміною політики держави, військовими діями. Зрозуміло, що політичні ризики також у кінцевому рахунку призводять до неплатоспроможності імпортера.

Призначенням страхування експортних кредитів є:

- усунення або зниження ризиків, що пов'язані з виданими (отримуваними) експортно-імпортними кредитами;
- підтримка міжнародної торгівлі.

Слід відмітити, що страхування експортних кредитів визначено основним інструментом торгової політики ЄС [4, с. 131]. Клапків М. С. зазначає, що метою страхування експортних кредитів є створення страхового захисту експортерам-кредиторам від ризиків неплатоспроможності їх іноземних дебіторів [5, с. 313].

До характерних рис страхування експортних кредитів слід віднести те, що воно:

- є різновидом страхування товарних кредитів;
- покриває збитки, що настали внаслідок реалізації економічних та політичних ризиків;
- має майже повну збитковість своєї діяльності [5, с. 325];
- є однією із самих монополізованих видів страхування [1, с. 476];
- передбачає індивідуальний підхід до кожного конкретного договору при розрахунку страхової премії і страхової суми;
- недопускає кумуляції ризиків.

Деякими авторами виділяються наступні принципи страхування експортного кредитування [6; 2, с. 401-406]:

- страхування кредиту повинно передувати появі конкретного ризику;
- страхування кредиту повинно або передувати встановленню умов відчуження товару і його фактичного відчуженню, або супроводжувати його. Не може бути застрахований уже відправлений товар, оскільки головним є факт підписання контракту, де встановлюються комерційні і кредитні умови.

Під експортним кредитом розуміють кредит, що надається країною-експортером країні-імпортерів на оплату закупівель. Він може виступати у двох формах [1, с. 466,467]:

- кредит постачальника (або комерційний кредит), де кредитором виступає компанія-експортер, що поставляє іноземним контрагентам товари або послуги з відстроченням платежу;
- кредит покупцеві (або фінансовий кредит), де кредитором виступає банк країни-експортера, а кредит надається під покупку певних товарів експортера.

Таким чином, можуть бути застраховані комерційні кредити, що надаються постачальником-експортером покупцеві-імпортерів; банківські позики експортерів або імпортерів; зобов'язання і поручительства за експортним кредитом; довгострокові інвестиції тощо.

Страхування експортних кредитів поділяється на два основні підвиди [1, с. 471]:

- страхування експортних кредитів постачальника;
- страхування експортних кредитів покупців.

Об'єктом страхування експортних кредитів постачальника є майнові інтереси страхувальника-експортера продукції, що надав комерційний кредит покупцеві-імпортерів, що пов'язані з неповерненням кредиту у визначений договором термін. Таким чином, здійснюється страховий захист інтересів продавця-кредитора на випадок неплатоспроможності покупця-боржника або несплати позики за іншими причинами, що передбачені договором страхування.

Страхування експортних кредитів покупця передбачає страхування фінансових кредитів, які надаються кредитною установою (банком експортера) покупцеві-імпортерів під купівлю товарів у продавця-експортера. У цьому випадку страхувальником виступає банк, який надає кредит покупцеві-імпортерів. За договором страхування можуть бути застраховані кредити, видані всім або окремим позичальникам банком, окрім тих кредитів, за якими вже є прострочена заборгованість.

На розмір страхової премії при страхуванні експортних кредитів впливають наступні чинники:

- загальний термін і сума кредиту;
- розмір первинного платежу;
- терміни часткового погашення кредиту на певні дати;
- об'єкт поставки у кредит або вид послуг, що надаються.

Страхова сума визначається як вказана в договорі ціна продажу товару або послуги. Страхуванню підлягає повна сума операції, проте страховик може частину ризиків залишити на відповідальності страхувальника (10-20%). Важливою умовою договору страхування експортних кредитів є період очікування платежу. Відповідальність страховика не настає негайно після закінчення обумовленого продавцем і покупцем часу, а лише після закінчення періоду очікування платежу. Як правило, договір страхування передбачає 60-90 днів для з'ясування причини неплатежу, і здійснити заходи щодо їх усунення.

Протягом часу дії договору страхування про всі випадки збільшення ризиків або передачі прав за полісом третім особам страхувальник зобов'язаний негайно повідомити страховика. Страхувальник також зобов'язаний інформувати страховика про кожну суму, що поступає в рахунок платежів за контрактом, що покривається договором страхування.

При настанні страхового випадку страхувальник повинен підтвердити збиток документально, та довести, що він зі свого боку виконав всі умови поставки товарів або послуг і має юридичні підстави вимагати від покупця відповідну частину платежу.

Страхування експортних кредитів як самостійний вид діяльності спочатку з'явилося у промислово роз-

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

винених країнах. Страхування експортних кредитів з'явилося в Великобританії після Першої світової війни, в США і Швеції - у роки Великої депресії, в Німеччині, Франції, Японії - після Другої світової війни.

На ринку страхування експортних кредитів економічно розвинених країн можна виділити наступних основних учасників-страховиків:

- державні агентства (напівдержавні компанії або компанії, уповноважені державою і які діють від її імені), що займаються страхуванням експортних кредитів і наданням гарантій від імені держави;
- приватних страховиків експортних кредитів, що займаються страхуванням, і наданням гарантій від свого імені (страхові компанії, що входять в міжнародні групи страховиків експортних кредитів, і дрібні національні страховики);
- міжнародні об'єднання (клуби, асоціації) страховиків експортних кредитів (основні цілі їх діяльності полягають у створенні та використанні узгоджених умов страхування експортних кредитів, обмін інформацією, експертними знаннями, консультуванні своїх членів).

Державними агентствами є спеціалізовані установи, або установи, що належать державі, або у яких держава має контрольний пакет акцій, або уповноважені державою. У табл. 1 представлено державні агентства, що здійснюють страхування експортних кредитів у різних країнах.

Таблиця 1. Державні агентства, що здійснюють страхування експортних кредитів у різних країнах світу

Країна	Рік створення	Назва страховика
Німеччина	1917 р.	EH Germany (Euler Hermes KREDITVERSICHERUNGS-AG).
	1949р.	Створено консорціум, до якого увійшли EH Germany і PVVC під керівництвом менеджменту EH Germany.
	1959р.	Створено консорціум, до якого увійшли EH Germany і PVVC під керівництвом менеджменту PWC.
Великобританія	1919р.	Створено Департамент гарантій експортних кредитів.
Франція	1927р.	Страховий захист національних експортерів і надання ним гарантій від імені уряду здійснювалися компанією SFAC (Societe Francaisc d'assurance Credit).
	1946р.	Приватна страхова компанія Coface від імені держави займається страхуванням ризиків, які не беруть під страховий захист незалежні приватні страховики.
Японія	1950р.	Створено Департамент по страхуванню експорту, імпорту і інвестицій Міністерства зовнішньої торгівлі і промисловості.
	2001р.	Створено Державне агентство NEXI (Nippon Export and investment Insurance), на яке покладені обов'язки по страхуванню експортних кредитів і інвестицій.
США	1934р.	Створено US EXIMBANK - незалежне агентство федерального уряду, що здійснює підтримку розвитку експортної діяльності в країні, переважно відносно країн, що розвиваються.
	1948р.	Створено OPIC (Overseas Private Investment Corporation).
	1961р.	Замість OPIC було створено AID (Agency for International Development).
	1971р.	Відновлено діяльність OPIC.
Чехія	1992р.	Створено корпорацію EGAP (Exportni Garancni a Pojistovaci Spolcnost, A.s.).

Розвиток приватного страхування експортних кредитів отримав поштовх у 50-60-і роки ХХ століття, коли у Західній Європі політичні ризики поступово втратили своє значення, а більшого значення набули комерційні ризики. На сьогодні Європа є центром приватного страхування експортних кредитів. На цей регіон, за різними підрахунками, припадає біля 80-85% страхових премій, які щорічно сплачуються за страхуванням експортних кредитів. У більшості інших країн приватний бізнес по страхуванню експортних кредитів розвинений у меншій мірі або із-за жорсткого контролю з боку держави, або із-за більшої поширеності інших видів кредитного захисту (факторингу та форфейтингу). Проте неухильно зростають обсяги договорів страхування експортних кредитів, що укладаються, і що надають експортерам гарантії і в інших регіонах (у США і країнах Азії).

Страхування експортних кредитів приватними страховиками з'явилося практично одночасно з державним, проте лише крупні страховики можуть бути успішними гравцями на ринку страхування експортних кредитів. Як показав досвід розвинених країн, до державного страхування завжди висувуються жорсткі вимоги.

У даний час провідними страховиками експортних кредитів є компанії "Великої трійки", до яких відносяться групи компаній Elder Hermes (34,7% світового ринку), Atradius (24,8%) і Coface (18,1%). До кожної з груп входить величезна кількість страхових компаній по всьому світу, що дозволяє називати їх міжнародними страховими групами. У той же час, у приватному страхуванні експортних кредитів частка дрібних національних страховиків є незначною.

Приватні страхові компанії, як правило, не страхують політичні ризики, реалізація яких призводить до неплатоспроможності значної кількості імпортерів, порівняно із реалізацією економічних ризиків. Передбачити наслідки реалізації політичних ризиків у більшості випадків просто неможливо. Таким чином, покриття політичних ризиків окремо чи у поєднанні з економічними ризиками у більшості країн є прерогативою

вою держави [7, с. 306].

Міжнародні об'єднання страховиків експортних кредитів (клуби і асоціації) почали формуватися в 30-х роках ХХ століття. Вони безпосередньо не займаються операціями зі страхування експортних кредитів. Головна мета їх діяльності полягає у створенні та підтримці сприятливих умов для міжнародного страхування експортних кредитів, що здійснюється як на державному, так і приватному рівні. До найвпливовіших міжнародних об'єднань страховиків експортних кредитів належать Бернський союз, Празький клуб та Міжнародна асоціація кредитного страхування і надання гарантій. Їх загальну характеристику представлено у табл. 2.

Бернський союз - неофіційна назва міжнародного об'єднання державних і приватних компаній, агентств, установ і спілок, експортних кредитів, що займаються страхуванням, і прямих зарубіжних інвестицій. Його було створено у 1934 році у Берні (Швейцарія) під назвою "Міжнародний союз, що регулює страхування експортних кредитів". Спочатку до Бернського союзу входило чотири європейських країн-членів (Великобританії, Іспанії, Італії і Франції). У 1957 році було змінено його назву на Міжнародний союз страховиків кредитів, а з початку 80-х років - на Міжнародний союз страховиків кредитів і інвестицій. У даний час союз налічує 54 члени з 44 країн світу.

Празький клуб, так само як і Бернський союз, є міжнародним об'єднанням страховиків експортних кредитів і інвестицій. Його було утворено за ініціативою генерального секретаря Бернського союзу і Європейського банку реконструкції і розвитку. Під час першої зустрічі у Празі, на якій були присутні і представники п'яти агентств, всі члени підписали Декларацію про відповідність своєї діяльності основним угодам Бернського союзу. На сьогодні клуб налічує трохи менше 30 членів, в основному з Центральної та Східної Європи.

Першою назвою Міжнародної асоціації кредитного страхування і надання гарантій була "Міжнародна асоціація страховиків експортних кредитів". Її було створено у Парижі. Назва змінилася з 2001 року у зв'язку з тим, що понад 50% її членів крім класичного кредитного страхування займаються наданням гарантій.

Отже, структура ринку страхування експортних кредитів представлена трьома групами страхових організацій: державними агентствами, страховими компаніями і міжнародними страховими асоціаціями. Державні агентства в основному здійснюють страхування від політичних і довгострокових комерційних ризиків і сприяють фінансовому захисту не тільки компаній-експортерів, але і економіки країни, що потребує підтримки галузі. Найбільші приватні страховики здійснюють страховий захист короткострокових і середньострокових експортних кредитних операцій. Страховики експортних кредитів в основному покривають ризики неплатежу в результаті настання неплатоспроможності імпортера. Діяльність міжнародних асоціацій спрямована на створення сприятливого клімату і умов, необхідних для подальшого розвитку страхування експортних кредитів, і надання консультативної допомоги всім учасникам. Кожна з груп має свої цілі і вирішує конкретні завдання на світовому ринку експортного страхування, а в цілому їх спільні зусилля сприяють фінансовій підтримці та захисту від ризиків учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Таблиця 2. Міжнародні об'єднання страховиків експортних кредитів

Назва об'єднання страховиків	Рік	Мета створення	Завдання діяльності
Бернський союз	1934 р.	Надання професійної підтримки міжнародній торгівлі.	- вироблення і застосування узгоджених умов кредитування і страхування міжнародної торгівлі; - міжнародну співпрацю у встановленні сприятливого інвестиційного клімату, розвиток і підтримка страхування інвестицій; - обмін інформацією між членами союзу, проведення експертизи і консультацій за питаннями страхування комерційних і політичних ризиків при експортному кредитуванні, іноземному інвестуванні.
Празький клуб	1993 р.	Проведення ділових зустрічей і необхідних консультацій для нових страховиків експортних кредитів та інвестицій	надання організаційної і технічної підтримки як членам клубу, так і організаціям, що мають намір страхувати експортні кредити і зарубіжні інвестиції. Організаційна підтримка передбачає надання консультацій по управлінню страховою компанією, методам залучення клієнтів, побудові системи перестрахування тощо. Технічне консультування передбачає допомогу по оцінці ризиків, що приймаються на страхування, особливостям страхування малого і середнього бізнесу, іншим видам співпраці між страховиками.
Міжнародна асоціація кредитного страхування і надання гарантій	1928 р.	Дослідження теоретичних і практичних проблем кредитного страхування і надання гарантій експортерам.	- вивчення питань страхування кредитів і надання гарантій; - забезпечення членів інформацією для полегшення їх теоретичної і практичної діяльності; - підтримка співпраці членів в міжнародних і національних інтересах, в інтересах страхувальників і страховиків.

Страхування експортних кредитів - один з найменш розвинених видів страхування в Україні. Для експортоорієнтованої ринкової економіки цей вид страхування є просто необхідним. У розвинених країнах, за оцінками експертів, на фінансову підтримку експорту витрачається в середньому 0,35% ВВП [8]. З початку 90-х років в Україні відбувається створення нормативно-правової бази, на основі якої повинна формуватися стратегія страхування експортних кредитів. Відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України "Про впровадження механізму страхування експортних та кредитних ризиків" від 17 серпня 1998 року № 1280 було визнано за необхідне створення фонду страхових гарантій "Ексімстрах", що є добровільним об'єднанням страховиків, які здійснюють страхування експортних кредитів. Згідно із статтею 3 Постанови № 1280 передбачено вступні внески страховиків-членів "Ексімстраху" у розмірі, еквівалентному не менш як 400 000 євро, та наявність окремого централізованого гарантійного фонду у складі фонду страхових гарантій, джерелами формування якого є добровільні відрахування від страхових премій за договорами страхування експортних та кредитних ризиків. При цьому участь держави обмежується входженням до складу наглядової ради Фонду представників Міністерства фінансів України, Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг та Державної митної служби України. Проте до сьогоднішнього дня державне страхування експортних кредитів у чистому вигляді в Україні не здійснюється. З цього приводу серед фахівців в Україні існує дві думки. З одного боку, підтримується ідея щодо створення державної страхової компанії, яка буде здійснювати страхування експортних кредитів. Перші спроби створити державне експортне кредитне агентство робилися в Україні ще в 2000 році, про що згадувалося у посланні Президента до Верховної Ради "Україна: Кроки в XXI століття. Стратегія економічної та соціальної політики на 2000-2004 роки". У подальшому були оприлюднені три законопроекти у 2005, 2008 і 2009 роках під різними назвами, згідно із якими передбачалося створення державної акціонерної компанії "Українська компанія страхування експорту", яка б здійснювала кредитування експортерів та їх клієнтів, страхування та перестрахування експортних кредитів, гарантування тендерних пропозицій українських експортерів і часткову компенсацію процентної ставки позичальникам. Проте, жоден із законопроектів так і не було затверджено, оскільки вони не передбачали чітких механізмів роботи Експортного кредитного агентства (ЕКА). Зараз робота держави ведеться над доцільністю затвердження нового законопроекту від 2010 року "Про державну фінансову підтримку експортної діяльності", згідно з яким має бути створено ЕКА та передбачено фінансову підтримку експортерів на рівні 650 млн грн. Представники іншого погляду дотримуються думки про недоцільність створення державної агенції. Так, голова ради Ліги страхових організацій України Філонюк О.Ф. акцентує увагу на тому, що замість створення державної агенції доречно використовувати функціонуючу страхову інфраструктуру. Він заявив, що "у більшості країн Європейського Союзу від подібної практики відмовилися" [9].

Висновки. Формування та використання ефективних механізмів страхування експортних кредитів забезпечуватиме стимулювання експорту в Україні, що є важливим для розвитку національної економіки. Експортери на світовому ринку сьогодні, по суті, не можуть продавати свої товари без відстрочення платежу, що вимагає існування належного страхового захисту. Аргументом проти створення державної агенції є те, що значна частка експорту з України здійснюється до країн з підвищеним рівнем політичного та економічного ризику [10]. Зрозуміло, що це буде впливати на зростання страхових відшкодувань, та у кінцевому рахунку - на збільшення видатків Державного бюджету України. А в умовах перманентного дефіциту Державного бюджету України це не є бажаним. Крім того, можливе зменшення конкуренції при створенні державної агенції. Таким чином, варто було б зупинитися на існуванні приватного страхування експортних кредитів. При цьому має бути встановлено жорсткий підхід до ліцензування цього виду страхування.

Література

1. Страхование: экономика, организация, управление: [учебник для вузов]: в 2 т. //СПбГУ, экон. факультет; под. ред. Г. В. Черновой.- Т.2 [А.Н. Базанов, П.А.Власов, Н.В. Комарова и др.]. - М.: "Экономика", 2010. - 671 с.
2. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посіб: 2-ге вид., випр. і доп. / За заг. ред. А.І. Кредісова. - К.: ВІРА-Р, 2002. - 552 с.
3. Пушкарьов В. Регулювання страхування експорту в Європейському Союзі та Україні: аналітично-правовий огляд // Підприємництво, господарство і право. - 2010. - №6 (174). - 131-134 с.
4. Consolidated Version of the Treaty Establishing the European Community// Official Journal C 325.- 24.12.2002. - P. 33-184
5. Клапків М.С. Страхування фінансових ризиків: Монографія. - Тернопіль: Економічна думка, Картбланш, 2002. - 570 с.
6. Страхування експортних кредитів [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://adminpravo.com.ua/index.php/2010-04-13-14-05-13/87-2010-08-20-14-02-32/1065-22.html>
7. Кох П., Кристофолини В., Герхард М. Страхование дело: Учебник. В 2 т. (пер. с нем. О.И. Крюгер и Т.А.

Федоровой. - Т.2: Виды страхования / под ред. Т.А. Федоровой. - М.: Экономистъ, 2004. - 606 с.

8. Під крилом держави [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.pumb.ua/ua/pro_bank/presa_pro_bank/pid_krilom_derzhavi

9. Філонюк О. Страхування експортних кредитів можливе і без створення державної СК [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/finance/show/strahovanie-eksportnyh-kreditov-vozmozhno-i-bez-sozdaniya-17112010114200>

10. Страхование экспортных кредитов: возможности и без создания государственной страховой компании [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.rbc.ua/ukr/finance/show/strahovanie-eksportnyh-kreditov-vozmozhno-i-bez-sozdaniya-17112010114200>

УДК 336.225

Воронкова О.М.,

к.е.н., доцент, Національного університету державної податкової служби України

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

У статті представлено авторський підхід до трактування змісту, показників та критеріїв ефективності податкового менеджменту, викладено теоретико-методологічні засади ефективності податкового менеджменту

Ключові слова: ефективність, результативність, податковий менеджмент, податкове адміністрування, податкове регулювання

В статье представлен авторский подход к трактовке содержания, показателей и критериев эффективности налогового менеджмента, представлены теоретико-методологические основы эффективности налогового менеджмента.

