

ISSN 2078-1628

*Міністерство освіти і науки України
Східноєвропейський університет
економіки і менеджменту*

*Вісник
Східноєвропейського університету
економіки і менеджменту*

Науковий журнал

*СЕРІЯ
ЕКОНОМІКА І МЕНЕДЖМЕНТ*

Заснований у серпні 2007 року

№ 1 (7), 2010

Черкаси 2010

*Свідоцтво про державну реєстрацію
КВ №16612-5084Р від 23.04.2010 р.*

Рекомендовано до друку вченою радою
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту,
протокол № 8 від 24 квітня 2010 р.

Засновник: Східноєвропейський університет економіки і менеджменту
Видавець: Східноєвропейський університет економіки і менеджменту
Адреса: вул. Н.-Левицького, 16, м. Черкаси, 18036, Україна

**Постановою президії ВАК України від 02 липня 2008 року № 1-05/6 журнал визнано
науковим фаховим виданням**

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Почесний редактор, д-р техн. наук, проф., засл. діяч науки і техніки України,
академік Інженерної академії України, президент університету **Р.А. Аблязов**

Головний редактор, д-р екон. наук, проф. **В.К. Васенко**

Заступник редактора, канд. екон. наук, проф. **Б.П. Дмитрук**

Редакційна колегія:

д-р екон. наук, проф., академік АЕН України **А.В. Гриньов,**
д-р екон. наук, проф., академік АЕН України **І.І. Кукурудза,**
д-р екон. наук, проф. **В.Ф. Медведєв,**
д-р техн. наук, проф. **І.С. Задорожний,**
канд. екон. наук, доцент **І.П. Шульга** (відповід. секретар)

Науковий журнал публікує статті з економічних проблем підприємств різних галузей промисловості, національного господарства, менеджменту, маркетингу, підготовлені професорсько-викладацьким складом, науковими співробітниками, аспірантами та здобувачами наукових ступенів вищих навчальних закладів, а також ученими та спеціалістами інших організацій, підприємств, установ.

Призначений для науковців, викладачів, аспірантів і студентів, спеціалістів національного господарства, державних і регіональних органів управління.

- Статті для публікації в науковому журналі відбираються на умовах конкурсу.
- Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.
- Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору авторів.

© Вісник Східноєвропейського університету економіки
і менеджменту, 2010
Серія: економіка і менеджмент

**ЗМІСТ****ЕКОНОМІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ**

<i>Васенко В.К.</i> Економічна безпека України: суть та сучасна парадигма загроз.....	5
<i>Драган О.І.</i> Вдосконалення організаційної структури підприємств м'ясної промисловості	11
<i>Плахотнікова М.В.</i> Регіональна та галузева диференціація заробітної плати в сучасних умовах її розвитку.....	16
<i>Сидоренко Ю.В.</i> Формування системи показників оцінки розвитку підприємств міського електротранспорту	21
<i>Луценко Н.О.</i> Криза еколого-економічної системи в рамках концепції сталого розвитку	26
<i>Чудаєва І.Б.</i> Технопарки: суть, функції, результати.....	30
<i>Алькама В.Г.</i> Партнерство в ланцюгу поставок як чинник системи економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності	37
<i>Гадецька З.М.</i> The development of international logistic centre „euroterminal“ in slawków	43
<i>Тарасенко С.В.</i> Впровадження нових організаційних форм сприяння процесу інвестування в промисловий розвиток	52
<i>Ткаченко Є.А.</i> Розвиток та вдосконалення системи соціального захисту населення регіону.....	58
<i>Ус Г.О.</i> Методичні підходи до оцінки вартості підприємства	64
<i>Філяр С.В.</i> Міжрегіональні диспропорції в рівні розвитку соціальної інфраструктури України	72
<i>Шульга І.П.</i> Захист від ворожого поглинання при IPO: досвід США	76

ФІНАНСИ І КРЕДИТ

<i>Багацька К.В.</i> Теоретичні основи і практичні аспекти вартісно-орієнтованого підходу в управлінні фінансами	81
<i>Карбівничий І.В.</i> Кредитна політика як ключовий елемент корпоративного управління банку	87
<i>Жуковська Я.М.</i> Особливості оподаткування страхових компаній в Україні.....	93
<i>Перехрест Л.М.</i> Антикризове управління банком в умовах фінансової нестабільності ..	99
<i>Медведев В.Ф., Шульга В.І.</i> Вдосконалення соціального захисту працівників сільськогосподарських підприємств	105