Ключевые слова: эффективность, результативность, налоговый менеджмент, налоговое администрирование, налоговое регулирование

The article presents author's approach to interpreting to contents, indicators and criteria of tax management efficiency; it gives the theoretical and methodological bases of tax management efficiency

Key words: efficiency, effectiveness, tax management, tax policy, tax administration, tax regulation.

Спрямованість на досягнення результатів та ефективність діяльності є визначальним фактором усіх об'єктів розвитку, в тому числі податкового менеджменту. У менеджменті ефективність - одна з найважливіших характеристик, що визначає результативність діяльності як управлінського апарату, так і організації загалом. Ефективність податкового менеджменту характеризує результативність реалізації податкової політики та діяльності його суб'єктів в особі компетентних органів влади, насамперед податкової служби.

Зважаючи на низький рівень податкових відносин в Україні, що підтверджується міжнародними рейтингами, питання ефективності в сфері оподаткування дедалі більше цікавлять науковців і практиків. Розробку даної проблематики містять окремі роботи вітчизняних вчених В.Андрущенко, Ю.Гусака, В.Мельника, Л.Олейнікової, В.Онищенко, С.Онишко, О.Тимченко, І.Четиріної, Я.Янушевич і російських дослідників Є.Іванової, О.Калініної, Д.Черніка та ін. Проте у своїй більшості вони присвячені прагматичним аспектам оцінки ефективності податкового адміністрування, зокрема податкового контролю та аудиту, або ефективності діяльності податкових органів і містять обґрунтування показників ефективності та їх розрахунок і аналіз у вузькій галузі оподаткування, обмежених відповідним функціональним напрямом податкової діяльності або її суб'єктом. В Україні відсутні дослідження загальної ефективності податкового менеджменту із систематизованою розробкою теоретичних засад та широким аналізом відповідних кількісних та якісних показників, ці питання в наукових публікаціях зачіпаються тільки фрагментарно. Тому метою даної статті є формування теоретико-методологічних засад ефективності податкового менеджменту з обґрунтуванням відповідних критеріїв та показників її оцінювання.

Дослідження ефективності податкового менеджменту треба починати з визначення її суті, тому що поняття ефективності у різних працях мають дещо різний сенс. У широкому значенні слова ефективність розуміють як співвідношення між результатом (ефектом) і витратами, що понесені для досягнення цього результату [1, С. 530]. Ефективність, зазвичай, - це характеристика якого-небудь об'єкта, що відображає його суспільну користь, продуктивність чи інші позитивні якості [2, С.358]. Окремі довідники дають визначення абсолютної ефективності як "економічної ефективності, що оцінюється співвідношенням отриманого ефекту до всієї суми витрат", а поняття "ефективний" трактують як такий, що "приводить до потрібних результатів, наслідків, дає найбільший ефект, або викликає ефект" [2, С.358]. З цієї позиції ефективність менеджменту - це оціночний показник результативності управлінської діяльності, що визначається як відношення отриманих результатів від реалізації певних управлінських рішень до витрат, які їх супроводжують

[3,4]. Тут постає питання про поняття ефективності і результативності. Деякі автори їх ототожнюють, але ми з цим не погоджуємося і підтримуємо думку класика сучасного менеджменту П. Друкера, що результативність є наслідком того, що робляться потрібні, правильні речі, а ефективність - наслідком того, що правильно створюються саме ці речі [5]. Результативність управління - це міра точності управління, яка характеризується досягненням очікуваного стану об'єкта управління, мети управління або рівнем наближення до неї. Вона пов'язана з виробничими, технологічними та управлінськими процесами, конкретними проблемами і способами їх розв'язання [6].

У менеджменті поняття ефективності найчастіше застосовується в тих випадках, коли йдеться про конкретне оцінювання. Тому ефективність менеджменту і будемо розглядати як оціночну інтерпретацію його результативності по відношенню до його затратності. Результативність визначає досягнення певного результату (ефекту), а ефективність - вартість такого досягнення. В.Андрущенко звернув увагу, що в англійській мові наявні два терміни, які перекладаються як ефективність - effectiveness та efficiency, але згідно свого етимологічного англомовного походження мають дещо різний зміст. Якщо "effectiveness" розуміє під собою сам факт досягнення мети певної діяльності, засвідчення рівня її виконання під кутом зору своєчасності, повноти задоволення потреб споживачів тощо, то "efficiency" передбачає економічний вимір діяльності, визначає вартість одиниці досягнутого результату, вимірює продуктивність працівників даної сфери за методом затрати-випуск [7, С.24]. Власні дослідження словникових джерел це цілком підтверджують. "Effectiveness" визначається як показник, який характеризує рівень досягнення поставленої мети [8, С.129], а "efficiency", як правило, характеризує продуктивність, дієвість [9, С.178]. З цієї позиції поняття "effectiveness" ототожнюється з результативністю або так званою широкою ефективністю, а "efficiency" - безпосередньо з ефективністю як економічною інтерпретацією результативності. Хоча В.Андрущенко під першим англомовним терміном розуміє функціональну ефективність, а під другим - її економічну інтерпретацію [7, С.24].

Враховуючи наявні наукові напрацювання, ми сформулювали авторське бачення поняття ефективності податкового менеджменту. Це оціночний комплексний показник його результативності, який характеризує отримані в ході управлінської діяльності результати з позиції витрат на їх досягнення, можна сказати, "рентабельність результативності". Результативність відповідно - це відповідність результуючих наслідків реалізації податкового менеджменту, які у загальному сенсі можна назвати ефектом, поставленій меті.

Якість оцінки ефективності суттєво залежить від концептуальних підходів до оціночної діяльності. В загальній теорії менеджменту виділяють декілька концепцій до визначення ефективності управління: цільову, системну, концепцію балансу інтересів, функціональну, композиційну. Їх характеристика надана в таблиці 1.

Таблиця 1. Концепції до визначення ефективності управління та їх критерії*

Концепції	Критерії визначення ефективності управління
Цільова	Ступінь досягнення поставлених цілей
Системна	Ступінь адаптації організації до свого зовнішнього середовища
Балансу інтересів	Ступінь досягнення балансу інтересів усіх зацікавлених у діяльності організації індивідумів і груп
Функціональна	Зіставлення результатів і витрат самої системи управління
Композиційна	Ступінь впливу управлінської праці на результати організації в цілому

*складено автором за [10, С.242-248].

Як бачимо, для визначення ефективності податкового менеджменту можуть бути задіяні всі вищевказані концепції, але треба зважати на певні особливості податкової практики, зокрема вітчизняної. В нашій країні це прихована наявність імперативу, коли абсолютним фіскальним індикатором успіху в адмініструванні вважається більша сума податкових платежів, зібрана у звітному періоді в порівнянні з попереднім [7, С.26], а відповідно йде постійна гонитва за збільшенням податкових надходжень. Далі будь-яке оцінювання передбачає певний комплекс статистичних даних, і в нашому випадку це дані, які насамперед торкаються діяльності податкових органів. Така інформація в нашій державі майже закрыта для широкого кола користувачів, і це пов'язано, на нашу думку, з двома чинниками. Перший - "в Україні поки що не є загальноприйнятою практика дослідження діяльності фіскальних загалом і податкових органів зокрема. На відміну від вітчизняної практики, наприклад, у США, такі дослідження є систематичними і проводяться великими дослідницькими групами кожні декілька років. ...Тут навіть найзагальніші тенденції змін мають велике значення, оскільки можливе відстеження зворотного зв'язку, тобто як ухвалені рішення у сфері адміністрування податків впливають на ефективність роботи всієї системи" [3, С.256]. Українські громадяни оцінювати загальну ситуацію та якість управлінських рішень в сфері оподаткування можуть дуже опосередковано, а це порушує вищевказаний зворотний зв'язок і не дає податковому менеджменту підвищувати свою ефективність. Другий чинник - суб'єктивний. Ми можемо припустити, що відповідна податкова інформація свідомо не збирається або замовчується саме через очікуваність негативних результатів. Це підтверджується окремими дослідженнями ефективності діяльності вітчизняної податкової служби, які показують негативні тенденції як у динаміці, так і у порівнянні з іншими країнами [3, 11, 12].

Загальною особливістю оцінювання ефективності у сфері оподаткування є те, що багато чинників і результатів не мають кількісного вираження, а деякі з них трактуються по-різному. Все вищевказане ускладнює, а у деяких випадках унеможливує застосування згаданих концепцій. Тому доцільним вважаємо залучення традиційного в зарубіжній, і зокрема російській податковій практиці ресурсного та цільового підходу до оцінювання ефективності, які оперують поняттями ресурсної та цільової ефективності. Ресурсний підхід співвідносить соціально-економічний ефект із витратами на його отримання, а цільовий визначає, яка доля із запланованих податкових процедур та дій була виконана, тобто наскільки досягаються поставлені цілі у звітному аналізованому періоді [13, С.10]. Погоджуючись зі змістом даних підходів, нам важко погодитися з поняттями ресурсної та цільової ефективності. Перша являє собою ніщо інше, як загальну ефективність, а друга - результативність. Враховуючи особливості управлінської діяльності в сфері оподаткування, в своїх дослідженнях ми притримуємося інтегрального підходу і вважаємо, що ефективність податкового менеджменту - це комплексний показник, який охоплює часткові показники (детермінанти) ефективності управлінського впливу на відповідні складові процесу оподаткування, а саме фіскальну та регулюючу ефективність. Фіскальна ефективність відображає ефективність податкового адміністрування, а регулююча - податкового регулювання. Зважаючи на те, що податкове регулювання може бути спрямоване як на економічну, так і на соціальну сферу, то регулююча ефективність розгалужується на економічну та соціальну ефективність.

Фіскальна ефективність податкового менеджменту визначається позитивними змінами фіскальних результатів функціонування системи оподаткування при певній системі реалізованих податкових рішень і характеризується наступними показниками: фактична сума податкових надходжень в структурі, динаміці та регіональному розрізі, податкове навантаження, податковий борг, суми втрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування, відстрочені (розстрочені) податкові платежі, фіскальна значимість податкових платежів (питома вага податкових надходжень в доходах бюджету), рівень виконання плану податкових надходжень до бюджету, суми донарахованих податкових платежів, суми додатково сплачених податкових платежів, ефективність діяльності податкових органів, доступність і стабільність податкового законодавства, складність податкового рахівництва, рівень добровільної сплати податків, затратність податкового адміністрування, коефіцієнт контролюючого впливу тощо.

Економічна ефективність податкового менеджменту відображає його позитивний вплив на економічні процеси в державі та характеризується наступними показниками економічного розвитку: динаміка і структура ВВП, фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування, обсяги реалізованої продукції, робіт та послуг, обсяги імпорту та експорту, інвестиції в основний капітал, стан основних та оборотних активів, рентабельність, структура народного господарства, рівень тіньової економіки та ін.

Соціальна ефективність податкового менеджменту відображає його позитивний вплив на стан соціальної сфери і характеризується відповідними показниками соціального розвитку: доходи населення, заробітна плата, кількість зайнятих, рівень безробіття, рівень податкової культури, позитивний податковий клімат тощо.

Як бачимо, в ході оцінювання ефективності податкового менеджменту використовуються різноманітні кількісні і якісні показники, які визначаються як на макро-, так і на мікрорівні, як в абсолютному, так і відносному значенні, як в натуральному, так і грошовому вимірі. Серед них необхідно вибрати найбільш репрезентативні, але ми також погоджуємося із думкою К.Швабія, що їх вибір "...в значній мірі залежить від наявної інформаційно-статистичної бази, ступеня розкриття інформації про діяльність податкових служб, масштабів наукових досліджень в цій області" [12, С.522]. Взагалі вибір показників і критеріїв ефективності податкового менеджменту і створення самої системи її оцінювання за умов постійного проведення організаційних та економічних змін в сфері оподаткування залишається проблемою як у сучасній науковій літературі, так і на практиці. Тому виникає потреба у формуванні та обґрунтуванні комплексу оціночних показників та критеріїв, впровадження яких дасть змогу забезпечити та підвищити ефективність реалізації податкового менеджменту.

З позиції податкового менеджменту можна визначити такі критерії ефективності:

- досягнення економічного або соціального ефекту в державі;
- позитивне співвідношення корисного результату від податкових рішень з затратами на його отримання;
- вирішення завдань податкової політики;
- відповідність національного оподаткування світовим стандартам;
- покращання суспільного ставлення до оподаткування.

Останнім часом з'являються наукові праці, в яких пропонується визначати ефективність менеджменту на основі показників економічності апарату управління та його результативності, що відповідає композиційній концепції. Тому до вищеозначених критеріїв додамо ефективність діяльності податкових органів.

Складність оцінювання ефективності податкового менеджменту полягає не тільки у визначенні оптимальної кількості та виборі оціночних показників, яких налічується багато і які в силу відсутності законодавчого затвердження мають різні трактування, а й специфічністю вітчизняного оподаткування в силу історичних, національних, політичних, соціально-економічних умов. Систематизуючі наявні та власні на-

працювання, пропонуємо комплекс основних показників оцінювання ефективності податкового менеджменту (табл.2).

Таблиця 2. Основні показники оцінювання ефективності податкового менеджменту*

Детермінанта		Показник	Критерій
Фіскальна		фактична сума податкових надходжень	збільшення
		фіскальна значимість податків (частка податкових надходжень у доходах бюджету)	збільшення
		податковий борг	зменшення
		суми втрат бюджету внаслідок пільгового оподаткування	зменшення
		відстрочені (розстрочені) податкові платежі	зменшення
		питома вага податкових надходжень в доходах бюджету	збільшення
		рівень виконання плану податкових надходжень до бюджету	збільшення
		суми донарахованих податкових платежів	збільшення
		суми додатково сплачених податкових платежів	збільшення
		ефективність діяльності податкових органів	збільшення
		доступність і стабільність податкового законодавства	наявність
		складність податкового рахівництва тощо	зменшення
		рівень добровільної сплати податків	збільшення
Регулююча	Економічна	коефіцієнт контролюючого впливу	зменшення
		затратність податкового адміністрування	зменшення
		ВВП	збільшення
		податкове навантаження	зменшення
		фінансовий результат від звичайної діяльності до оподаткування	збільшення
		обсяги реалізованої продукції, робіт та послуг	збільшення
		обсяги імпорту та експорту	збільшення
	Соціальна	інвестиції в основний капітал	збільшення
		рентабельність	збільшення
		рівень тіньової економіки	зменшення
		доходи населення	збільшення
		заробітна плата	збільшення
		кількість зайнятих	збільшення
		рівень безробіття	зменшення
		рівень податкової культури	підвищення
		позитивний податковий клімат	наявність

*складено автором

Як бачимо, фіскальна ефективність визначається за результатами прямої дії, а регулююча - за результатами зворотного зв'язку. Відповідно при оцінці ефективності податкового адміністрування здебільшого використовуються показники, які базуються на сумі податкових надходжень, а податкового регулювання - показники соціально-економічного розвитку.

Досліджуючи питання ефективності податкового менеджменту, ми зіткнулися з тим, що проблематика ефективності та результативності податкового адміністрування та його окремих складових, зокрема податкового контролю, в останні роки опрацьовувалася багатьма науковцями [7, 11, 12, 14, 15, 16, 17], а ефективності податкового регулювання майже не розроблена.

Зважаючи на вищевказане, можна зробити висновок, що наявний досить широкий перелік чинників ефективності в сфері оподаткування як за її окремими складовими, зокрема податкового адміністрування, податкового контролю і аудиту, діяльності податкових органів, так і податкової системи взагалі. Майже не висвітленими в науковій літературі залишилися показники ефективності податкового регулювання та податкового менеджменту, хоча окремі чинники і розглядаються при аналізі загальної ефективності системи оподаткування (податкової системи). Тому на основі проведеного дослідження пропонуємо ряд висновків, які дозволять в певній мірі вирішити проблему оцінювання ефективності податкового менеджменту в частині теоретико-методологічного забезпечення.

1. При оцінюванні управлінської діяльності використовують показники результативності та ефективності. Враховуючи наявні наукові напрацювання та результати власних досліджень, сформульовано авторське трактування ефективності та результативності податкового менеджменту. Ефективність податкового менеджменту - оціночний показник його результативності, який характеризує отримані в ході управлінської діяльності результати з позиції витрат на їх досягнення. Результативність податкового менеджменту - це відповідність результуючих наслідків його реалізації, які у загальному сенсі можна назвати ефектом, поставленій меті.

2. Ефективність податкового менеджменту - комплексний показник, який включає часткові показники (детермінанти) ефективності управлінського впливу на відповідні складові процесу оподаткування, а саме фіскальну та регулюючу ефективність. Фіскальна ефективність відображає ефективність податкового ад-

міністрування, а регулююча - податкового регулювання. Зважаючи на те, що податкове регулювання може бути спрямоване як на економічну, так і на соціальну сферу, то регулююча ефективність розгалужується на економічну та соціальну ефективність.

3. Аналітичні розрахунки показників ефективності у сфері оподаткування складні і часто неоднозначні через відсутність єдиної методологічної бази та закритість або відсутність певної податкової інформації. Переважна більшість з показників ефективності податкового менеджменту може бути охарактеризована лише на якісному рівні. Числовому виміру та аналізу піддаються лише окремі показники.

4. При оцінці ефективності податкового менеджменту важливе місце займають чинники зворотного зв'язку з платниками податків. Від урегульованості взаємовідносин з платниками значною мірою залежить успішність податкової політики держави та сприйняття відповідних урядових рішень [18]. Розуміння необхідності сплати встановлених податків та психологічна готовність платників віддавати на загальнодержавні потреби частину власних коштів дозволяють суттєво підвищувати ефективність оподаткування взагалі і податкового менеджменту зокрема.

5. Подальші дослідження ефективності податкового менеджменту доцільно спрямувати на вдосконалення оціночних показників та методик відповідних аналітичних розрахунків.

Література

1. Осовська Г.В. Основи менеджменту: Навч. Посібник для студентів вищих навчальних закладів / Г.В. Осовська. - К.: Кондор, 2003. - 556с.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та СД) / Уклад. і голов. ред. В.Т.Бусел. - К.; Ірпін: ВТФ "Перун", 2007. - 1736 с.: іл.
3. Податкова політика України: стан, проблеми, перспективи: Монографія / П.В.Мельник, Л.Л.Тарангул, З.С.Варналій та ін.; за ред. З.С.Варналія - К.: Знання України, 2008. - 675с. - С.237.
4. Ситниченко В. Сучасні системи методи управління ефективністю як інструмент виходу з кризи / В. Ситниченко // Стандартизація. Сертифікація. Якість. - 2009. - №3. - С. 57- 61.
5. Drucker P. Effective management Reformance. - L., 1974.
6. Федулова Менеджмент організацій. - [Електронний ресурс] http://pidruchniki.com.ua/14200417/menedzhment/rezultativnist_efektivnist_menedzhmentu
7. Андрущенко В.А. Ефективність адміністрування податків за критеріями Світового банку / В.А.Андрущенко. - Міжнародне співробітництво України в сфері оподаткування. Реформування податкової служби України відповідно до європейських стандартів: зб. матер. наук.-практ. конференції, 23 жовтня 2009 р. / Держ. подат. амін. України, Нац. унів. ДПС України, Наук.- досл. центр з пробл. опод. - Ірпін: Нац. унів. ДПС України, 2009р. - 418с.
8. Шимків А. Англо-український тлумачний словник економічної лексики / А.Шимків. - К:Вид. Дім "Києво-могилянська академія", 2004. - 429с.
9. Англо-русский словарь. 20000 слов / Под ред. О.С.Ахмановой и Е.А.М. Уилсон. Изд. 27-е, стереотип. - М: "Русский язык". - 1978. - 640с.
10. Грушева А.А. Опорний конспект лекцій з курсу "Менеджмент" / А.А.Грушева - Ірпін: НУДПСУ, 2010. - 273с.
11. Мельник В.М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу: Монографія / В.М.Мельник. - К.: "Комп'ютерпрес", 2006. - 277с.: іл., табл.
12. Швабій К.І. Ефективність адміністрування податків в Україні: методологія та аналіз / К.І.Швабій // Фінансова система України. Збірник наукових праць. - Острого: Вид-во НаУ "Острозька академія", 2007. - Вип.9. - Ч.3. - с.520 - 527.
13. Калинина О.В. Оценка эффективности российской налоговой системы / О.В.Калинина // Финансы и кредит. - 2011. - №11 (443). - С.10 - 14.
14. Онищенко В. Оцінка ефективності податкового контролю / В.Онищенко // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. - Випуск № 186: У 4 т. - Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. - С.178-187.
15. Четирина І.М. Ефективність діяльності податкових органів у реалізації механізму державного контролю за стягненням податків / І.М.Четиріна // Держава та регіони: Серія Державне управління. - 2008. - №1. - с.231-235.
16. Тимченко О.М. Ефективність податкового аудиту в Україні / О.М.Тимченко // Економіка і держава. - 2009. - №3. - с. 19-22.
17. Олейнікова Л.Г. Підвищення фінансової й економічної результативності податкового адміністрування в Україні / Л.Г.Олейнікова // Фінанси України. - 2011. - №10. - С.47-59.
18. Мельник Д. Ю. Налоговый менеджмент / Д.Ю.Мельник. - М.: Финансы и статистика, 2000. - 352с.: ил., табл.

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЙОГО ПРІОРИТЕТНИХ ФУНКЦІЙ

Стаття присвячена формуванню дефініції - податкове регулювання банківської діяльності. Визначення основних функцій податків та податкової політики, що мають принципове значення при дії податкового регулювання банківської діяльності.

Ключові слова: податкове регулювання банківської діяльності, банківська діяльність, банківське регулювання, податкове регулювання, функції податків, функції податкової політики.

Статья посвящена формированию дефиниции - налоговое регулирование банковской деятельности. Определение основных функций налогов и налоговой политики, имеющие принципиальное значение при действии налогового регулирования банковской деятельности.

Ключевые слова: налоговое регулирование банковской деятельности, банковская деятельность, банковское регулирование, налоговое регулирование, функции налогов, функции налоговой политики.

The article is devoted to the definition - the tax regulation of banking activities. Determination of the basic functions of taxes and tax policies that are fundamental to the validity of the tax regulation of banking activities.

Key words: tax regulation of banking, banking, banking regulation, tax regulation, tax function, the function of tax policy.

Як свідчить світовий досвід, у тому числі й досвід останніх років, ефективне функціонування ринкової економіки, незважаючи на властиві їй самоорганізацію та саморегулювання, неможливе без державного регулювання економічних та соціальних процесів на рівні суспільства, регіонів та суб'єктів господарювання.

Банки є дієвим інструментом держави у реалізації його економічної політики. Банківська система, як елемент ринкової інфраструктури, забезпечує розвиток економіки. Адже грошово-банківська система є потужним джерелом доходів державного бюджету завдяки податковому регулюванню банківської діяльності. Податкове регулювання грошово-кредитної банківської діяльності є також важливим і з огляду на безпеку та стабільність розвитку економічної системи: ефективне та безпечне функціонування економічної системи держави значною мірою залежить від організації роботи її грошово-банківської системи [1, с. 251].

Актуальність дослідження полягає в тому, що податкове регулювання банківської діяльності в Україні через використання певних податкових важелів, має багатогранний вплив не лише на банки але й на структуру економіки країни.

Метою статті - формування дефініції податкового регулювання банківської діяльності, вибір критеріїв оптимального податкового регулювання та основних функцій з прикладом практичного застосування.

Досягнення цієї мети реалізується через постановку та вирішення наступних завдань, що мають принципове значення при формуванні визначення "податкове регулювання банківської діяльності", а саме :

1. проаналізувати значення таких термінів, як банківська діяльність, банківське регулювання, податкове регулювання для формулювання терміну податкове регулювання банківської діяльності.
2. визначити напрямки оптимального податкового регулювання шляхом вибору реалізації певних функцій.
3. обґрунтувати практичну значимість податкового регулювання банківської діяльності.

Та перш за все потрібно дати визначення терміну - "податкове регулювання банківської діяльності" через відсутність такого. В сучасній науці широко розглядається значення термінів - банківська діяльність, банківське регулювання, податкове регулювання, розглянемо ці формулювання для визначення вищезазначеного терміну.

Кириченко О.А. надає коротке визначення, де під банківською діяльністю мається на увазі діяльність банку з метою отримання прибутку [2, с.29]. В Законі України "Про банки і банківську діяльність" від 01.06.2010 N 2289-VI (зі змінами та доповненнями) банківська діяльність трактується як залучення у вклади грошових коштів фізичних і юридичних осіб та розміщення зазначених коштів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик, відкриття і ведення банківських рахунків фізичних та юридичних осіб [3, с.32].

Ващенко Ю.В. пропонує розглядати банківську діяльність в широкому та вузькому розумінні, де в широкому розумінні під банківською діяльністю розуміються всі види операцій, які можуть здійснювати відповідно до законодавства про банки, а у визначених законом випадках - інші юридичні особи. У вузькому розумінні банківська діяльність включає в себе лише ті операції, які виділяють банк з числа інших фінансово-кредитних установ [4, с.107].

У сучасному розумінні банківська діяльність - це широкий спектр відносин, що передбачає і визначає фінансово-економічну спроможність і потенціал держави: підприємницьку діяльність - самостійну на влас-

ний ризик з метою одержання прибутку; діяльність банків як самостійних суб'єктів господарювання; владно-організаційну діяльність Національного банку України як центрального банку держави - особливого органу державного управління, наділеного державою владними повноваженнями і виключними функціями у сфері грошового обігу [5, с.62], зазначає професор В.Л. Ортинський, і на нашу думку це є найбільш точне визначення.

На сьогодні не існує єдиного визначення поняття "банківське регулювання". Наведемо основні з них. Єрпілева Н.Ю. розуміє банківське регулювання як "систему специфічних правил поведінки нормативного характеру, сформульованих державними органами, іншими владними структурами, а також недержавними саморегульованими організаціями, метою яких є обмеження банківської активності і, головним чином, банківських операцій". Литвин Н. вважає, що під банківським регулюванням потрібно розуміти сукупність різноманітних методів і засобів (інструментів), за допомогою яких держава впливає на діяльність банків з метою реалізації цілей грошово-кредитної політики та здійснює нагляд (контроль) за дотриманням банками встановлених вимог. Василенко Е.М. та Маршавіна Л.Я. вважають, що банківське регулювання - це формулювання і видання уповноваженими відомствами конкретних правил або приписів (інструкцій), які базуються на діючому законодавстві і визначають структуру і способи ведення банківської справи. Як бачимо, наведені визначення не враховують вимогу щодо фінансової стійкості банку та його сталого розвитку. Л.А. Ключко, на нашу думку надає більш точне визначення банківського регулювання, яке пропонує трактувати: " як комплекс заходів, що вживається відповідними державними органами влади для підтримання фінансової стійкості та сталого розвитку комерційних банків і банківської системи в цілому, а також для обмеження негативних наслідків різноманітних ризиків" [6, с.40].

Як зазначає Іванов Ю. однією з найважливіших і найбільш ефективних складових державного регулювання є податкове регулювання, об'єктами якого виступають соціально-економічні процеси на макро-, мезо- та макrorівнях. Цей термін широко використовується науковцями як один з базових елементів понятійного апарату сучасної податкової теорії[7, с.39].

У глосарії бюджетних термінів податкове регулювання розглядає як "сукупність мір непрямого впливу держави на розвиток виробництва шляхом зміни норми вилучення до бюджету за рахунок пониження або підвищення загального рівня оподаткування: ставки прямого індивідуального прибуткового податку, податку на прибуток підприємств, непрямих податків"[8].

На нашу думку дане визначення не є вичерпним, тому що застосування податкового регулювання не обмежується виключно виробництвом та зміною ставок податків.

Також ми не погоджуємось із думкою Н. Зайця про те що податкове регулювання є одним з найбільш динамічних й мобільних елементів податкового механізму в сфері державного податкового регулювання, де його основу складає система економічних заходів оперативного втручання у хід виконання податкових зобов'язань[9, с.130]. Адже інструменти податкового регулювання далеко не завжди мають оперативний характер. У випадку, коли їх застосування спрямовано на досягнення стратегічних, основоположних цілей соціально-економічної системи (національного господарства) цілей, і зазвичай, не може бути отриманим в тому ж періоді, в якому реалізується регульовальний вплив. До них належать, наприклад, стимулювання інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів господарчої діяльності і громадян, заходи податкової політики, спрямовані на детінізацію економіки й легалізацію об'єктів оподаткування та ін.

Протилежного підходу до податкового регулювання дотримується І. Фокіна, яка вважає, що податкове регулювання економіки, як основний елемент податкового механізму, покладено в основу довгострокових стратегічних цілей держави, спрямованих на забезпечення економічної стабільності та стимулювання економічного зростання[10, с.12].

Серед визначень податкового регулювання окремих напрямків соціально-економічного розвитку слід відзначити позицію В. Грушко та Л. Кошембар, які під податковим регулюванням інвестиційної активності розуміють здійснення державою за допомогою механізмів оподаткування певних заходів, спрямованих на регулювання обсягів, якості й напрямів інвестування суб'єктів господарювання всіх форм власності, досягнення рівноваги між попитом і пропозицією на інвестиційному ринку .

Під податковим регулюванням Р.П. Жарко пропонує розуміти комплекс дій державних органів, спрямованих на зміну параметрів податкової системи та податкового механізму з метою досягнення певних соціальних та економічних цілей[11, с.18].

У своїй праці Ю. Іванов, податкове регулювання розкриває як, активний та цілеспрямований вплив держави на учасників економічних відносин за допомогою засобів та інструментів податкової політики з метою досягнення бажаних соціально-економічних результатів. Саме через податкову політику держава не тільки формує джерела фінансування суспільно необхідних витрат, реалізуючи фіскальну функцію податків, але й забезпечує створення потрібних передумов до структурної перебудови національної економіки та її зростання[7, с.41]. Ми погоджуємось із вищезазначеним терміном, як таким що найбільш точно і повно розкриває значення податкового регулювання.

По-перше, податкове регулювання - це процес, на відміну від функції податків, які являють собою явище.

По-друге, податкове регулювання передбачає свідоме використання податків (регульовальна функція податків діє об'єктивно, незалежно від волі суб'єктів оподаткування).

По-третє, податкове регулювання як процес реалізації регулюючої функції потребує певних дій з боку органів, перш за все, законодавчої влади. Усвідомлення можливості впливу податків на ті чи інші соціально-економічні процеси ще не є достатнім. Для того, щоб досягти бажаних результатів в сфері соціально-економічного розвитку необхідними уявляються активні дії, які "запускають" та підтримують процес податкового регулювання.

По-четверте, податкове регулювання є цілеспрямованим процесом, сфокусованим на отримання певних результатів, тобто вирішення конкретних завдань та досягнення конкретних цілей соціально-економічного розвитку.

Отже, податкове регулювання як процес базується на свідомому, активному й цілеспрямованому використанні існуючої, незалежно від волі суб'єктів управління, регульовальної функції податків задля отримання певних соціально-економічних результатів. Тобто регулююча функція податків виступає основою податкового регулювання.

Податкове регулювання банківської діяльності - цілеспрямований комплексний процес використання засобів та інструментів впливу податкової політики на банківську діяльність з метою стимулювання чи стримування надання банківських послуг для отримання позитивних соціально-економічних результатів. Стимулювання чи стримування буде забезпечувати розвиток національного виробництва за рахунок довгострокового чи короткострокового банківського кредитування інколи з утисками фінансових інтересів банківської сфери в короткостроковій перспективі і розвитком в довгостроковій. В даному процесі вагому роль повинен відігравати державний етатизм, через цілеспрямоване податкове регулювання банківської діяльності.

Не можна не помітити, що в Україні в останні 3-5 років взаємодія податкової і банківської систем активно висвітлюється в економічній періодиці і публіцистиці, у виступах офіційних державних посадових осіб. На думку Сербіної О.Г. в економічній літературі розглядаються 2 підходи щодо оцінки рівня оподаткування банків.

За першим підходом рівень оподаткування банків є недостатній і тому податкове навантаження необхідно посилити. При цьому виділяються такі головні аргументи [12,с.202]:

- банківська діяльність є посередницькою і тому належить до невиробничої діяльності. Ця діяльність пов'язана не з виробництвом і первинним розподілом, а тільки з перерозподілом національного доходу. Не важко встановити, що дана аргументація має свої витоки у класичній політекономії (Адам Сміт) і критичній політекономії (Карл Маркс). Адже саме А. Сміт і К. Маркс вважали працю банкіра непродуктивною, а з цього випливало, що банківська сфера є вторинною щодо сфери матеріального виробництва, і окрім цього, не бере участі у створенні реального ВВП. Все це виправдовувало підвищення податків на банки з метою розвитку реального виробництва, а не другорядного банківського сектора;

- відносно занижений порівняно із створеним ВВП рівень оподаткування банківського сектора. Інакше кажучи, підвищення ставки податку на прибуток забезпечує дотримання принципу рівномірності або справедливості оподаткування, який вимагає сумірності обкладання за платоспроможністю платників податків.;

- відносно висока у сфері обігу (до якої належать банківські установи) швидкість обігу капіталу, що дає змогу за класичною політекономічною теорією при тій самій величині капіталу (порівняно зі сферою матеріального виробництва) отримувати вищий прибуток. По-своєму вищий прибуток у сфері обігу визначає тут і вищу норму прибутку, ніж у сфері матеріального виробництва. Відносно вищий рівень норми прибутку у сфері обігу і банківській сфері, зокрема, зумовлений низькими показниками вартості основного капіталу порівняно з промислово-виробничою сферою. Окрім цього, ринок посередницьких (в тому числі банківських) послуг у перехідних до ринку економіках є ненасиченим, що природно підвищує попит і ціну на банківські послуги[12, с.203].

За другим підходом до оподаткування банківської діяльності обґрунтовується необхідність зниження податкового навантаження банківського сектора з метою більшого залучення ресурсів банків у реальну економіку [12, с.203].

Прихильники цього підходу вказують, що високі податки на прибуток банків знекровлюють їх, посилюють нестабільність банківської системи. За цих наслідків неприпустимо встановлювати для банків більші податкові ставки на прибуток, ніж для підприємств інших галузей та видів діяльності. Окрім цього, високий податковий тиск на банки негативно впливає на величину процентних ставок за кредит[12,с.204].

Стосовно вище викладеного маємо наступні зауваження:

- по перше: нестабільність в роботі банківської системи визвано дотриманням неефективної структури кредитних ресурсів(як приклад - криза в банківській діяльності котра розпочалась з 2008 р.);

- по друге: більш доцільно було б не створювати умови для накопичення капіталу банку за рахунок зменшення оподаткування прибутку, а для економіки держави - прибуток банків зробити регульованим через встановлення граничного відсотку рентабельності.

Проблема вибору конкретних напрямів податкової політики відносно фінансових посередників, залежить від того, які функції визнана реалізувати податкова система[13, с.34], адже "те чи інше трактування функцій податків не просто висвітлює їх сутність у минулому і теперішньому часі, а фактично визначає напрямок теоретичного конструювання та практичного використання цього механізму перерозподілу суспільних доходів у майбутньому"[14, с.163].

Переважає більшість сучасних дослідників теорії оподаткування виділяє дві базових функції податків: фінансову та регулюючу. Сутність фінансової функції полягає в тім, що саме за допомогою податків і зборів забезпечується наповнення бюджетів всіх рівнів і відповідно реалізація функцій держави. Фінансова функція забезпечує: формування дохідної частини бюджету та загальнодержавних цільових фондів; рівномірний розподіл сум податкових надходжень між ланками бюджетної системи; стабілізацію загальнодержавного та регіонального рівня соціального забезпечення громадян та забезпечення соціальних гарантій; досягнення високого рівня соціальної інфраструктури; забезпечення потреб науки, освіти, охорони здоров'я та навколишнього середовища, оборони та управління[7, с.42].

Держава не повинна задовольнятися тільки фінансовим призначенням податків, адже податки які вводить держава, впливають на економічну поведінку платників в сфері виробництва, споживання, накопичення.

Важливою є регулююча функція податків. Її сутність полягає в перерозподілі вартості валового національного продукту між державою та платниками податків - юридичними та фізичними особами. Податки, через цю функцію, забезпечують механізм, балансу особистих та загальнодержавних інтересів. Метою цієї функції є забезпечення безперервності інвестиційних процесів, зростання фінансових результатів бізнесу, сприяння зростання грошових коштів.

Регулююча функція податків реалізується через:

- визначення системи оподаткування, яка діє в державі, її удосконалення, заміну існуючих податків іншими, удосконалення чинних податків, методики їх розрахунку та сплати;
- ефективність застосування податків, яка залежить від їх прогресивності, можливості отримання будь-яких пільг та загального зменшення сплати податкового платежу в межах чинного законодавства;
- визначення податкових ставок. Держава встановлює ставки оподаткування з податків і здійснює їх диференціацію відповідно до діючої системи та особливостей розвитку економіки [15, с.127].

Щодо наявності інших функцій - погляди фахівців суттєво різняться, що можна прослідкувати виходячи із даних таблиці 1 [7, с.40] котру розробив в ході своїх досліджень д.е.н, професор Іванов Ю.

На нашу думку функції податків потрібно розглядати в розрізі функцій податкової політики. Особливість

Наукові підходи до якісного складу функцій податків

Джерело	Функції податків										
	фінансова	регулююча	економічна	розподільча	розподільча (соціальна)	соціальна	стимулююча (заохочувальна)	дестимулююча (обмежувальна)	накопичувальна	контрольна	структуротвірна
М. Білик, І. Золотко, О. Горбунова та ін., О. Дахно, Л. Котенко, Г. Фадеева, П. Мельник, Й. Кулішер, Озеров, О. Перов, О. Толкушкін, А. Поддєрьогін та ін., А. Соколовська, В. Федосов та ін., Д. Черник	+	+									
Ю. Семенов	+										
І. Лютий, А. Дрига, М.Петренко	+				+						
В. Родіонова та ін.				+							
М. Куцин, В. Калюжний,											
О. Мозенков, В. Баликін	+		+	+						+	
В. Буряковський та ін.,											
В. Захожай, Л.Омелянович та ін., Л. Ходов	+	+				+					
М.Свердан	+	+					+				
Л. Дікань, Т. Воїнова	+		+			+					
В.Мельник	+						+	+			
А.Балабанов, И.Балабанов	+	+		+			+				
Є.Євстигнєєв, І. Майбуrow	+	+				+				+	
А. Бризгалін, М. Миляков	+	+			+		+			+	
А.Зюнькін	+	+		+			+			+	
Е. Алісов, Т. Калінеску та ін.,											
М. Кучерявенко	+	+		+			+		+	+	
В. Новицький	+			+			+	+			+

полягає в тому, що при визначенні податкової політики застосовують в дію одну із основних функцій ко-тра і визначає напрям податкової політики. Функції податків застосовуються комплексно, але з визначенням основної та похідної.