ІНВЕСТИЦІЇ І РИНОК

<i>Зачосова Н.В.</i> Порівняльний аналіз методик оцінки рівня економічної безпеки учасників ринку спільного інвестування	111
<i>Прокопенко О.В., Захаркіна Л.С.</i> Оцінка інноваційно-інвестиційної складової розвитку зовнішньоекономічної діяльності	116

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТ

<i>Шинкаренко О.М., Пастернак Я.П.</i> Обґрунтування вибору методу обліку затрат на виробництво	124
<i>Андрусак В.М.</i> Теоретичні основи формування системи управлінського обліку витрат підприємств	130

СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

<i>Літинська В.А.</i> Система пільг як один із методів мотивації кар'єрного просування персоналу підприємств.....	136
<i>Козловська С.Г.</i> Аналіз чинників управління рівнем якості виробництва на підприємствах приладобудівної галузі	140
<i>Возна В.В.</i> Управління інтелектуальними капіталом сучасного ВНЗ - умова забезпечення конкурентоспроможності.....	146



ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ

<i>Антонова І.В.</i> Формування цінової політики підприємства	152
<i>Щербань В.М.</i> Маркетингові інновації у створенні успішних брендів	155
<i>Галушко О.О.</i> Система аналізу ефективності логістики закупок в торговельних підприємствах	161

ДОСЛІДЖЕННЯ МОЛОДИХ ВЧЕНИХ

<i>Глухова С.В.</i> Класифікація ефективності інноваційної діяльності	165
<i>Коблянська І.І.</i> Система оцінки ефективності управління промисловими підприємствами на засадах еколого-орієнтованої логістики	169
<i>Чеглатонєв В.І.</i> Економіко-математична модель структури системи створення цінності у галузі стільникового зв'язку України	176
<i>Кулиняк І.Я.</i> Концепція «управління за цілями» як інструмент підвищення ефективності лізингової діяльності машинобудівних підприємств	180
<i>Кизменко S.</i> The economic analysis of the ukrainian confectionery branch.....	187

Вимоги до оформлення статей	196
--	------------



ЕКОНОМІКА І ОРГАНІЗАЦІЯ

УДК 339.5(477)

Васенко В.К., д.е.н., професор

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ: СУТЬ ТА СУЧАСНА ПАРАДИГМА ЗАГРОЗ

Проаналізовано сукупність реальних загроз економічній безпеці України. Виокремлена їх сучасна парадигма. Запропоновані заходи стосовно ідентифікації економічних загроз та зменшення їх впливу на економіку держави.

Ключові слова: економічна безпека, саморозвиток, інтегральний характер, валютні кошти, потреби, екологічні, кримінальні, соціальні, продовольчі, енергетичні, інвестиційні та інші загрози, надійність, дестабілізуючий фактор.

ВСТУП

Законом України «Про основи національної безпеки України» визначені основні її складові елементи – це зовнішньополітична сфера, державна безпека, воєнна сфера та сфера державного кордону України, нелегальна міграція, внутрішньополітична сфера (економічна, соціальна та гуманітарна сфера, науково-технологічна сфера, екологічна та інформаційна сфера) [2].

Особливе місце в організації національної безпеки займає економічна безпека, яка створює відповідний рівень задоволення потреб у продукції як оборонного, так і цивільного призначення, а в екстремальних умовах є критерієм забезпечення воєнно-економічної безпеки. Покращання самозабезпечення держави технологіями цивільного й оборонного виробництва, нарощування технологічного потенціалу зміцнює її воєнно-економічну безпеку. Остання, безперечно, визначається новітніми досягненнями науково-технічного прогресу. Тому забезпечення відповідного сучасним вимогам економічної безпеки – важливе завдання Української держави.