Якщо визначати податкову політику держави то перш за все потрібно визначити які функції виконує дана політика. Якщо основною метою є наповнення державного бюджету, тоді різко та не обґрунтовано підвищують ставки податків, при чому не одного, а декількох найбільших бюджетонаповнюючих податків не зважаючи на фінансовий стан і розвиток суб'єкта господарювання. В цій ситуації основною стає фіскальна функція податкової політики. Це може призвести до короткострокового наповнення додаткових бюджетних надходжень (як було на початку 90-х. років минулого століття). В довгостроковій перспективі податкові надходження до бюджету зменшаться, так як попередньо вилученні додаткові кошти з обігу негативно вплинуть на фінансовий стан суб'єктів господарювання (в деяких випадках призвівши навіть до згортання їх діяльності). Тільки фіскальну функцію, як визначальну в формуванні податкової політики, щодо оподаткування банківської діяльності, на нашу думку, не можна застосовувати в довгостроковій перспективі. Її використання доцільне лише на короткий термін часу у зв'язку з негативною надзвичайною ситуацією.

На нашу думку було б доречно розвивати структуро-регулюючу функцію податків, яка має забезпечити оптимальну структуру банківських кредитних ресурсів у відповідності з програмами економічного розвитку України та довгостроковим бюджетним плануванням. За допомогою структуро-регулюючої функції можна буде змінювати структуру валового внутрішнього продукту.

Необхідно створити такі умови діяльності банківської сфери, де банки надаватимуть перевагу довгостроковим кредитам національному виробнику товарів, робіт, послуг, а не споживчим кредитам для потреб фізичних осіб. Така позиція обумовлена тим, що з розвитком підприємств створюватимуться нові робочі місця, збільшуватиметься товаровиробництво. Відповідно громадяни маючи стабільні заробітні плати зможуть дозволити собі купувати додаткові товари. Іншими словами зі збільшенням пропозиції на товари, роботи, послуги буде збільшуватись і забезпечуватись попит. Це призведе до фінансової стабільності підприємств, держави в цілому і в тому числі - через накопиченні у сфері виробництва та споживання додаткові ресурси - стабільності та розвитку банківської сфери. На нашу думку саме структуро-регулююча функція податків у банківській сфері буде виконувати ці завдання. Доцільність використання цієї функції полягає в тому що не потрібно буде змінювати чи формувати нову структуру економіки, а її можна отримати шляхом кредитного регулювання. Функцію структуро-регулювання для оподаткування банківської діяльності можна реалізувати за допомогою встановлення шкали оподаткування, де при наданні кредитних коштів для розвитку підприємництва оподатковувати прибуток від даних операцій за нижчою ставкою, а для пріоритетних галузей на певному етапі розвитку за мінімальними ставками податку на прибуток. Також в ході регулювання доцільно встановлювати та використовувати - граничний розмір рентабельності банківської діяльності.

Національна податкова політика повинна враховувати відносно новий аспект глобалізації світової економіки - міжнародну податкову конкуренцію, яку в своїй сумісній праці Кріс Едвардс та Данієл Мітчел назвали "Велика Конкурентна Битва". Дану "Битву" зможуть виграти тільки ті держави котрі.. "передивляться свої податкові кодекси в ім'я створення максимально привабливого ділового клімату"[16, с.250]. Тобто в своїй діяльності будуть керуватись регулюючою податковою функцією, для поліпшення роботи податкової системи, як для підприємців так і держави в майбутньому.

З іншого боку варто зазначити, що податки в державі виконують функцію і регулюючу і фіскальну. При чому дії регулювання та фіску відбуваються одночасно. Тобто не можливо під час регулювання розмірів ставок тих чи інших податків, встановлення шкали оподаткування, визначенні операцій що оподатковуються не виконувати функцію фіску, адже кошти повинні надходити до державного бюджету, але в розмірі - залежному від напрямку податкової політики.

Можна погодитися з А. Соколовською в тім, що "незалежний від волі держави вплив податків на економічну поведінку платників є наслідком самого факту вилучення частини індивідуальних і корпоративних доходів..." [7,с.41]. Разом з тим, на наш погляд, теза про те що регулятивний вплив податків є виключно результатом виконання ним фіскальної функції, уявляється дискусійною. Якщо виходити з неї, регулюючу функцію податків слід розглядати як похідну від фіскальної або як наслідок її реалізації, що, по суті, є монофункціональним підходом до природи податків. На нашу думку, наведена вище цитата свідчить не про підпорядкованість, а про наявність тісного взаємозв'язку між цими двома функціями, який обумовлений сутнісними характеристиками податків як економічної категорії. Крім того, економічна поведінка платників податків обумовлена не тільки фактом вилучення державою частини їх доходів, але й визначається умовами цього вилучення, тобто порядком оподаткування, а також особливостями та співвідношенням інших елементів податків.

Причому, як зазначає В. Федосов та ін., "регулююча функція податків є об'єктивним явищем ... вплив податків відбувається незалежно від волі держави, яка їх установлює". Інакше кажучи, навіть у випадку, коли новий податок вводиться винятково з фіскальними цілями, його впровадження викликає певну реакцію

платників, яка, відповідно, зумовлює відповідні зміни соціально-економічних процесів та їх наслідків на мікро-, мезо- та макрорівні. Саме цим обумовлене виділення регулюючої функції в окрему самостійну та виключно важливу функцію податків[7, с.42] .

На нашу думку податкове регулювання банківської діяльності на сучасному етапі має здійснюватись за допомогою більш визначеної - структуро-регулюючої функції податків шляхом етатизму. Тобто структуро-регулююча функція податків загалом, та банківської діяльності в цілому повинна мати визначальний характер. Так як банки є монополістами в наданні деяких послуг (транзакція, розрахунково-касові операції) держава повинна втручатись в становлення вартості плати за надані послуги, це також буде одним із інструментів етатизму.

Щоб на прикладі показати значення податкового регулювання банківської діяльності, та його зв'язок з використанням функцій податків та податкової політики розглянемо податок на дебетові банківські транзакції на прикладі зарубіжних країн, котрі застосовують в своїй практичній діяльності даний податок. Податок на банківську транзакцію протягом останніх десятиліть (після 1988 р.) застосовується у ряді країн Латинської Америки (Аргентині, Бразилії, Колумбії, Еквадорі, Перу і Венесуелі). Цей податок в даних країнах має не стільки регулююче, скільки фіскальне призначення. В Бразилії він вводився в періоди економічної кризи з метою швидкого нарощування доходів бюджету.

Як свідчать результати проведених спеціальних розрахунків, застосування податку на банківські транзакції призводить до втрат добробуту. Висловлені у відношенні до отриманих урядом доходами вони склали у Венесуелі 30%, Колумбії - 35% та Еквадорі - 45%. Крім того, мають місце втрати фінансових посередників - 28% у Венесуелі, 41% в Колумбії і 47% в Еквадорі в розрахунку на кожен долар сплачених банками податків. У той же час у Бразилії таких істотних негативних наслідків введення податку не спостерігалось[17, с.396].

Рахуємо доцільним використати зарубіжний досвід у вітчизняній практиці.

Однак у праці Вишневецького В.П. "Налогообложение: теории, проблемы, решения" податок на банківську транзакцію розглядається як негативне явище в економіці.

Якщо виходити із нашої вищезазначеної класифікації функцій, то при введенні податку на банківську транзакцію ним буде виконуватись на перший погляд тільки фіскальна функція.

На нашу думку даний податок доцільно використовувати, але не копіювати його точну модель із зарубіжних країн, (маючи на меті їхню ціль - збільшення доходів державного бюджету), а створити свій механізм оподаткування банківської сфери, адаптований під внутрішній ринок, шляхом проведення науково-обґрунтованих досліджень. Необхідно поставити основною ціллю - унеможливлення встановлення монопольних цін на надання транзакційних послуг. Адже до досвіду встановлення надмірно високих ставок за транзакційні послуги, на період світової фінансової кризи (2008 р. - по теперішній час), звертаються все більше і більше банківських установ, користуючись монопольним становищем на ринку наданні цих послуг. Фіскальна ефективність даного податку також повинна зберігатись, але без вимивання капіталу платників податку.

Навіть консервативний Європейський Союз також має на меті ввести податок на банківські транзакції (йдеться в затвердженій резолюції з фінансового регулювання на сесії Європарламенту). "Якщо введення цього податку на світовому рівні виявиться недосяжним, Євросоюз мусить піти на це в односторонньому порядку"[18] Та даний податок на думку євродепутатів має "обмежувати зацікавленість фінансових інститутів у надмірно ризикованих капіталовкладеннях", тобто буде задіяна регулююча функція податкової політики для забезпечення стабільності фінансових інститутів. Європарламент закликав Єврокомісію і Раду ЄС "розробити план оподаткування фінансових транзакцій" і прийняти рішення, "яким чином можна налаштувати цей податок на протидію небажаним транзакціям, з метою запобігання повторенню глобальної фінансової кризи" 2008-2009 років[18].

Підводячи підсумок можна сказати, що податкове регулювання банківської діяльності як ніколи є актуальним для України. Адже банківська діяльність в державі може стати рушійною силою розвитку підприємницької діяльності, у вигляді інвестування та надання кредитів останнім. Тому в податковій політиці держави щодо банківської діяльності повинна привілеювати структуро-регулююча функція котра на меті буде мати розвиток банківської сфери, на вищезазначеному прикладі - введення шкали оподаткування податку на прибуток, та застосування мінімальної ставки оподаткування на прибуток від надання довгострокових кредитів суб'єктам господарювання.. Та інколи задля захисту інтересів підприємців (так як вони є основними користувачами банківських послуг, і відповідно вартість даних послуг впливає на їх подальший розвиток), структуро-регулююча функція для банківської діяльності може набувати і жорсткий характер дій в короткостроковій перспективі, так як це було показано на прикладі податку на банківську транзакцію, та на прикладі введення норми рентабельності на прибуток банківського сектора.

Література

1. Сербина О.Г. Суть та структура податкового механізму регулювання банківської діяльності // Науковий вісник НЛТУ України. - 2008. - № 18.3. - С.251-257

2. Банківський менеджмент: Навчальний посібник / [Кириченко О.А., Гіленко І.В., Роголь С., Сиротян С.В., Нємой О.] - К.: Знання-Прес, 2002. - 438 с.
3. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 01 червня 2010 №2289-VI- ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, N 5-6, ст.30
4. Ващенко Ю.В. Банківське право: Навчальний посібник / Ю.В. Ващенко - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 344 с.
5. Ортинський В.Л. Основи права України : Видання друге, доповнене і перероблене / В.Л. Ортинський - Львів: Оріяна-Нова, 2005. - 368 с.
6. Ключко Л.А. Регулювання банківської діяльності в Україні та шляхи її вдосконалення // Науковий вісник НАДПС України (економіка, право). - 2005. - № 5 (32). - С.38-43
7. Іванов Ю.Б. Функції податків та податкове регулювання // Формування ринкової економіки в Україні. - 2009.- № 19.- С. 36-43
8. Глоссарий бюджетных терминов - Режим доступа : www.budgetrf.ru. - Заголовок з екрану.
9. Заяц Н.Е. Теория налогов: Учебник / Н. Е. Заяц. - Мн.: БГЭУ, 2002. - 220 с.
10. Фокіна І.В. Формування механізму податково-субсидіарного регулювання вугільної промисловості. Автореф. Дис. ...канд. Екон. Наук. - Донецьк, 2006. - 22 с.
11. Жарко Р.П. Теоретико-методичні засади удосконалення податкового регулювання підприємницької діяльності. Автореф. дис. .. канд. екон. наук. - К., 2006. - 24 с.
12. Сербина О.Г. - Методологічні засади дослідження регулювання податкової банківської діяльності // Науковий вісник НЛТУ України. - 2007. - № 17.6. - С.201-206 (2)
13. Попов Станислав Михайлович Развитие системы налогообложения коммерческих банков в Украине // Дис. .. к. екон. наук. - Д., 2005. - 180 с.
14. Мельник В.М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу/ В.М. Мельник - К.: "Комп'ютерпрес", 2006. - 278 с.
15. Бечко П. К., Захарчук О. А. Основи оподаткування: навч. Посіб. [для студ.вищ. Навч. Закл.] / П.К. Бечко, О. А. Захарчук - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 168 с.
16. Global Tax Revolution: The Rise of Tax Competition and the Battle to Defend It. By Chris Edwards and Daniel J. Mitchell. Publication Date: September 2008, ISBN : 978-1-933995-18-2, Number of Pages: 250, Hardcover, 2008-12-07
17. Налогообложение: теории, проблемы, решения / В.П. Вишневский, А.С. Веткин, Е.Н. Вишневская и др.; под общ. Ред. В.П. Вишневого. - Донецк: доннту, ИЭП НАН Украины, 2006. - 504 с.
18. Веб-сайт finance.ua. (про гроші) - Режим доступа: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2010/03/10/189888> - Заголовок з екрану.

УДК 368.811

Заморена А.В.,

аспірантка кафедри фінансів, Київський національний торговельно-економічний університет

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СТРАХУВАННЯ РИЗИКІВ СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУ

В статті розкрито сутність споживчого кредиту. Значна увага приділяється ризикам, що притаманні споживчому кредиту. Розглянуто систему страхування ризиків споживчого кредитування. Здійснено аналіз сучасного стану споживчого кредитування в Україні. Охарактеризовано основні страхові продукти, які застосовуються при споживчому кредитуванні.

Ключові слова: споживчий кредит, кредитний ризик, система страхування ризиків споживчого кредитування, делькредерне страхування, страхування кредитів довіри, гарантійне страхування, комплексні програми страхування.

В статье раскрыта сущность потребительского кредита. Значительное внимание уделяется рискам, которые присущи потребительскому кредиту. Рассмотрена система страхования рисков потребительского кредитования. Осуществлен анализ современного состояния потребительского кредитования в Украине. Охарактеризованы основные страховые продукты, применяемые при потребительском кредитовании.

Ключевые слова: потребительский кредит, кредитный риск, система страхования рисков потребительского кредитования, делькредерное страхование, страхование кредитов доверия, гарантийное страхование, комплексные программы страхования.

The article reveals the essence of consumer credit. Considerable attention is paid to the risks of consumer credit. The article develops in detail the system of insurance of consumer credit risks. The current state of consumer lending in Ukraine was dissected. The author outlines the main insurance products used in consumer lending.

Key words: *consumer credit, credit risk, system of insurance of consumer credit risks, "del credere" insurance, insurance of trust credit, guarantee insurance, complex insurance.*

Постановка проблеми. У сьогоднішній час споживчий кредит отримав широке розповсюдження. Він відіграє значну роль у задоволенні потреб населення, підвищенні його життєвого рівня, а також забезпеченні соціально-економічного розвитку країни. Важливе місце у його функціонуванні посідає питання управління ризиками, рівень яких доволі високий через відсутність якісних і надійних форм забезпечення. Саме тому споживче кредитування потребує функціонування системи страхування ризиків.

Метою статті є дослідження системи страхування ризиків споживчого кредитування в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам страхування ризиків фінансово-кредитних установ присвячено дослідження О.А.Гвозденка, Т.А.Говорушко, М.А.Коваленка, М.С.Клапківа, Н.В.Лобанової, С.С.Осадця, Л.М.Радванської, Г.М.Шворот, В.В.Шахова та ін. Проте в науковій літературі відсутнє комплексне дослідження страхування ризиків споживчого кредитування.

Виклад основного матеріалу. Споживчий кредит виступає важливим сегментом кредитного ринку, який опосередковує функціонування і розвиток не тільки сферу виробництва та обміну, але й сферу кінцевого споживання. Необхідність споживчого кредиту спричинена існуванням товарно-грошових відносин, а його передумовою є наявність поточних або майбутніх доходів у населення. При цьому варто підкреслити подвійну природу споживчого кредиту. З одного боку, його слід розглядати як категорію, що впливає на економічні процеси, а з іншого боку - на соціальні процеси. Споживчий кредит можна розглядати у вузькому та широкому розумінні. У вузькому розумінні споживчий кредит передбачає, що фізична особа (іноді підприємство) позичені кошти використовує на поточне споживання. У широкому розумінні споживчим кредитом слід вважати позичені кошти, які надаються фізичним особам на задоволення різноманітних потреб, що можуть мати як короткострокові так і довгострокові мотиви (придбання житла, земельної ділянки або автомобіля).

З одного боку, споживчий кредит сприяє суттєвому підвищенню платоспроможного попиту на вироблені товари, тобто відбувається як пряме, так і опосередковане стимулювання виробництва й обслуговування, з іншого - прискорення обігу грошових коштів призводить до стимулювання фінансово-банківської галузі [1; 69]. Як бачимо з рис. 1, в останні роки доходи населення зросли, особливо на фоні темпів розвитку обсягів ВВП.

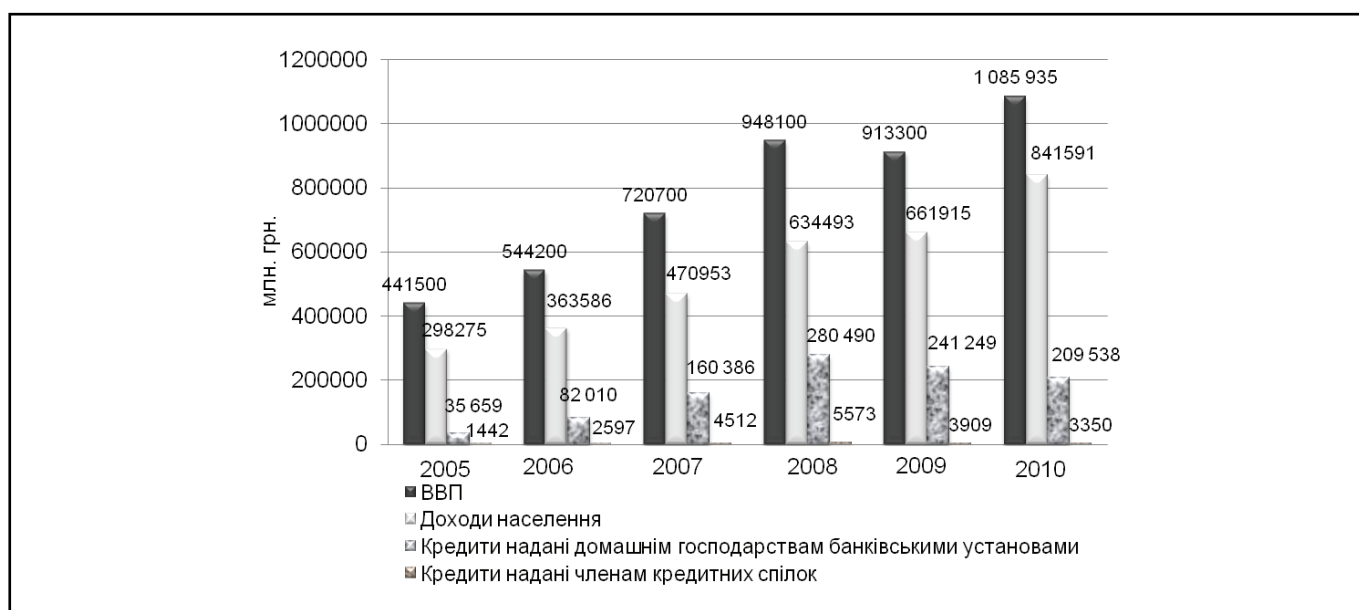


Рисунок 1. ВВП, доходи домогосподарств та споживчі кредити за 2005-2010 роки (млн. грн.) [2], [3],[4]

Згідно із даними Національного банку України до масового кредитування фізичних осіб українські банки перейшли в 2004 році. Так, в 2005 році частка банківських кредитів виданих домогосподарствам становила 8,1% обсягу ВВП. У 2005 - 2008 роках обсяг кредитування фізичних осіб щороку у порівнянні з попереднім роком зростав майже у 2 рази. І в 2008 році частка банківських кредитів наданих домогосподарствам сягнула 29,6% обсягу ВВП.

Як бачимо, банківські установи займають лівову частку ринку споживчого кредитування населення. Але, незважаючи на зазначене, кредитні спілки також є активними гравцями ринку споживчого кредитування, хоча активізація їх діяльності відбувалася не такими значними темпами. У 2005 році частка кредитів наданих

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

членам кредитних спілок становила 0,3% обсягу ВВП, і до 2008 року збільшилася до 0,6% обсягу ВВП.

На думку фахівців, активне зростання споживчого кредитування протягом 2005 - 2008 років викликано, з одного боку, високим рівнем доходності зазначеного виду операцій, спрощенням процедури видачі коштів, а, з іншого, зниженням попиту на кредити з боку суб'єктів господарювання через несприятливий інвестиційний клімат в Україні та збільшенням вартості кредитних ресурсів [5; 184].

Зупинка банками споживчого кредитування населення призвела до провадження небанківськими кредитними установами активної діяльності.

Відповідно до основних важелів економічної теорії та безпосередньої практики, на стадії економічного зростання національної економіки обсяги виданих споживчих кредитів збільшуються, оскільки домашні господарства більш оптимістично настроєні щодо свого майбутнього, і навпаки - в умовах економічного спаду дані обсяги знижуються [6;80].

У кінці 2008 - на початку 2009 років продовжувалося поглиблення світової рецесії внаслідок впливу фінансової кризи, тому переважна більшість кредитних установ із настанням кризових явищ в економіці України скоротили програму кредитування фізичних осіб. Загалом у 2009 році обсяг кредитів наданих банківськими установами домогосподарствам скоротився на 14,0% у порівнянні з попереднім роком, а обсяг кредитів наданих членам кредитних спілок скоротився на 29,9% у порівнянні з попереднім роком.

Внаслідок фінансової кризи наприкінці 2008 року вітчизняні кредитні установи зіткнулись з проблемою неповернення населенням отриманих кредитів. За оцінками експертів, в деяких банках частка прострочених споживчих кредитів наприкінці 2008 року перевищила 10% від їх загального обсягу, що стало критичною точкою для ринку банківського споживчого кредитування, і саме тому банки підвищили відсоткові ставки за кредитами, які надаються населенню [7; 40]. Протягом 2010 року частка прострочених іпотечних, споживчих та автокредитів зросла на 8,5% до 29,6% від загальної суми виданих кредитів, також фахівці прогнозують поступове зниження потенційно проблемних кредитів пропорційно кредитному портфелю банків до кінця 2011 року [8].

У 2010 року за наявності значних обмежуючих факторів (відсутність довгострокових грошових резервів, високі кредитні ризики) фінансові установи поступово відновлювали кредитування населення, хоча відсоткові ставки залишались доволі високими. На початку 2011 року, як зазначають експерти, ринок споживчого кредитування, на якому працюють банки, кредитні спілки та фінансові компанії, значно поживався [9]. Фахівці пояснюють це тим, що нарощуючи портфелі за рахунок численних невеликих кредитів, банки диверсифікують ризики і знижують залежність від великих кредитів. При цьому суми споживчих позик рідко перевищують 10 тис. грн., і позичальникам нескладно їх обслуговувати. У той же час, споживчі кредити дають більш високу прибутковість у порівнянні з кредитами, які забезпечені заставою або мають поручителя [9].

Споживчий кредит займає властиве тільки йому місце у системі кредитних відносин і має велику кількість структурних проявів, саме тому може застосовуватись велика кількість критеріїв його класифікації з метою ще більшої конкретизації його внутрішнього змісту. В більшості джерел ознаки, які використовуються в класифікації споживчого кредитування співпадають з ознаками класифікації кредитів взагалі. Єдиної класифікації споживчих кредитів не існує, адже кількість ознак різниться у різних авторів. Так, споживчий кредит можна класифікувати за різними ознаками: об'єктами кредитування, кредиторами та позичальниками, формою видачі, цільовим характером, строками кредитування, строками повернення, способом надання і характером кругообігу коштів, порядком і способом організації надання, ступенем покриття кредиту вартості товару, видами забезпечення, способами погашення позики, характером і способом сплати відсотків, ступенем ризику тощо.

Кредитні продукти, які надаються банками населенню, умовно можна систематизувати у наступні основні групи: іпотечне кредитування, роздрібне кредитування (у т.ч. автокредитування), кредитування "на невідкладні потреби", використання кредитних карт тощо. Водночас, звітність Національного банку України поділяє кредити, які надаються фізичним особам на: споживчі кредити; кредити на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості; інші кредити [3]. Також окремо із загальної суми кредитів наданих

Кредити надані банківськими установами домашнім господарствам за цільовим спрямуванням за 2006-2010 роки, (млн.грн., %) [3]

Рік	Загалом	Споживчі кредити		На придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості		Інші кредити		Із загальної суми іпотечні кредити	
		Обсяг	Частка, %	Обсяг	Частка, %	Обсяг	Частка, %	Обсяг	Частка, %
2006	82 010	58 453	71,28	20 412	24,89	3 145	3,84	20 523	25,02
2007	160 386	115 032	71,72	40 778	25,42	4 577	2,85	73 084	45,57
2008	280 490	186 088	66,34	88 352	31,50	6 050	2,16	143 416	51,13
2009	241 249	137 113	56,83	98 792	40,95	5 343	2,21	132 757	55,03
2010	209 538	122 942	58,67	81 953	39,11	4 643	2,22	110 725	52,84

домашнім господарствам виділяють іпотечні кредити (див. табл.).

Так, в 2006 році частка споживчих кредитів залишалась найбільшою і складала 71,28% загального обсягу кредитів наданих фізичним особам. Але до 2010 року її обсяг скоротився і становив 58,67% загального обсягу кредитів наданих домогосподарствам. Також, необхідно зазначити, що частка іпотечних кредитів в 2006 році складала 25,02% загального обсягу кредитів наданих населенню, і протягом 2006 - 2010 років збільшилася більше, ніж в 2 рази - до 52,84%. Поруч з цим, частка кредитів на придбання, будівництво та реконструкцію нерухомості також збільшилася - із 24,89% в 2006 році до 39,11% в 2010 році.

Зросли не тільки обсяги, але і ставки споживчого кредитування. За підсумками лютого 2011 року середня ставка за споживчими кредитами становила 27,4% [10]. Споживче кредитування вважається ризиковим, і тому банки свідомо закладають високі ставки за кредитами. Тому тільки окремі види споживчого кредитування можуть похвалитися низькими ставками, якщо мають заставу чи майнового поручителя [10].

Споживчому кредитуванню через відсутність якісних і надійних форм забезпечення притаманний доволі високий рівень ризиків.

Сфера ризиків споживчого кредиту охоплює не тільки частину фінансових ризиків (банківські ризики, ризики небанківських кредитних установ тощо), а також і інші види нефінансових ризиків. Основними групами ризиків споживчого кредитування виступають фінансові (кредитний ризик, ризик ліквідності, ринковий ризик), операційні (технологічний ризик, інформаційний ризик, ризик виконавця, шахрайство) та надзвичайні ризики (політичний ризик, юридичний ризик, форс мажорний ризик, ризик репутації).

Наявність елементів ризику, якими неодмінно супроводжується процес споживчого кредитування, породжує необхідність їхнього попередження, відшкодування, зменшення збиткових наслідків. Важливе місце у функціонуванні споживчого кредиту посідає питання управління ризиками, що спонукає до необхідності пошуку різних способів протидії як першопричинам ризиків, так і їх наслідкам. Саме тому споживче кредитування потребує функціонування системи страхування ризиків.

В наш час ефективною формою захисту є страхування, що забезпечує гарантії відшкодування збитків у разі настання страхових випадків. Як зазначають Н.М.Внукова, В.І.Успенко, Л.В.Временко, страхування є перспективним сектором ринкової інфраструктури, а також невід'ємним атрибутом суспільства в умовах розвинутої економіки [11; 5]. Такої ж думки дотримуються М.А.Коваленко, Л.М.Радванська, Н.В.Лобанова та Г.М.Шворот, які наголошують на тому, що страхування є обов'язковою умовою фінансових установ, адже вони постійно стикаються з такими ризиками, з якими впоратися самостійно неможливо [12; 419]. А у багатьох країнах світу страхування розглядається як могутній фактор стабілізації економіки, можливості здійснення інвестиційної діяльності, як найбільш престижна сфера діяльності [13; 174].

Система страхування ризиків споживчого кредитування, на наш погляд, є сукупністю форм та видів страхування, які мають на меті мінімізувати ризики споживчого кредитування як на рівні позичальника, так і на рівні кредитної установи. При цьому здійснюється перерозподіл втрат між суб'єктами кредитно-страхових відносин.

В основі страхування ризиків споживчого кредитування покладено кредитний ризик, який матеріально виявляється поза погашенням боргу, а в юридичному аспекті - в невиконанні зобов'язань [11; 279].

Як зазначає більшість науковців, в кредитному страхуванні головною класифікаційною ознакою є спосіб організації страхового захисту - безпосередній чи посередній [11; 195], [14; 249], [15; 389]. Сучасні автори виділяють три групи страхування кредитів: делькредере страхування, страхування кредитів довіри, гарантійне страхування.

Делькредерне страхування здійснюється за участю кредиторів, які виступають страхувальниками. Об'єктом страхування є майнові інтереси, пов'язані з матеріальними збитками, завданими страхувальнику внаслідок невиконання позичальником своїх обов'язків. Тобто страхується ризик неповернення споживчого кредиту кредитній установі.

При опосередкованому страхуванні здійснюється убезпечення майнових інтересів кредитора шляхом страхового захисту боржника. Позичальник (страхувальник) укладає договір страхування на користь кредитора (застрахованої особи). У випадку неплатоспроможності боржника, страховик відшкодує збиток кредитору.

При здійсненні споживчого кредитування роздрібними торговельними організаціями кредитор фінансує не покупця, а організації торгівлі під відступлення грошових вимог за договорами купівлі-продажу в розстрочку. При цьому між організацією торгівлі і банком укладається договір факторингу. Також торговельна організація укладає з покупцем договір застави придбаного товару. Страхова компанія страхує заставу, видає поручительство за виконання покупцями зобов'язань. Страхування застави здійснюється на основі правил страхування майна фізичних осіб.

Отже, при реалізації схеми споживчого кредиту на поточні потреби страхова компанія виступає в двох ролях: поручителя і страховика застави.

При страхуванні кредитних ризиків застосовують наступні види страхування:

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

- страхування ризику непогашення кредиту;
- страхування відповідальності позичальника за погашення кредиту;
- страхування товарних кредитів;
- страхування заставного майна;
- страхування фінансових гарантій;
- страхування кредитів довіри.

Як зазначають українські фахівці, страхування кредитів довіри здійснюється у більшості випадків як загальне й охоплює усіх без винятку службовців і робітників, а також є першочерговим у комплексній системі страхового забезпечення банків.

Комплексна система страхового забезпечення відома як Bankers Blanket Bonds (BBB). Загальними умовами цього страхування передбачено захист активів банку, яким загрожують різноманітні ризики. В українській практиці дане страхове покриття розробляється на базі правил страхування Андеррайтерів Ллойда - світового лідера в класичному страхуванні банківського бізнесу, та передбачає [16; 326]: захист від кримінальних ризиків фінансових інститутів, комп'ютерних та електронних злочинів; страхування професійної відповідальності персоналу. Додатково можуть бути включені і інші ризики, наприклад вогневі або витрати на юридичні послуги при настанні страхових випадків та ін.

Загалом, фінансова криза 2010 року вплинула і на страховий ринок (рис.2).



Рисунок 2. Чисті страхові премії українських страхових компаній за 2008-2010 роки (млн.грн.) [4]

Так, протягом 2008 - 2010 років загальний обсяг страхових премій зменшився із 15981,8 млн. грн. у 2008 році до 13327,7 млн. грн. в 2010 році. Частка премій в загальному обсязі також скорочувалася: із 7,38% в 2008 році до 1,92% в 2010 році. Тобто, з огляду на припинення кредитування населення фінансовими установами, скоротилися страхові премії і по страхуванню кредитів: у 2009 році на 36,9% по відношенню до попереднього року, а у 2010 - взагалі, на 65,6%.

Страхування ризиків споживчого кредитування тісно пов'язане й з іншими видами страхування. Адже взаємовідносини фінансово-кредитної установи і страхової компанії відбуваються на основі розподілу ризиків, тому на практиці видів страхування ризиків споживчого кредитування набагато більше, і в більшості своїй прив'язані до видів споживчого кредиту.

При іпотечному кредитуванні позичальнику необхідно укласти три договори страхування: майна, життя та здоров'я, а також договір страхування ризику втрати права власності (титульного страхування). Також іноді фінансово-кредитні установи вимагають від свого клієнта застрахувати відповідальність перед третіми особами.

Страхування майна забезпечує захист житла від пожеж, вибухів газу та інших непередбачуваних обставин. В цьому випадку страхова компанія візьме на себе зобов'язання з погашення кредиту.

Страхування життя та працездатності позичальника захищає інтереси не тільки позичальника, але і фінансово-кредитної організації, яка надала кредит. Так, страховик гарантує погашення кредиту, навіть, якщо позичальник з яких-небудь обставин не зможе погасити кредит.

Титульне страхування захищає власника житла від ризику втрати права власності на неї. Наприклад, якщо при оформленні угоди з купівлі-продажу були допущені помилки і угода визнана недійсною, то страхова компанія відшкодує вартість втраченого житла.

Також з метою зниження вартості страхування при іпотечному кредитуванні, а також автокредитуванні страхова компанія може запропонувати спеціальний продукт для позичальника фінансово-кредитної установи - це поліс комплексного страхування. Адже такий поліс дозволяє не тільки спростити процес страхування, але й зекономити кошти, якщо порівнювати вартість полісів трьох окремих видів страхування. При цьому строк дії договору страхування дорівнює строку дії кредитного договору, а страхова сума зменшу-

ється по мірі виплати позичальником основної суми боргу та відсотків по ньому.

Надзвичайно актуальні сьогодні теми іпотеки та будівництва житла потребують крім традиційних інструментів (страхування майна, життя та здоров'я позичальника та титулу власності) страхування підприємницького ризику, оскільки при іпотечному кредитуванні окрім ризиків позичальника існує ризик невиконання договірних зобов'язань підрядними та будівельними компаніями.

Продукти зі страхування життя та здоров'я позичальника застосовуються майже в усіх видах роздрібно-кредитування, у тому числі на невідкладні потреби і навіть при видачі кредитних пластикових карт.

При автокредитуванні кредитори вимагають від позичальника укласти договір добровільного страхування транспортного засобу від ризиків, які можуть виникнути у процесі експлуатації автомобіля - КАСКО, а також договір страхування життя та здоров'я. Окремо позичальник укладає договір обов'язкового страхування цивільно-правової відповідальності власників наземних транспортних засобів.

Вищезгадана методика застосовується і при страхуванні ризиків пов'язаних із кредитними пластиковими картами. При цьому страхувальником (і вигодонабувачем) виступає сам банк, а не його клієнт. Страхова сума розраховується, виходячи із залишку заборгованості з позики, на визначене число кожного місяця. Тариф може встановлюватися єдиним для всіх клієнтів банку. Кредитор регулярно виплачує страховику премію, витрати з якої банк включає у вартість власних послуг.

Таким чином, спираючись на вищезазначені особливості страхування ризиків споживчого кредитування, можна надати їм основну характеристику.

Страхування ризиків споживчого кредиту на мікроекономічному рівні дозволяє:

- розподілити і мінімізувати ризики як фінансово-кредитних установ, так і їх позичальників;
- відшкодувати можливі збитки;
- захистити майнові інтереси як кредиторів, так і позичальників при настанні страхових випадків;
- здійснити оптимізацію ресурсів фінансово-кредитних установ;
- збільшити ресурсну базу, розширити клієнтську базу як страхової компанії, так і фінансово-кредитних організацій, а також сформувати коло постійних клієнтів, що знижує ризики як страховика, так і кредитора;
- розширити спектр продуктів як кредитних установ так і страхових компаній;
- розширити канали продажу, а також скоротити витрати на утримання власної мережі продажів;
- підвищити рентабельність активів кредитної установи шляхом отримання додаткового прибутку у вигляді комісійної винагороди за реалізацію страхових продуктів при здійсненні споживчого кредитування;
- отримати більш низьку ціну, високоякісний продукт та спрощену систему страхування, а також зручність обслуговування в одному місці.

Страхування ризиків споживчого кредиту на макроекономічному рівні сприяє:

- забезпеченню стійкості усієї фінансової системи;
- зростанню інвестицій в економіку, через створення резервів грошових коштів;
- пожвавленню грошового обігу;
- розширенню виробництва;
- економічному розвитку та ін.

Та водночас, маємо зазначити, що страхування ризиків споживчого кредиту обмежено наступними чинниками:

- висока ризикованість, що притаманна споживчому кредитуванню;
- висока збитковість операцій страхування;
- відсутність добре налагодженої системи управління ризиками споживчого кредитування не тільки ускладнює процедуру андерайтингу ризиків страховиком, але й підвищує вартість страхування;
- зниження пильності кредитних установ при оцінці платоспроможності позичальника, адже ризик непогашення кредитів застрахований і в будь-якому випадку кредитор повертає собі кошти;
- небажання фінансово-кредитних установ здійснити забезпечення страхової компанії необхідною інформацією;
- ускладнена процедура оформлення страхового договору - погодження страхових тарифів, характеру відповідальності, передачі страховику документів, необхідних йому для відкриття регресного позову до боржника кредитора та інші ускладнення;
- відсутність достатнього досвіду та кваліфікованих фахівців;
- застосування іноді надмірно високих страхових тарифів, що призводить як до підвищення витрат кредитора на обслуговування позики, так і до збільшення фінансового навантаження на позичальника;
- недосконалість законодавчої та нормативно-правової бази, що іноді призводить до неправильного її застосування при страхуванні ризиків споживчого кредиту, які мають свою специфіку та особливості.

Висновки. Таким чином, у зв'язку з розвитком програм споживчого кредитування - іпотечного кредитування, автокредитування, видачі фізичним особам нецільових кредитів на "невідкладні потреби", викори-

стання кредитних карт тощо - зростає роль страхових компаній у розробці нових різноманітних продуктів у сфері страхування кредитних ризиків. Сьогодні головною метою інструментів страхування стає розробка нових методів, прийомів та технологій, які дозволять фінансовим установам ефективно управляти ризиками споживчого кредитування, не знижуючи при цьому прибутковості та обсягів кредитних операцій.