Проведений нами аналіз літературних джерел щодо економічної безпеки засвідчує, що ця тема у наукових дослідженнях є надзвичайно актуальною і багато вітчизняних економістів та юристів присвятили їй свої праці. Зокрема, Ареф'єва О.В. і Кузенко Т.Б. розкривають питання планування економічної безпеки [3] та економічні основи формування її фінансової складової [4]; Горячова К.С. – роль та місце фінансової безпеки в системі економічної безпеки [7]; Ілляшенко С.М. – висвітлює складові економічної безпеки та підходи до їх оцінки [8]; Орлов П.І. і Духов В.Є. розкривають основи економічної безпеки фірми [9]; Шульга І.П. – висвітлює рейтингову оцінку векселодавців як основного індикатора фінансової безпеки [10].

Однак за межами розгляду залишаються питання визначення сукупного критерію економічної безпеки за допомогою зважування й підсумовування окремих функціональних критеріїв, які розраховуються через порівняння величини загрози економічній безпеці та інші проблеми теоретичного і прикладного характеру.

Актуальність цієї проблематики підсилюється за умов негативного впливу на вітчизняних підприємців світової фінансової кризи, коли число підприємств-банкрутів зростає, провокуючи безробіття і гальмування соціально-економічного розвитку держави через скорочення дохідної частини бюджету країни та органів місцевого самоврядування.

Цим підтверджується зв'язок авторського доробку із важливими науковими та практичними завданням та невирішеними проблемами, котрим присвячується означена стаття.



ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Основною метою статті є аналіз сукупності реальних загроз економічній безпеці України, виокремлення слабих місць та викладення основних напрямів з підвищення рівня протистояння загрозам. Для досягнення поставленої мети вирішуються такі завдання:

- проаналізувати сучасну сукупність реальних загроз економічній безпеці України;
- зробити наукову класифікацію загроз;
- запропонувати заходи стосовно ідентифікації економічних загроз та зменшення їх впливу на економіку держави.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дозволяє зберігати стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз і здатний задовольнити потреби особи, сім'ї, суспільства, держави.

Головні умови економічної безпеки – оптимальне поєднання реально існуючих ринкових і державних економічних механізмів; створення раціонального та ефективного правового поля, яке забезпечує компенсацію відповідних загроз та підтримує комерційні ризики на мінімальному рівні; відсутність злочинної діяльності, що підриває економіку; наявність сучасного фізичного і технічного захисту; функціонування інфраструктури, що відповідає завданням конкретного бізнесу; реальний плюралізм форм власності та ін. [6, с.39].

При аналізі економічної безпеки виділяють три важливих складові:

- економічна незалежність, що означає насамперед можливість здійснення державного контролю над національними ресурсами, спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі у міжнародній торгівлі;
- стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає міцність і надійність усіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності, стримування дестабілізуючих факторів;
- здатність до саморозвитку і прогресу, тобто спроможність самостійно реалізовувати і захищати національні економічні інтереси, здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективну інвестиційну та інноваційну політику, розвивати інтелектуальний і трудовий потенціал країни.

Політика економічної безпеки визначається на основі певних принципів, які створюють політичну і правову базу для оцінки зовнішніх і внутрішніх загроз, формування національних економічних інтересів і стратегії економічної безпеки. До основних принципів забезпечення економічної безпеки України можна віднести:

- а) верховенство закону при забезпеченні економічної безпеки;
- б) додержання балансу економічних інтересів особи, сім'ї, суспільства, держави;
- в) взаємна відповідальність особи, сім'ї, суспільства, держави щодо забезпечення економічної безпеки;
- г) своєчасність і адекватність заходів, пов'язаних із відверненням загроз і захистом національних економічних інтересів;
- д) пріоритет договірних (мирних) заходів у вирішенні як внутрішніх, так і зовнішніх конфліктів економічного характеру;
- е) інтеграція національної економічної безпеки з міжнародною економічною безпекою.

Об'єктами національної економічної безпеки є держава, суспільство, сім'я, окремі громадяни, підприємства, установи, організації, окремі території, а також основні елементи економічної безпеки.

Держава є не тільки об'єктом, але й основним суб'єктом національної економічної безпеки і здійснює свої функції в цій сфері через органи законодавчої, виконавчої та судової гілок влади. Це не виключає участі громадян та їх об'єднань у підтримці економічної безпеки. Більше того, такі дії повинні всіляко заохочуватися державою. Однак активна участь громадянина в забезпеченні економічної безпеки неможлива без усвідомлення ним важливості цієї державної справи і прояву активної життєвої позиції.