Література

1. Гордіца Т.М. Об'єктивні фактори кредитного ризику: сучасна теорія та практика в розрізі споживчого кредитування населення // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Економічні науки: Збірник наукових праць. - 2009. - № 4(17). - С. 68-73.
2. <http://www.ukrstat.gov.ua/> - офіційний сайт Державного комітету статистики України.
3. <http://www.bank.gov.ua/> - офіційний сайт Національного банку України.
4. <http://www.dfp.gov.ua/> - офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг.
5. Кириченко О.А., Патерікіна Л.В. Банківське кредитування споживчого ринку: проблеми розвитку // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - № 7. - С. 182-197.
6. Захаркін О.О., Мякота Т.С. Шляхи оптимізації споживчого кредитування в Україні в умовах фінансово-економічної кризи // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. - 2010. - № 1(8). - С. 79-84.
7. Пернавський О., Вечерова Н. Стратегія управління ризиками банківського споживчого кредитування // Вісник НБУ. - 2008. - № 5. - С. 40-43.
8. Точка зору: До кінця 2011 року проблемних кредитів буде істотно менше // за матеріалами "FINANCE.UA" - [Електронний ресурс] - <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2011/03/31/233277>
9. Ринок споживчого кредитування в 2011 р. зростає в півтора рази // за матеріалами "Экономические известия" - [Електронний ресурс] - <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2011/03/21/231988>
10. О.Охріменко Чи хочуть українці брати кредити? // за матеріалами "УНІАН" - [Електронний ресурс] - <http://wmg.lviv.ua/news/1-economic-news/130-2011-04-05-20-22-06.html>
11. Страхування: теорія та практика: Навчально-методичний посібник / Внукова Н.М., Успенко В.І., Временко Л.В. та ін.; За загальною редакцією проф. Внукової Н.М. - Харків: Бурун Книга, 2004. - 376 с: іл.
12. Ринок фінансових послуг: навч. пос. для студ. ВНЗ / М.А.Коваленко, Л.М.Радванська, Н.В.Лобанова, Г.М.Шворот, Херсон: Олді-плюс, 2007. - 572 с.
13. Стемковська І.В. Економічна суть страхування // Інноваційна економіка: всеукраїнський науково-виробничий журнал. - 2009. - № 14 - С. 174 - 181.
14. Страхування: Підручник./ Керівник авт.кол. і наук. ред. Осадець С.С. - Вид. 2-ге, перероб. і допов. - К.: КНЕУ, 2002. - 524 с.
15. Безугла В.О., Постіл І.І., Шаповал Л.П. страхування: Навчальний посібник. - К.: Центр учбової літератури, 2008. - 585 с.
16. Стратегічне управління страховою компанією: Кол. моногр. / В.М.Фурман, О.Ф.Філонюк, М.П.Ніколенко, О.І.Барановський та ін., Наук. ред. та кер. кол. авт. д-р екон. наук В.М.Фурман. - К.: КНЕУ, 2008. - 440 с.

УДК 336.71

Іванова Т.Г.,

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту банківської діяльності,
ДВНЗ "КНЕУ імені Вадима Гетьмана"

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ БАНКІВ УКРАЇНИ

У статті основна увага приділена підвищенню ефективності маркетингових комунікацій банків. Розглянуто основні елементи комплексу комунікаційних заходів в банку - рекламу, стимулювання збуту, зв'язки із громадськістю, прямого маркетингу. Проаналізовано та оцінено комунікаційну стратегію ПАТ "Райффайзенбанк Аваль".

Ключові слова: маркетингові комунікації банків, комунікаційна стратегія банку, реклама, стимулювання збуту, зв'язки із громадськістю, прямий маркетинг.

В статье основное внимание уделено повышению эффективности маркетинговых коммуникаций банков. Рассмотрены основные элементы комплекса коммуникационных мероприятий в банке - рекламу, стимулирование сбыта, связи с общественностью, прямого маркетинга. Проанализирована и оценена коммуникационная стратегия ПАТ "Райффайзенбанк Аваль".

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации банков, коммуникационная стратегия банка, реклама, стимулирование сбыта, связи с общественностью, прямой маркетинг.

In the article basic attention is spared to the increase of efficiency of marketing communications of banks. The basic elements of a complex of communication actions in bank are considered - advertisement, sales promotion, public relations, direct response marketing. Of communication strategy is analysed and appraised Raiffeisenbank Aval.

Keywords: marketing communications of banks, of communication strategy of bank, advertisement, sales promotion, public relations, direct response marketing.

Постановка проблеми. Сучасний фінансовий ринок характеризується посиленням конкуренції між банківськими установами, появою конкурентів в особі інших фінансових посередників, впровадженням нових та модифікацією традиційних банківських послуг, швидким розвитком інформаційних технологій, підвищенням потреб та вимог клієнтів до якості банківського обслуговування. Тому, необхідність упровадження маркетингової концепції управління в діяльності вітчизняних комерційних банків набула актуальності. На сучасному етапі економічного розвитку головним елементом у комплексі маркетингу для банківських установ стають ефективні маркетингові комунікації. Стратегічне значення для життєдіяльності банку має налагодження комунікацій з реальними і потенційними клієнтами, формування комплексу маркетингових комунікацій для просування на ринок банківських продуктів.

Останнім часом спостерігається збільшення кількості наукових видань вітчизняних і закордонних учених-маркетологів, що присвячені питанням використання маркетингу в банківській сфері, та деяким аспектам планування банками своєї комунікаційної діяльності.

Однією з важливих передумов розвитку вітчизняних банків є інтенсивне використання ними маркетингових комунікацій, основними функціями яких є донесення до споживачів інформації про унікальні властивості банківських послуг, стимулювання попиту, підтримка лояльності клієнтів, формування позитивного іміджу банків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основними перешкодами в розвитку маркетингових комунікацій переважної кількості банків України є недостатня розробленість комунікаційної політики, невизначеність функцій служб маркетингу; несистемний характер надання клієнтам банківської інформації; епізодичність проведення маркетингових досліджень; відсутність єдиних інформаційних баз даних. Вирішення цих проблем пов'язано із застосуванням нових підходів до розробки комунікаційних стратегій, головним з яких є інтеграція маркетингових комунікацій.

Фундаментальні дослідження маркетингових комунікацій викладені у наукових працях таких зарубіжних та вітчизняних учених, як: С. Моріарті, Дж. Бернет, Б. Блек, У. Уеллс, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Д. Джоббер, А. Дейян, Л. Ротшильд, Дж. Р. Еванс, Б. Берман, Є. Діхтль, Пітер Р. Діксон, Є.В. Ромат, Т.І. Лук'янець, Г.Л. Багієв, О.М. Голубкова, Є.П. Голубков, В.Е. Хруцький, Т.О. Примак, І.В. Коренева, С.С. Гаркавенко, А.М. Матанцев, В.Л. Музикант та інших.

Проблемам банківського маркетингу присвячені праці вчених А.В. Нікітіна, Г.Л. Макарової, Л.Ф. Романенко, В.Т. Севрука, Я.О. Спіцина, І.О. Спіцина, Л.В. Ткаченко, Е.А. Уткіна. Разом з тим, віддаючи належне існуючим теоретичним та методичним розробкам, слід наголосити, що в них головна увага приділяється дослідженню продуктової, цінової та збутової складових банківського маркетингу.

Водночас вивчення практики маркетингової діяльності вітчизняних банків свідчить, що більшість з них не використовують інтегровані маркетингові комунікації, не здійснюють дослідження з метою їх аналізу та оцінки ефективності.

Метою статті є вивчення ступеня використання маркетингових комунікацій банків, аналіз перспективи їх розвитку й застосування особливо в умовах світової економічної кризи та в посткризовий період.

Виклад основного матеріалу. В даному дослідженні проаналізуємо та оцінимо комунікаційну стратегію ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" та визначимо особливості її розроблення. ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" - універсальний банк, місія якого полягає у комплексному задоволенні потреб своїх клієнтів, врахуванні інтересів акціонерів та сприянні добробуту громадян України. Він виконує всі види банківських операцій та надає своїм клієнтам широкий спектр послуг, що постійно розширюється. Одним з основних пріоритетів у кредитуванні банку є підтримка малого та середнього бізнесу. Так, у 2010 році були надані кредити більше 5000 підприємствам, з яких майже 90% відносяться до категорії малих та середніх. ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" посідає перше місце серед усіх банків України за розміром статутного капіталу, а також займає провідні позиції на ринку фінансових послуг. Послугами банку користуються більш ніж 3,2 млн. приватних клієнтів та близько 210 тис. корпоративних клієнтів. Загальнонаціональна мережа ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" включає 1400 структурних підрозділів, розташованих у всіх регіонах України [1].

Банк ПАТ "Райффайзенбанк Аваль", як і будь-яка банківська установа, яке працює за ринкових умов, змушений для вдалого збуту свого продукту налагоджувати інформаційний зв'язок із зовнішнім середовищем, що його оточує. Це в першу чергу стосується наявних та потенційних клієнтів, які потребують постійного інформаційного потоку для підтримання зв'язків із банком. Для найбільш ефективного впливу на цільову аудиторію та забезпечення дієвої комунікації банк розробляє комунікаційну стратегію в рамках ком-

плексу маркетингу.

Комунікаційна стратегія в банку виконує не тільки суто інформаційну функцію, тобто доносить до клієнтів інформацію про банк та його послуги, вона також стимулює клієнтів до споживання банківського продукту саме цього банку та забезпечує зворотній зв'язок між банком та клієнтом, що дає можливість аналізувати та корегувати загальний імідж банківської установи.

Комплекс комунікаційних заходів в банку ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" складається із таких основних елементів: реклами, стимулювання збуту, заходів "Public Relations" (PR) (з англ. - зв'язки із громадськістю), прямого маркетингу. Потрібно відмітити, що межі між інструментами комунікаційної політики є досить розмитими і не завжди можна чітко визначити, до якого з інструментів відноситься певний маркетинговий захід, але подібна класифікація є дуже важливою для розуміння суті та різних можливостей комунікаційної політики в банку. Кожний з цих трьох інструментів має свою специфіку й відносна частота їх застосування в останні роки докорінно змінилася.

Розглянемо особливості використання реклами в рамках комунікаційної стратегії ПАТ "Райффайзенбанк Аваль". Реклама послуг банку ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" виконує інформаційну (формування іміджу банку, створення іміджу банківських продуктів, корегування уявлень про діяльність банку, надання інформації про асортимент послуг банку) та нагадувальну (підтвердження певного іміджу в свідомості споживачів, підтримання поінформованості клієнтів про продукти банку, стимулювання використання нових продуктів, збільшення споживання) функції. Реклама на відміну від інших двох інструментів комунікаційної політики спрямована лише на кінцевого користувача банківського продукту (як на існуючого, так і на потенційного).

Принципово реклама банку ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" не відрізняється від реклами в інших галузях промисловості, але існують деякі особливості, які пов'язані із специфікою банківського продукту. Так абстрактність та відсутність матеріальної основи банківських продуктів змушує маркетингологів банку ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" представляти в рекламних акціях не безпосередньо сам продукт, а його символи (ощадна книжка, інші банківські документи, грошові банкноти). Оскільки мотивація клієнтів до споживання банківських послуг є не прямою, а скоріше опосередкованою (гроші є лише засобом для придбання різних товарів та послуг), то в рекламних повідомленнях застосовуються звичайно привабливі для більшості споживачів матеріальні блага (автомобілі, нерухомість та інші).

Об'єктом банківської реклами банку ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" виступають як окремі продукти та послуги банку, так і сам банк, як фінансовий інститут в цілому, при цьому розрізняють іміджеву рекламу банку та продуктову рекламу (рекламу конкретних банківських послуг певного банку).

Під іміджевою рекламою розуміється інформація, що спрямована на кінцевого споживача, яка має на меті формувати у нього певний позитивний образ банку. Так, банк ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" намагається сформувати в уявленні клієнтів імідж стабільної, сучасної фінансової установи, яка намагається бути якомога ближче до свого клієнта. Крім того іміджевою реклама завжди намагається підкреслити індивідуальність банку та його ексклюзивний підхід до кожного користувача банківських послуг.

Метою продуктової банківської реклами банку ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" є, в першу чергу, донести до цільової групи через відповідні ЗМІ вичерпну інформацію про повний спектр банківських послуг, що надається банком. В рамках продуктової банківської реклами подається не тільки загальна інформація про продукт окремого банку, а й формується його імідж. Крім того завданням продуктової реклами є також спрямоване позиціонування певної банківської послуги на ринку (це особливо стосується нових банківських продуктів).

За видами засобів реклами та рекламних носіїв, які часто не можна розділити, рекламу банку ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" можна класифікувати, розділивши на три наступні групи:

1) Медіа-реклама, до якої відноситься реклама в ЗМІ (пресі, телебаченні, радіо тощо) та кінореклама, а також зовнішня реклама (в транспорті, на вулицях);

2) Пряма реклама, до якої належать консультаційні бесіди з клієнтом, телефонна реклама, адресна та неадресна реклама поштою, додатки до виписок про стан рахунку клієнта, рекламні листівки, реклама в телефонних книгах, проспекти тощо;

3) Реклама на місці продажу чи на місці контакту із клієнтом ("POP-реклама"), під якою звичайно розуміється реклама в вітринах, в фойє банків, рекламні подарунки клієнтам та рекламні матеріали біля віконця в залі обслуговування.

Потрібно відмітити, що загальною тенденцією комунікативної стратегії банку ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" є зниження питомої ваги медіа-реклами (за виключенням реклами на телебаченні) в загальному обсязі рекламних акцій. Це зумовлено в першу чергу тим, що цей вид реклами є найбільш витратоінтенсивним (причому ціни на телевізійну рекламу, наприклад, зростають з року в рік), але затрачені кошти не завжди гарантують високу ефективність реклами. Це відбувається тому, що рекламне повідомлення не завжди досягає вибраної цільової групи. Тому в останні роки банк ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" почав приділяти все більше і більше уваги прямій рекламі, яка дозволяє використовувати кошти більш спрямо-

вано та ефективно.

Порівняно із медіа-рекламою, пряма реклама є більш дешевою, через те що акція спрямовується виключно на цільову групу, тоді як реклама в пресі та на телебаченні завжди охоплює велику аудиторію, не гарантуючи 100% надходження інформації до визначеного сегменту громадян. Пряма реклама виступає також більш гнучким інструментом комунікаційної політики банку, що дає банку можливість відносно швидко реагувати на зміни та інформувати потенційних клієнтів про спеціальні пропозиції. Для визначення структури комунікаційних витрат був проведений аналіз комунікаційної діяльності банку ПАТ "Райффайзенбанк Аваль", отримані дані представлені в таблиці 1 [2].

Таблиця 1. Відсоткове співвідношення рекламних комунікаційних витрат банку ПАТ "Райффайзенбанк Аваль", (%)

Основні інструменти комунікаційної стратегії	Витрати по роках			
	2008	2009	2010	Σ/3
Реклама				
Реклама зовнішня	8,55	7,82	8,68	8,35
Реклама поліграфічна	20,05	18,25	28,3	22,20
Реклама сувенірна	4,5	6,0	5,85	5,45
Реклама в ЗМІ	15,3	21,45	18,96	18,57
Паблік рілейшнз				
Меценатство	1,0	2,0	1,59	1,53
Засоби ВІ	50,6	44,48	36,62	43,90
Разом	100	100	100	100

На підставі даних, представлених у таблиці 1, були розраховані середні значення по кожному інструменту, що використовує ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" та сформована структура, характерна для банку (рис. 1.).

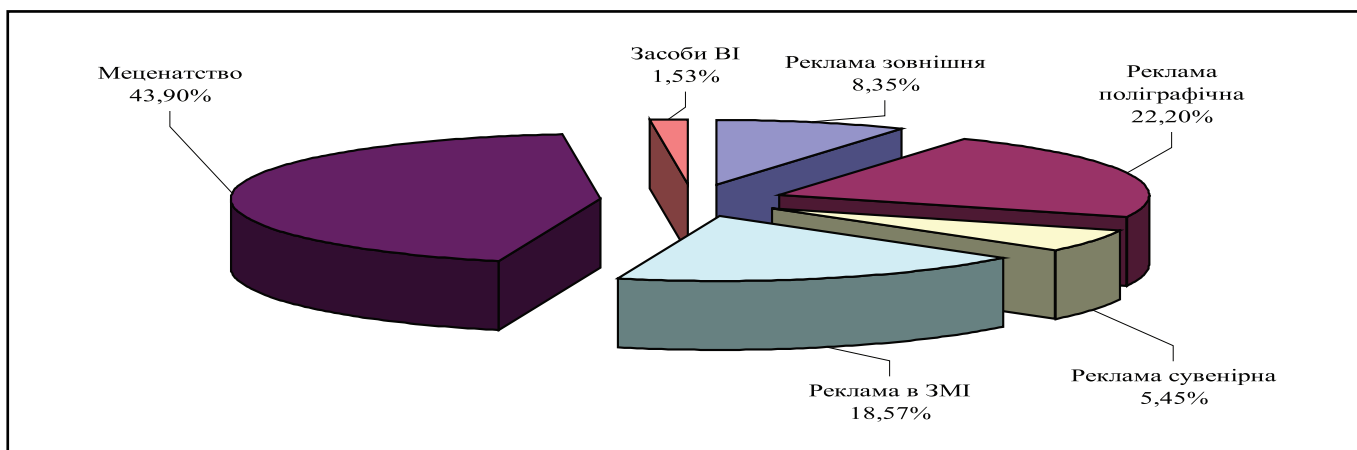


Рисунок 1. Структура комунікаційних витрат банку ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" у 2008-2010 роках

Аналіз характеру витрат дозволяє зробити висновок, що формуючи комунікаційну стратегію саме таким чином, з такими пріоритетами, банк ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" прагне, насамперед, підтримувати сформований позитивний імідж за допомогою організації благодійної діяльності, витрати на яку складають 43,9% усіх комунікаційних витрат. Завдяки засобам поліграфічної реклами (22,2%) і реклами в ЗМІ (18,57%) періодично поширюється інформація різного характеру. Витрати на зовнішню і сувенірну рекламу невеликі, що складає 8,35% і 5,45% відповідно. Найменше коштів - 1,53% складають витрати по виготовленню засобів візуальної ідентичності. В основному - це виготовлення візитних карток для провідних співробітників банку.

Проведемо аналіз виділених комунікаційних міні-бюджетів[2], тобто витрат по зовнішній, поліграфічній, сувенірній рекламі, рекламі в ЗМІ, виготовленню засобів візуальної ідентичності і меценатству. У середньому, велика частина витрат банків по зовнішній рекламі приходить на виготовлення і установлення вивісок (33,4%) і рекламних щитів (40,5%). На виготовлення показників і штендерів приходить 21,5% і 4,6% відповідно. Витрати банку ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" по видах зовнішньої реклами представлені на рисунку 2.

Витрати банку "Райффайзенбанк Аваль" по видах поліграфічної реклами представлені на рисунку 3.