До речі, в Конституції України чітко зазначено, що поряд із захистом суверенітету і територіальної цілісності України забезпечення її економічної безпеки є найважливішою функцією держави і справою всього українського народу [1].

Економічній безпеці притаманний інтегральний характер, оскільки вона є результатом спільних зусиль усієї нації, що проявляється через дії всіх гілок влади на всіх рівнях (від всеукраїнського до місцевого), наявних у державі сил і засобів, об'єднаних громадян і окремих осіб.

Слід зазначити, що нині існують певні протиріччя між окремими громадянами і державою в забезпеченні ними своєї економічної безпеки. Насамперед це пов'язане з тим, що держава може не тільки виступати гарантом економічної безпеки своїх громадян, але й сама бути для них джерелом загроз (знецінення грошових заощаджень, затримки з виплатою заробітної платні та інших соціальних виплат, непомірні податки і т. ін.). Якщо держава створюватиме для громадян загрозу, що значно перевищуватиме ту небезпеку, від якої вона їх захищає, то зрозуміло, що така держава навряд чи буде викликати у них повагу. Більше того, така держава не зможе бути виразником національних економічних інтересів.

Не менш важливим, на наш погляд, є забезпечення і належного рівня розрахунково-платіжної дисципліни у самій країні та зменшення простроченої дебіторської і кредиторської заборгованості між підприємствами-партнерами. На прикладі підприємств Черкаської області покажемо структуру дебіторської заборгованості та її строковість, табл. 1.

Таблиця 1

Структура дебіторської заборгованості та її строковість підприємств Черкаської області

Категорія дебіторів	Поточна дебіторська заборгованість (%): А – всього; Б – у тому числі прострочена							
	2004		2005		2006		2007	
	А	Б	А	Б	А	Б	А	Б
1. Між підприємствами України.	98,0	100	95,9	100	98,2	100	96,0	100
а) за товари, роботи, послуги	59,1	87,8	62,1	85,8	65,5	81,1	58,6	71,0
б) з бюджетом	3,4	2,2	4,3	1,9	5,3	2,6	6,9	1,7
в) з оплати праці	х	х	х	х	х	х	х	х
г) інша заборгованість	24,0	8,3	23,0	9,8	20,7	14,2	26,2	22,8
2. З іноземними підприємствами	2,0	0	4,1	0	1,8	0	4,0	0

*Складено за «Статистичний щорічник Черкаської області за 2007 рік» [11, с.55].

Динаміка дебіторської заборгованості наведена у табл. 1 характеризує незадовільний стан платіжної дисципліни підприємств-партнерів за поставлені товари та надані роботи і послуги. Прострочена дебіторська заборгованість постійно складає більше 80% і лише за 2007 рік вона становить 71%.

Дебіторська заборгованість – це борг підприємству, організації, фізичній особі, що виник у процесі господарських відносин з іншими юридичними і фізичними особами через несвоєчасність розрахунків за поставлені товари і надані послуги. Значні суми дебіторської заборгованості погіршують фінансовий стан суб'єкта господарської діяльності, так як вилучають з кругообігу оборотні засоби, що створює загрозу фінансовій стабільності підприємства.

Найбільш ефективним засобом недопущення великих розмірів дебіторської заборгованості є її рефінансування – це система фінансових операцій, що забезпечують прискорену конверсію дебіторської заборгованості в грошові активи. Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості є: а) факторинг; б) облік векселів;



в) форфейтинг. Вважаємо, що сюди слід також включити уступку вимоги переведення боргу. На сьогоднішній день така операція, хоча і визначена Цивільним Кодексом, проте не здійснюється в Україні.

Не дивлячись на широке застосування факторингу в країнах з ринковою економікою, в Україні він поки що не одержав належного розповсюдження. Держава повинна вживати всі необхідні заходи з метою нейтралізації різних типів загроз своїй економічній безпеці. У зв'язку з цим сучасна парадигма загроз економічній безпеці України, на наш погляд, включає такі складові, рис.1.