Як видно з діаграми, у середньому, більше всього коштів витрачається на такі види поліграфічної продукції, як проспекти (21,4%) і буклети (23,4%), що обґрунтовано високою вартістю їх виготовлення (для обох видів) та великими тиражами (для буклетів). На другому місці знаходяться витрати по виготовленню наборів рекламних матеріалів по конкретному банківському продукту (16,5%). Витрати по виготовленню

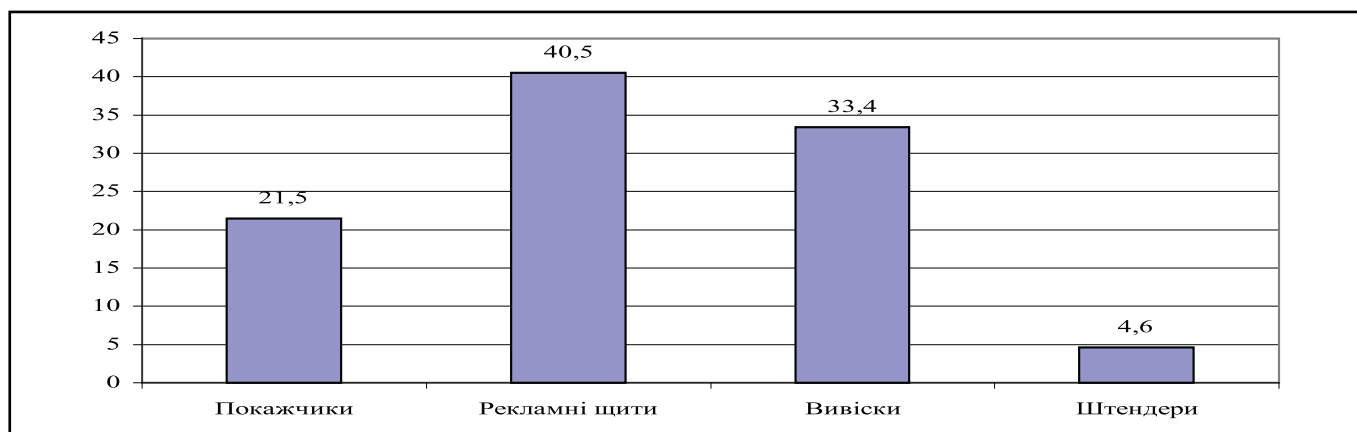


Рисунок 2. Структура витрат банків по видах зовнішньої реклами банку ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" у 2010 р., (%)



Рисунок 3. Структура витрат банків по видах поліграфічної реклами банку "Райффайзенбанк Аваль" у 2010 р., (%)

календарів, рекламних листівок, плакатів і поштових карток займають відповідно 15,2%, 10,4%, 8,8% і 4,3% усіх комунікаційних витрат.

Наступним інструментом реалізації комунікативної стратегії, використовуваним у практиці діяльності ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" є стимулювання збуту банківських продуктів. Стимулювання збуту банку здійснюється по трьох основних напрямках: співробітники; клієнти; посередники.

Стимулювання збуту "Райффайзенбанк Аваль", орієнтоване на споживача, спрямовано прямо на наявну і/чи потенційну клієнтуру як покупців банківських продуктів. Орієнтоване на банківський персонал - має на увазі співробітників банку як консультантів, особистих консультантів і продавців банківських продуктів. Орієнтоване на посередників - звернено до маркетингових посередників, що сприяють просуванню на ринок фінансових продуктів банку.

В науковій літературі [3,4] розрізняють внутрішнє та зовнішнє стимулювання збуту, крім того зовнішнє стимулювання поділяється на стимулювання кінцевих споживачів банківського продукту та на стимулювання різноманітних банківських посередників.

Під внутрішнім стимулюванням збуту розуміється стимулювання співробітників банку, їх мотивація до підвищення якості обслуговування клієнтів. Високі професійні та комунікаційні якості співробітників банку (особливо тих, які безпосередньо консультують клієнтів) є фактором успіху на ринку, тому ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" особливо приділяє увагу саме мотивації та психологічній підготовці банківських службовців, тому що від них в кінцевому рахунку залежить те, чи скористається потенційний клієнт послугами банку чи ні.

За статистикою, в 83% випадків кінцеве рішення про використання послуг саме цього банку клієнт приймає в безпосередній бесіді із персоналом банку, тому банк ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" не жалкує коштів на постійне підвищення кваліфікації свого персоналу, проведення спеціалізованих семінарів та стажувань. Особлива увага приділяється, звичайно, чіткому плануванню та проведенню персональних кон-

сультатів між співробітником банку та потенційним клієнтом. Виділяються наступні фази таких консультаційних бесід: 1) початок розмови, 2) встановлення потреб клієнта, 3) пропозиція певного банківського продукту/послуги клієнту, 4) підписання угоди, 5) пропозиція супутніх послуг, 6) прощання із клієнтом. Крім того банком ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" широко застосовуються такі методи підвищення мотивації співробітників, як грошові премії, цінні подарунки в кінці року, додаткові відпустки.

Методи стимулювання клієнтів, які використовуються ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" в практиці своєї діяльності, можна об'єднати в кілька груп [2]:

1) Знижки наступних різновидів:

- знижки з ціни у виді більш низьких %-ів по кредитах;
- націнки на ціну у виді більш високих %-ів по депозитах;
- безкоштовне відкриття поточних рахунків;
- безкоштовне оформлення пластикової карти тощо.

2) Премії, надані частіше в речовинній формі - кожному n-ному клієнту - приз тощо.

3) Розиграші і лотереї.

Стимулюючі заходи організовуються:

- для залучення уваги до інноваційних банківських продуктів;
- для зниження тимчасових коливань збуту (наприклад, як поживлення попиту в літні місяці - знижки з 1 червня по 30 липня);
- для формування і підтримки позитивного іміджу банку в очах громадськості (знижки визначеним категоріям клієнтів - студентам, пенсіонерам та іншим);
- з нагоди ювілею банку, національних і світських свят.

У таблиці 2 представлено приклад використання ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" найбільш розповсюджених засобів стимулювання збуту банківських продуктів, спрямованих на залучення потенційних клієнтів [2].

Таблиця 2. Засоби стимулювання збуту банківських продуктів, спрямовані на залучення потенційних клієнтів ПАТ "Райффайзенбанк Аваль"

Банківські продукти	Засоби стимулювання	Свято, дата	Тимчасові параметри
Банківські метали	Скидки 5%	Новий рік	з 28 грудня по 7 січня
	Скидки 5%	8 Березня	з 8 лютого по 8 березня
Депозитні вклади	Більш вигідні умови	Різдво	з 17 по 24 грудня
Мультивалютний анонімний рахунок	Безкоштовне відкриття рахунка	Різдво	з 22 грудня по 9 січня
		Новий рік	
Пластикові карти	Безкоштовне оформлення міжнародної платіжної карти	Ювілей банку	з 1 жовтня по 31 грудня

З метою ознайомити клієнта з продуктом-новинкою, "підштовхнути" його до придбання, а також для заохочення прихильників конкретного банку і конкретного продукту - використовуються різні розиграші і лотереї.

Наступним елементом комунікаційної стратегії виступають заходи "Public Relations", суть яких визначаємо як цілеспрямовану діяльність банку "Райффайзенбанк Аваль" по досягненню взаєморозуміння із оточуючим середовищем (суспільством) з метою досягнення лояльного відношення до своєї діяльності. В основі PR лежать вміння та бажання налагодити контакт та вигідний двосторонній зв'язок із громадськістю. На відміну від реклами та стимулювання збуту заходи PR мають довгострокову дію та спрямовані в першу чергу не на потенційних клієнтів банку, а на оточуюче середовище та громадську думку. Банки, як центральний елемент фінансової системи в будь-якій країні завжди знаходяться в центрі уваги суспільної думки, яка безпосередньо намагається контролювати кредитні установи, тому заходи PR є необхідною складовою комунікаційної політики банку ПАТ "Райффайзенбанк Аваль".

PR включає в себе повне інформування про продукти та послуги ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" усіх суб'єктів (цільові аудиторії, органи державної влади, ЗМІ), аналіз ситуації та прогнозування можливої реакції тих або інших суб'єктів на деякі аспекти діяльності банку. Ця діяльність (PR) може бути спрямована як на зовнішнє середовище, так і на співробітників самого банку. Роз'яснення соціальної ролі банківського бізнесу - ще одна задача PR, тому що банк несе соціальну відповідальність перед суспільством, в якому здійснюється його діяльність.

Проведення спеціальних заходів в області зв'язків з громадськістю (ювілейні заходи, спонсорство, благодійність, презентації, прес-конференції, брифінги, прийоми, круглі столи, дні відкритих дверей) ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" є елементом, який найбільше використовується банком, оскільки вони надають змогу штучно привернути увагу громадськості. При розробці політики, якою керується "Райффайзенбанк Аваль" проводячи спеціальні заходи, визначаються їх соціальне значення, величину, ступінь участі, якість організації, об'єм залучення громадськості.

В комунікаційній політиці банку ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" активно використовуються елементи

прямого маркетингу, що викликано сучасними тенденціями залучення клієнтської бази. У міру того, як суб'єкти ринку переходять до більш прямих форм спілкування зі своїми клієнтами, у маркетингу відбувається дійсна революція. У минулому маркетингове звертання являло собою монолог - рекламодавці через традиційні засоби спілкування людей (газети, радіо, телебачення) "розмовляли" з невідомими ним споживачами. Сьогодні прямий маркетинг є найсучаснішим і діючим методом маркетингу "Райффайзенбанк Аваль". Потенціал його форм, особливо тих, котрі засновані на електронних системах, величезний.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи проведене дослідження, зробимо наступні висновки та пропозиції:

1. Банк ПАТ "Райффайзенбанк Аваль", як і будь-яка банківська установа, яка працює за ринкових умов, змушений для вдалого збуту свого продукту налагоджувати інформаційний зв'язок із зовнішнім середовищем, що його оточує.

2. Комунікаційна стратегія банку "Райффайзенбанк Аваль" повинна стати тим інструментом, який буде сприяти зближенню банку та його потенційних клієнтів, розбудові довіри населення по відношенню до банків та підвищенню поінформованості громадян про можливості банків.

3. Загальною рисою комплексу комунікацій банку ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" є незначна величина витрат на нього, що коливається в межах 0,3 - 3,5% від величини усіх витрат банку за 2008 -2010 роки.

4. Для підвищення ефективності комунікаційної стратегії досліджуваного банку необхідно інтенсифікувати та придати системності рекламну діяльність банку, для чого пропонуємо використовувати розроблений для банку медіа-план рекламної діяльності на кожний рік.

5. У процесі дослідження було виявлено практику використання ПАТ "Райффайзенбанк Аваль" в своїй діяльності прийомів особистого продажу. Необхідно відзначити, що значення персонального продажу як засобу маркетингової комунікації відіграє вирішальну роль у процесі обслуговування корпоративних клієнтів. Що стосується індивідуальних клієнтів, персональний продаж незамінний при обслуговуванні VIP-клієнтів.

6. Банківська ПР - діяльність має будуватися на стратегічній основі, на об'єднанні зусиль банку та зовнішніх фахівців щодо досягнення ПР-цілей та на основі союзу банків України у сфері проведення сумісних ПР-кампаній для подолання падіння довіри до банківської системи, що суттєво стримує розвиток банківської системи.

7. Пропонуємо з метою підвищення ефективності комунікаційної проведення благодійної та спонсорської діяльності. У цьому напрямку пропонуємо сконцентрувати увагу на реалізації цільових благодійних і меценатських програм, намагаючись досягати їхньої максимальної ефективності. Наприклад, у 2011 році за підтримкою банку в черговий раз необхідно організувати турнір на приз клубу "Шкіряний м'яч", фінал якого провести в МДЦ "Артек" за участю дитячих команд із всієї України, при цьому максимально використовувати можливості рекламування участі банку в даному заході як спонсора. Також рекомендуємо банку надалі приділяти пильну увагу благодійній роботі і відродженню вітчизняного меценатства, підтримці медицини, освіти, спорту, допомоги знедоленим людям.

8. Необхідно ввести практику благодійної і спонсорської діяльності не тільки на рівні головного банку, але і на рівні окремих філій і регіональних відділень, у такий спосіб внесок у розвиток благодійної і спонсорської діяльності буде вноситися на рівні кожного регіонального підрозділу банку, контактні аудиторії будуть при цьому відчувати соціальну спрямованість ПАТ "Райффайзенбанк Аваль".

Література

1. АТ "Райффайзенбанк Аваль" [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.aval.ua/>
2. Внутрішні положення АТ "Райффайзенбанк Аваль" про розвиток комунікаційної системи [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.aval.ua/monitoring/>
3. Романенко Л.Ф. Банківський маркетинг: [курс лекцій] / Л.Ф. Романенко, А.В. Коротєєва. - К.: Університет "Україна", 2007. - 170 с.
4. Маркетинг у банку: навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / Нікітін А.В., Іванова Т.Г., Брітченко І.Г., Момот О.М. - К.: КНЕУ, 2010. - 475 с.

УДК 336.76

Іванова С.М.,

аспірант кафедри фінансових ринків та фінансових послуг Національного університету ДПС України

ВПЛИВ ОПОДАТКУВАННЯ НА РОЗВИТОК ІНСТИТУТІВ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті проаналізовано Податковий кодекс щодо оподаткування діяльності інститутів спільного інвестування, визначено особливості та запропоновано шляхи вдосконалення чинного податкового кодексу в кон-

тексті подальшого розвитку інститутів спільного інвестування.

Ключові слова: інститути спільного інвестування, податковий кодекс, інвестиційний прибуток, інвестор, податкова політика, дивіденди, доход, інвестиційний прибуток, інвестор, інвестиційний фонд.

In the article the Internal revenue code is analysed in relation to taxation of activity of institutes of the general investing, features are certain and the ways of perfection of operating internal revenue code are offered in the context of subsequent development of institutes of the general investing.

Ключевые слова: институты общего инвестирования, налоговый кодекс, инвестиционная прибыль, инвестор, налоговая политика, дивиденды, доход, инвестиционная прибыль, инвестор, инвестиционный фонд.

In the article the Internal revenue code is analysed in relation to taxation of activity of institutes of the general investing, features are certain and the ways of perfection of operating internal revenue code are offered in the context of subsequent development of institutes of the general investing.

Keywords: institutes of the general investing, internal revenue code, investment income, investor, tax policy, dividends, profit, investment income, investor, investment fund.

Постановка проблеми. Інститути спільного інвестування в розвинутих країнах світу відіграють важливу роль на сучасному фінансовому ринку. Стабільність функціонування фінансового ринку багато в чому залежить від оподаткування. Економічні дослідження та податкова практика показує, що в податках закладено великий потенціал впливу на фінансовий сектор, зокрема на інвестиційну активність населення. Інститути спільного інвестування акумулюють грошові кошти населення для їх подальшого інвестування з метою отримання прибутку. Державою створені досить сприятливі умови розвитку спільного інвестування, перш за все це стосується податкових пільг, але цього недостатньо. Інвестиційна політика держави в умовах удосконалення Податкового кодексу зазнала істотних змін, проте оподаткування фондового ринку та його суб'єктів залишається недосконалим та потребує певних конструктивних змін і доповнень. Тому і виникає потреба в дослідженні впливу оподаткування на розвиток ІСІ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питання оподаткування інститутів спільного інвестування в Україні приділяють увагу зокрема органи податкової та законодавчої влади. Але, слід зазначити, що значний професійний інтерес в контексті нашого дослідження є серед вітчизняних науковців, таких як: Д. Леонов, В. Корнєєв, Г. Калач, В.Унінець - Ходаківська, А. Федоренко, А. Ніколаєва, З. Варналія, З. Ватаманюк та ін.

Метою статті є дослідження впливу оподаткування на розвиток інститутів спільного інвестування та визначення напрямів удосконалення чинного податкового законодавства України.

Виклад основного матеріалу. Інститути спільного інвестування є активними учасниками ринку цінних паперів в Україні. Розвиток спільного інвестування залежить від багатьох чинників одним з яких є податкова політика держави. Оподаткування є важливим чинником при виборі інституту спільного інвестування (ІСІ) як способу вкладення коштів, оскільки воно впливає на остаточну суму доходу, яку одержує інвестор.

Умови оподаткування у сфері спільного інвестування в Україні визначаються податковим законодавством України, зокрема Податковим Кодексом.[1]

З прийняттям Податкового Кодексу України дещо змінилися умови оподаткування інвесторів інститутів спільного інвестування, що містять податкові стимули до активізації інвестиційної діяльності на фондовому ринку, а саме:

- поступове зниження ставок оподаткування за податком на прибуток та податку на додану вартість;
- розширення пільгових режимів оподаткування на окремі види доходів та інноваційно - інвестиційні напрями використання фінансових ресурсів;
- створення сприятливих умов для здійснення емісійної та інвестиційної діяльності під час випуску та розміщення цінних паперів через організований фондовий ринок;
- внесено зміни оподаткування депозитних операцій, які суттєво вирівнюють умови оподаткування між інститутами спільного інвестування та операціями на депозити;
- стимулюючим чинником щодо розвитку діяльності інститутів спільного інвестування є норма Податкового кодексу п.153.3.5 ст.153.3 [1], де визначаються випадки, у яких не сплачується авансовий внесок із податку на прибуток підприємств. Емітенти корпоративних прав, які здійснюють виплату дивідендів, не сплачують авансовий внесок з податку на прибуток підприємств виплачені інститутам спільного інвестування. Позитивним фактором є те, що виплата дивідендів на їх користь дозволяє зменшити зобов'язання емітента корпоративних прав щодо сплати податку на прибуток підприємств.

Механізм оподаткування ІСІ є досить простим. Поки кошти інвесторів перебувають в інституті спільного інвестування, нереалізований прибуток від таких коштів не оподатковується. Ставка податку на інвестиційний прибуток інститутів спільного інвестування залежить від статусу інвестора. (див. табл.)

Оподатковується інвестиційний прибуток, який одержують інвестори у разі:

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

- а) відчуження належних цінних паперів третій особі;
- б) викупу цінних паперів компанією з управління активами, випущених ІСІ, або самою компанією з управління активами;
- в) отримання інвестиційного доходу у вигляді дивідендів без відчуження цінних паперів ІСІ, якщо це передбачено проспектом емісії цінних паперів ІСІ.

Інвестиційний прибуток, отриманий інвестором юридичною особою оподатковується з 1.04.2011 по 31.12.2011 року за ставкою 23% від бази оподаткування з поступовим зменшення ставки до 16%. У свою чергу слід звернути увагу, що Податковий кодекс суттєво погіршує позицію інвесторів, що здійснюють прямі інвестиції (які купують цінні папери безпосередньо в емітента в ході їх первинного розміщення). Так, Податковий кодекс обмежує можливість віднесення на "ціннопіаперові" витрати витрат з придбання інвестором цінних паперів на первинному ринку. Таким чином, у разі, якщо інвестор - компанія придбає сертифікати в КУА на етапі їхнього первинного розміщення, то понесені даними інвестором відповідні витрати не будуть враховуватися при визначенні фінансового результату від операцій з інвестиційними сертифікатами та не будуть зменшувати суму отриманих доходів від продажу інвестиційних сертифікатів.

Основні характеристики статусу інвестора ІСІ та особливості його оподаткування

Статус інвестора	Податок	База оподаткування	Ставка податку
Фізична особа - резидент	Податок на доходи фізичних осіб	Дохід, який виплачується компанією, що управляє активами інституту спільного інвестування, на розміщені активи; дохід у вигляді відсотків, отриманих власником облігації від їх емітента.	5%
		Отриманий дохід підчас відчуження цінних паперів третій особі	15%, 17%
Фізична особа - нерезидент	Податок на доходи фізичних осіб	Доходи з джерелом їх походження в Україні, що нараховуються на користь нерезидентів	15%, 17%, 5%
Юридична особа - резидент	Податок на прибуток підприємств	Доходи сума коштів або вартість майна, отримана (нарахована) платником податку від продажу, обміну або інших способів відчуження цінних паперів, деривативів або інших, ніж цінні папери, корпоративних прав, а також вартість будь-яких матеріальних цінностей чи нематеріальних активів, які передаються платнику податку в зв'язку з таким продажем, обміном або відчуженням.	з 1.04.2011 р. по 31.12.2011 р. - 23 %; з 1.01.2012 р. по 31.12. 2012 р. - 21 %;
Юридична особа - нерезидент	Податок на прибуток підприємств	Дохід, отриманий нерезидентом із джерелом їх походження з України, а саме: дивіденди, які сплачуються резидентом та прибуток від здійснення операцій із торгівлі цінними паперами, деривативами або іншими корпоративними правами.	з 1.01.2013 р. по 31.12.2013 р. - 19 %; з 1.01.2014 р. - 16 %.