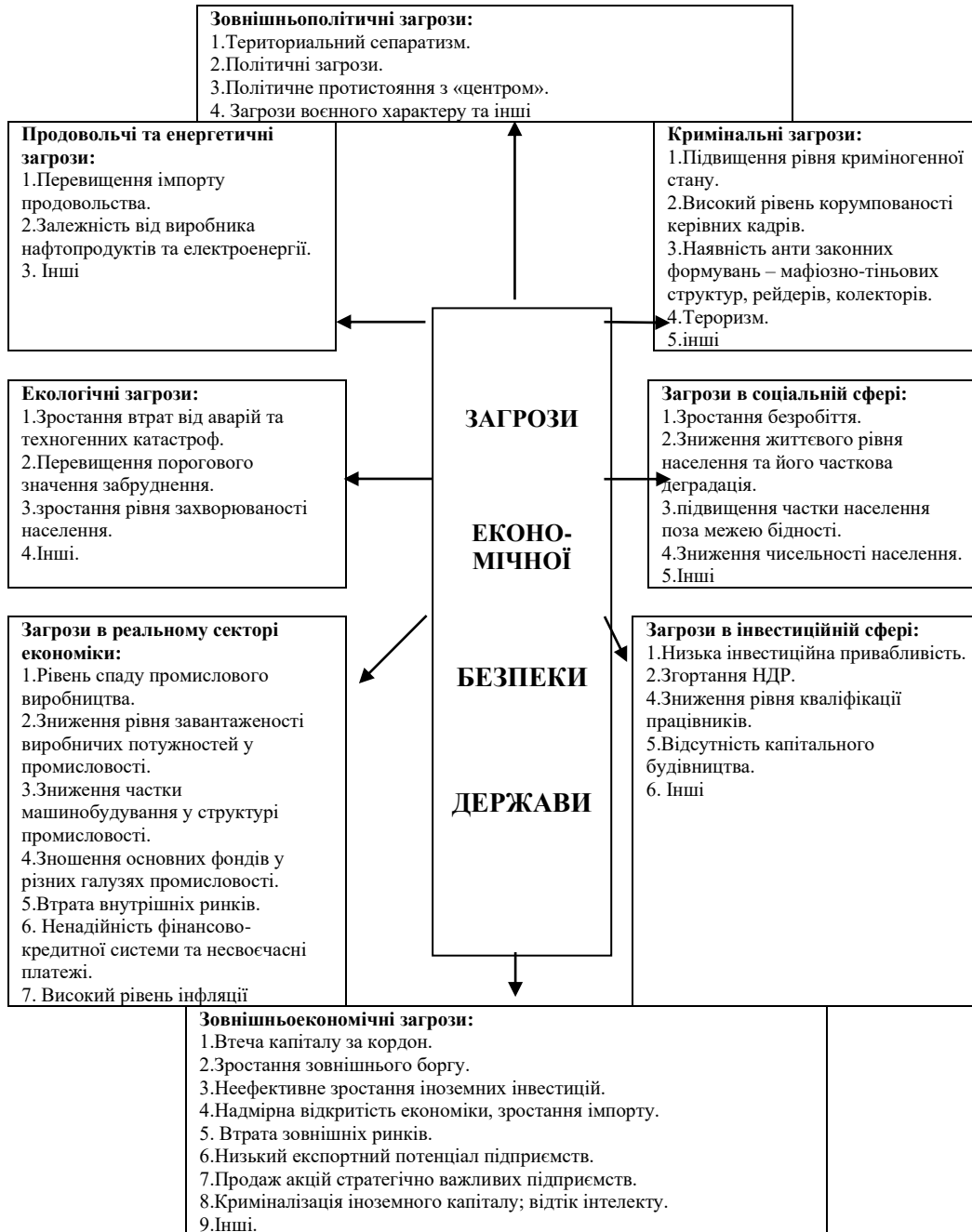


Рис. 1. Парадигма загроз економічній безпеці України



Моніторинг економічної безпеки держави ми пропонуємо здійснювати на підставі визначення сукупного критерію з допомогою зважування й підсумовування окремих функціональних критеріїв, які розраховуються через порівняння (зіставлення) величини загрози економічній безпеці та ефективності заходів для її відвернення.