Джерело: складено автором на основі Податкового кодексу України

Якщо інвестор отримує дохід у вигляді дивідендів, то зазначений вид доходу актуальний тільки для закритих фондів. Це пояснюється тим, що не підлягають оподаткуванню податком на прибуток підприємств виплати дивідендів, які здійснює інвестиційний фонд стосовно інвесторів - юридичних осіб.[1, ст. 136.1.12] При цьому перевагою ІСІ на відміну від звичайних компаній є передбачене законом звільнення від сплати авансового внеску з податку при виплаті фондом дивідендів на користь компаній. [1, ст.153.3.5]

Якщо інвестор фізична особа - резидент, то відповідно до п. 167.1 ст.167 Податкового кодексу ставка податку становить 15% бази оподаткування щодо доходів, одержаних платником податку. До цього виду доходу належить продаж сертифікатів третім особам. Зокрема, зазначений вид доходу від сертифікатів є актуальним щодо інтервальних і закритих фондів. [5]

Слід зазначити, що відповідно до ст.170 п.170.2 Податкового кодексу при оподаткуванні фізичної особи резидента не підлягає оподаткуванню та не включається до загального річного оподаткованого доходу дохід, отриманий платником податку протягом звітного податкового року від продажу цінних паперів ІСІ. Якщо сума такого доходу не перевищує суму, яка дорівнює розміру місячного прожиткового мінімуму помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень.

У разі відчуження інвестором цінних паперів ІСІ, інвестиційний прибуток розраховується, як позитивна різниця між доходом, отриманим платником податку від продажу цінних паперів ІСІ та його вартістю, що визначається із суми витрат на придбання таких цінних паперів. Якщо в результаті розрахунку інвестиційного прибутку виникає від'ємне значення, воно вважається інвестиційним збитком.

В світовій практиці питанню оподаткування інвестиційних фондів приділяють значну увагу, в наслідок чого інвестиційні фонди мають значні податкові пільги. Наприклад, в Бельгії та Фінляндії інвестиційні фонди звільняються від податків, в Нідерландах застосовується спеціальна пільгова шкала податкових ставок, в Португалії інвестиційні фонди оподатковуються по загальній системі, але інвестори мають право на ком-

пенсацію суми, сплаченої інвестиційним фондом за загальними податками, при сплаті податку, в Греції та Македонії доходи інвестиційних фондів оподатковуються тільки на корпоративному рівні, а дивіденди та інші виплати підлягають виключенню із податкової бази.[6. с.182-183]

Проте, в Податковому кодексі спостерігається низка спірних питань, які необхідно доопрацьовувати.

По - перше, існує розбіжність в тлумаченні терміну "інститути спільного інвестування". Згідно Податкового кодексу ст. 14.1.86. "інститути спільного інвестування (далі - ІСІ) - інвестиційні фонди та взаємні фонди інвестиційних компаній, корпоративні інвестиційні фонди та пайові інвестиційні фонди, створені відповідно до законодавства". В той же час в інших нормативних документах даний термін тлумачиться по - іншому, а саме до Закону України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" "інститути спільного інвестування - корпоративний інвестиційний фонд або пайовий інвестиційний фонд" [2]. У визначенні, що наведено у Кодексі, спостерігається відмінність у трактуванні ІСІ, яка полягає у тому, що до даних інститутів віднесені також інвестиційні фонди, взаємні фонди інвестиційних компаній. Дана розбіжність пояснюється тим, що дані інституції засновувались до прийняття Закону України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" діяльність їх була зорієнтована на певний період для сприяння сертифікатній приватизації, а основною їх функцією була акумуляція коштів, основним чином приватизаційних майнових сертифікатів громадян України, з наступним їх інвестуванням у цінні папери інших емітентів. Закриті інвестиційні фонди та закриті взаємні фонди інвестиційних компаній, які були створені у встановленому законодавством порядку до набрання чинності цим Законом, здійснюють свою діяльність відповідно до Положення про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії, затвердженого Указом Президента України від 19 лютого 1994 року № 55/94 "Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії" протягом строку, на який вони були створені. У разі закінчення строку діяльності таких інвестиційних фондів та взаємних фондів інвестиційних компаній, вони повинні ліквідуватися або прийняти рішення про реорганізацію в пайовий або корпоративний інвестиційний фонд шляхом приведення своїх установчих документів та діяльності відповідно до вимог Закону України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)". Відкриті інвестиційні фонди та відкриті взаємні фонди інвестиційних компаній, які були створені у встановленому законодавством порядку до набрання чинності Закону України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" зобов'язані ліквідуватися або привести свою діяльність відповідно до вимог даного Закону протягом двох років з дня набрання чинності цього Закону. Реорганізація інвестиційних фондів та інвестиційних компаній провадиться без зупинення їх діяльності. [4, с.64]

По-друге, відповідно до п.167.2 ст. 167 Податкового кодексу існує відсутність чіткого визначення об'єкта оподаткування для застосування ставки 5% щодо доходів, які сплачує компанія з управління активами, нарахованих на розміщені активи. А у випадку інститутів спільного інвестування є кілька варіантів виплати доходу, а саме:

- по - перше, відкриті інвестиційні та корпоративні фонди здійснюють викуп цінних паперів щоденно, а інтервальні фонди в період проголошення інтервалу (протягом періоду часу), та має оподатковуватися саме дохід, отриманий платником податку від такого викупу.

- по - друге, інвестиційні фонди закритого типу можуть виплачувати дивіденди, що оподатковуються відповідно до Податкового кодексу;

- по - третє, якщо у випадку закінчення строку діяльності інвестиційного фонду або ліквідації фонду відповідно до закону дохід отриманий платником податку від виплат учасникам (акціонерам) фонду після реалізації його активів.

Тому, доцільно, конкретизувати до яких саме доходів застосовується ставка 5%, з нашої точки зору зміст п. 167.2 "дохід, який виплачується компанією, що управляє активами інституту спільного інвестування, на розміщені активи відповідно до закону" необхідно замінити на поняття "дохід за цінними паперами інститутів спільного інвестування (інвестиційних сертифікатів пайових та венчурних інвестиційних фондів та акцій корпоративних фондів), який виплачується компанією, що управляє активами інститутів спільного інвестування, або інститутом спільного інвестування на розміщені активи відповідно до закону та дохід, отриманий платником податку внаслідок викупу (погашення) компанією, що управляє активами інститутів спільного інвестування або інститутом спільного інвестування цінних паперів інститутів спільного інвестування (інвестиційних сертифікатів пайових та венчурних інвестиційних фондів, акцій корпоративних фондів).

По - третє, існує дискримінаційний порядок невизнання витрат інвестора за цінними паперами та деривативами, що мають ознаки фіктивності. Відповідно до Рішення ДКЦПФР [7] від 22.12.2010 р. №1942 встановлено ознаки фіктивності цінних паперів та деривативів. Зокрема, цінні папери та деривативи, що знаходяться в обігу, вважаються такими, що мають ознаки фіктивності, у разі відповідності нижченаведеним критеріям:

- встановлений Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку факт відсутності емітента цінних паперів та/або деривативів за місцезнаходженням;

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ, КРЕДИТ

- не розкриття емітентом цінних паперів та/або деривативів регулярної інформації відповідно до законодавства;
- відсутність чистих доходів відповідно до звіту про фінансові результати, поданого до Комісії станом на кінець звітного періоду;
- переважна частка активів емітента складається з фінінвестицій та/або дебіторської заборгованості відповідно до балансу емітента, поданого до Комісії станом на кінець звітного періоду;
- кількість працівників емітента цінних паперів та/або деривативів станом на кінець звітного періоду становить менше 2 осіб та/або середньомісячні витрати емітента на оплату праці є меншими від двократного мінімального розміру зарплати, встановленого законодавством;
- відсутність бухгалтера або бухгалтерської служби на чолі з головним бухгалтером станом на кінець звітного періоду.

Це рішення не регулює діяльність емітентів цінних паперів та деривативів і застосовується виключно при оподаткуванні фізичних осіб. Це рішення не регулює діяльність емітентів цінних паперів та деривативів і застосовується виключно [3]

У зв'язку з цим основними напрямками удосконалення оподаткування інститутів спільного інвестування можуть бути:

1. З метою податкового стимулювання розвитку інститутів спільного інвестування необхідно віднести до складу витрат інвестора повну суму коштів, внесених в обмін на акції, під час первинного розміщення акцій за ринковими цінами, а також розміщення акцій додаткових випусків.

2. За доцільно включити до складу емісійного доходу отриманих емітентом сум перевищення надходжень від повторного розміщення акцій власного випуску над ціною їх зворотного викупу як такого, що відноситься до складу операцій з власним капіталом. Так, як відповідно до Податкового Кодексу "емісійний дохід - це сума перевищення надходжень, отриманих емітентом від емісії (випуску) власних акцій (інших корпоративних прав) та інвестиційних сертифікатів, над номінальною вартістю таких акцій (інших корпоративних прав) та інвестиційних сертифікатів (під час їх первинного розміщення), або над ціною зворотного викупу під час наступних розміщень інвестиційних сертифікатів та акцій інвестиційних фондів".

3. Необхідно виключити в нормах Податкового кодексу поняття і порядок визначення об'єкту оподаткування, що не відповідає порядку здійснення діяльності інвестиційних фондів, встановленому Законом України "Про інститути спільного інвестування (пайових і корпоративних інвестиційних фондів)", що повинно привести до вірного трактування норм податкового законодавства з боку ДПАУ. Зокрема, використання в податковому законодавстві поняття "дохід" для визначення доходів фізичної особи - інвестора ІСІ, які обкладаються по пониженій ставці, аналогічній оподаткуванню доходів по банківських депозитах замінить поняттям "інвестиційний дохід, який виплачується КУА". Саме тому необхідно виключити цю колізію.

Висновки. Отже, з прийняттям Податкового кодексу спостерігається значне стимулювання ринку спільного інвестування. Для подальшого розвитку інститутів спільного інвестування має стати удосконалення оподаткування фінансової сфери, відмова від збільшення податкового навантаження, а також забезпечення прозорості діяльності інститутів спільного інвестування як платників податків.

На нашу думку, вдосконалення оподаткування спільного інвестування має стимулювати діяльність як внутрішнього інвестора, так і іноземного інвестора, сприяти прозорості та відкритості фінансового ринку.

Література

1. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 №2755 - VI.
2. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" від 18 грудня 2008р. №693 - IV
3. Рішення ДКЦПФР "Про встановлення ознак фіктивності цінних паперів та деривативів" від 22.12.2010 р. №1942.
4. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України: в 3 т. / кол. авторів [заг. редакція, М.Я. Азарова]. - К. : Міністерство фінансів України, Національний університет ДПС України, 2010. Т1 - 668 с. ISBN 978-966-337-225-9
5. Особливості оподаткування у сфері спільного інвестування. [Електронний ресурс] - Режим доступу: www.am.art-capital.com.ua/academy/start/tax
6. Whitehouse E. The tax treatment of funded pensions. London: Institute for Fiscal Studies. P.182-183.

До авторів збірника

Шановні автори!

Державний вищий навчальний заклад "Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди приймає до друку у періодичному збірнику "Економічний вісник університету" статті з економічної тематики

1. Стаття має відповідати тематичній спрямованості збірника.
2. Обов'язковими є рецензія фахівця у відповідній галузі науки і анотація, де чітко сформульовано головну ідею статті та обґрунтовано її актуальність: для аспірантів та здобувачів - віза наукового керівника.
3. У статті відповідно до нових вимог ВАК від 15.01.2003 р, № 7-05/1 необхідні такі елементи:
 - постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими чи практичними завданнями;
 - аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття;
 - формування цілей статті (постановка завдання);
 - виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів;
 - висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку.
4. Обсяг - не більше 1 друкованого аркуша (до 16 сторінок) формату А4 через інтервал 1. Поля: верхнє, нижнє, ліве, праве - 2 см. Абзац - 5 знаків. Шрифт; Arial. Розмір - 12. Мова - українська.
5. УДК розміщується у лівій верхній частині аркуша.
6. Прізвище, ініціали, науковий ступінь розміщуються у правій верхній частині аркуша.
7. Анотація та ключові слова подаються на українській, російській та англійській мовах.
8. Статті, таблиці та формули повинні виконуватися у редакторі Word for Windows (версії 95,2000), якщо стаття містить формули, то вони повинні набиратися у редакторі формул Microsoft Equation, який вбудований в усі версії програми Word.
9. Якщо стаття містить графіки чи діаграми, виконанні в інших програмах (такі як Excel, Corel Draw та ін.), то ці файли також додаються до статті в оригіналі програм, в яких вони виконані.
10. Графіки та діаграми можуть бути передані в графічних форматах: векторний - EPS, AI (шрифти переконвертовані в криві); растровий - TIF, 300 dpi 256 кольорів сірого.
11. Зноски в документі повинні бути оформлені за допомогою вбудованих функцій програми Word.
12. Назви файлів повинні відповідати прізвищам авторів.
13. Статті надаються на дискеті 3,5", до дискети обов'язково додаються роздруковані статті (діаграми, графіки, схеми) в якісному вигляді для можливості подальшого сканування (1 прим.). Текст у електронному вигляді повинен відповідати тексту в надрукованому вигляді.
14. Статті не повинні містити приміток від руки та помарок, кожен лист статті підписується автором.
15. Посилання на джерела інформації є обов'язковими. Джерела подаються в кінці статті з основними вимогами до бібліографічних описів. Нумерація джерел вздовж тексту.
16. Відомості про автора: адреса, контактний телефон (домашній, робочий).
17. У разі невиконання вищевказаних вимог редакція не приймає статей до друку.

Постановою президії ВАК України від 10 лютого 2010 р. № 1-05/1 збірник наукових праць "Економічний вісник університету" внесено до нового переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт з економічних наук на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Довідки за телефонами; +38 (04567) 5-66-71, 5-37-92
Електронна адреса: ekon.dek@mail.ru

Редакційна колегія

ЗМІСТ

Аграрна економіка

ПЕЧЕНЮК А.В. Етапи та принципи формування маркетингової цінової політики підприємств бурякоцукрового підкомплексу	3
ЧАБАН Г.В. Методологічні аспекти до визначення межі інновацій в аграрному секторі	6

Економіка знань

ИСАЙКІНА О.Д. Інноваційний менеджмент як напрям вдосконалення процесу управління якістю освіти	11
КОЗАРЕНКО Л.В. Чинники ефективності функціонування сфери освітніх послуг	16
КУЧЕРЕНКО С.Ю. Ціноутворення на ринку освітніх послуг	26
НАВАЛЬНА М.І. Функції нових економічних термінів	30

Економіка і підприємництво

АЛЕКСЕЄНКО В.І. Вплив продуктивності праці персоналу на ефективність роботи підприємства	34
БАБАК О.А. Реінжиніринг як сучасний інструмент інноваційної діяльності підприємств	43
ГОРБАТЕНКО О.А. Обґрунтування механізму формування перспективного товарного асортименту на підприємстві	47
ГОРОШКОВА Л.А. Розробка методів і моделей основних факторів розвитку чорної металургії України	53
ЖУРИЛО В.В., АЙЗМАН І.П. Стратегічні аспекти конкурентного позиціонування на ринку інтернет-послуг України	62
ЛІСОВСЬКИЙ В.І. Економіко-математичні моделі визначення оптимальних параметрів складів матеріально-технічних ресурсів	69
ЛУКАШЕВИЧ Ю.Л. Особливості формування організаційної культури підприємств на сучасному етапі	74
ПАЛАМАРЧУК О.М. Особливості застосування процесного підходу при діагностиці конкурентоспроможності деревообробних підприємств	78
ПЕРЧУК О.В. Людський капітал: економічна суть, проблеми оцінки та обліку	83
ГАНЯЙЛО О.М., КОЛЕСНИКОВА О.М. Проблемні аспекти обліку податку на прибуток	89
ПОДУРАЖНЯ Ю.Ю. Застосування методичних прийомів для аналізу розрахунків з бюджетом та позабюджетними фондами	93
ПОРОЖНЯК О.О. Розробка логіко-структурної моделі формування та використання стратегічних компетенцій коксухімічного підприємства	97
РІЗНИК В.В. Ризик-менеджмент в управлінні проектами	103
СЕМЕНЧЕНКО Н.В. Реструктуризація підприємства як спосіб оптимізації фінансових відносин	108
ЧАБАН Л.В. Вплив аутсорсингу на витрати підприємства	111
ШАТКОВСЬКА Л.С., ВАКУЛЕНКО В.Л. Внутрішня звітність підприємств в інформаційному забезпеченні управління	116

Економічна теорія

БЕЗЗУБЕЦЬ Л.Л. Державний вплив на інноваційний розвиток української економіки	121
ДИБА Л.М. Сутність понять інтелектуальний потенціал та інтелектуальний капітал як економічних категорій	124
ДРОК П.В. Сучасні проблеми розвитку ринку праці в Україні	129
КАМЕНСЬКА В.П. Напрями оптимізації системи управління державним боргом України	133
КОЗІЙ Т.В. Міжнародна технічна допомога як механізм реалізації стратегії подолання бідності в Україні	142
КОСТИК Є.П. Еколого-економічна безпека Київського регіону, шляхи та перспективи розвитку	147
КУЛІЧЕВСЬКИЙ В.В. Формування умов здійснення інноваційних реформ в Україні	155
ЛЕВАЄВА Л.Ю. Мінімальна заробітна плата та її динаміка в Україні	158
ОВСІЄНКО А.М. Особливості фінансової системи української РСР у відбудовчий період (друга половина 40-х - початок 50-х років ХХ ст.)	161
РІЗНИК Н.А. Економічна безпека регіону та її роль у забезпеченні національної безпеки держави	165
РУДНИЦЬКА О.В. Антикризові заходи національних господарств та виклики для економіки України в посткризовий період	168
СМОЛЯНКИНА С.М. Посилення захисту економічних інтересів України в процесі співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями	173
УСИК В.І. Економічний діалог між бізнесом та владою: реалії та перспективи	176
ШИМЧЕНКО Л.А. Ринок праці в Україні: проблеми та складнощі реформування	180

Фінанси, грошовий обіг, кредит

БОГОЛІБ Т.М. Середньострокове бюджетне планування як бюджетний механізм стимулювання економічної активності в Україні	185
ВАСИЛЕНКО А.В. Формування податкової культури в Україні	189
ВОЛОСОВИЧ С.В. Страхування експортних кредитів: стан, проблеми та перспективи розвитку	193
ВОРОНКОВА О.М. Теоретико-методологічні засади ефективності податкового менеджменту	198
ДЗЮБА О.В. Податкове регулювання банківської діяльності в Україні та визначення його пріоритетних функцій	203
ЗАМОРЕНА А.В. Формування системи страхування ризиків споживчого кредиту	209
ІВАНОВА Т.Г. Комплексна оцінка формування та реалізації комунікаційної стратегії банків України	215
ІВАНОВА С.М. Вплив оподаткування на розвиток інститутів спільного інвестування в Україні	221

Міністерство освіти і науки України
ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький державний
педагогічний університет імені Григорія Сковороди"

Економічний вісник університету

Збірник наукових праць
учених та аспірантів

Випуск 17/1

Головний редактор

Т.М. Боголіб

Переяслав-Хмельницький
2011

Підписано до друку 18.03.2011. Формат 60x84/8.
Гарнітура тип Arial. Обл. вид. арк. 26,16.
Ум. др. арк. 26,51. Наклад 300 примірників