Сукупний критерій економічної безпеки можна розрахувати за формулою:

$$K_{СКЕБ} = \sum_{i=1}^n K_i D_i, \text{ де;} \quad (1)$$

$K_{СКЕБ}$ - сукупний критерій економічної безпеки;

K_i - величина окремого критерію за i -ю функціональною складовою;

D_i - питома вага значущості i -ї функціональної складової;

n – кількість функціональних складових економічної безпеки країни.

Оцінка рівня економічної безпеки здійснюється порівнюванням розрахункових значень $K_{СКЕБ}$ із реальними величинами цього показника, одержаними раніше.

У сучасних умовах вирішення проблеми неплатежів і переходу до нормальних умов господарювання, вексель, як універсальний інструмент фондового ринку, може допомогти вирішити не лише питання задоволення потреби суб'єктів економічних відносин у оборотних коштах шляхом прискорення розрахунків та залучення до вексельного обігу фізичних осіб, а й питання активізації операцій на фондовому ринку в цілому. Особливо актуальним на сьогоднішній день у вексельному обігу є питання фінансової безпеки учасників вексельних відносин [10,с.153].

Ми розділяємо точку зору Шульги І.П., що з метою зменшення фінансових загроз з боку векселедавців доречним було б застосування кредитного рейтингу векселедавців-юридичних осіб як індикатора їх економічної безпеки.

На економічну безпеку негативний вплив мають і неплатежі населення за спожиті газ, воду, електроенергію, тепло та інше. Правоохоронними та судовими органами проводиться певна робота з покращення ситуації, проте ефективність таких дій є надто низькою і, на наш погляд, вона буде залишатися такою до того часу, доки в цьому не будуть зацікавлені керівники і спеціалісти підприємств, що відпускають енергоносії, тепло і воду.

Парадигма зловживань тут будується на взаємній заінтересованості як продавців, так і покупців послуг (споживачів), а тому має надто живучі корні, які не під силу розв'язати правоохоронним органам, тому що вони ходять по замкненому колу. Від такої "гармонійної злочинної коаліції" несе великі фінансові збитки й держава в цілому.

Вихід із ситуації надзвичайно простий, доступний і високоефективний, який позбавляє обидві сторони можливості зловживань. Як засвідчує досвід провідних країн Європейського Союзу, зокрема Великобританії, де автор проводив свої дослідження у 1993-1995 роках, здійснюється передоплата, а не оплата після споживання населенням газу, електроенергії, води, тепла та інших ресурсів як це існує в Україні.

Суть розрахунків у формі передоплати за тепло-водо-енергоносії у Великобританії полягає у наявності в лічильниках цієї країни спеціального електронного пристрою (розміром з сірникову коробочку), в який вставляється пластмасовий ключик з магнітною стрічкою на кінці (подібно нашій пластиковій картці до таксофону) і енергоносії відпускаються. Магнітна стрічка містить інформацію про кількість закупленої електроенергії, газу, води, тепла і т.п. і в разі закінчення обумовленої кількості припиняє постачання енергоносіїв, попереджаючи про це за два дні миганням червоної лампочки. Споживач йде в поштовий офіс і купує новий ключик з необхідною для нього кількістю певного енергоносія. Звичайно на кожний вид енергії мається відповідний лічильник з принципом дії, який ми відмічали вище. Такий підхід забезпечує високу адресність пільг



ветеранам, пенсіонерам, інвалідам та іншим категоріям, так як для них буде нижчою вартістю такої пластикової картки [5,с.183].

Джерелами негативних впливів на економічну безпеку держави можуть бути:

- свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій, конкурентів);
- збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках країни, наукові відкриття та технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо).

Залежно від суб'єктивної обумовленості негативні впливи на економічну безпеку можуть бути суб'єктивними і об'єктивними. *Суб'єктивні* впливи мають місце внаслідок неефективної роботи владних структур, підприємств в цілому або його керівників і спеціалістів. *Об'єктивними* вважаються такі негативні впливи, що виникають не з вини людського фактору.

ВИСНОВКИ

Проведені нами дослідження стосовно загроз економічній безпеці України дають можливість зробити наступні пропозиції:

1.Посилити державну підтримку підприємництва і створити в країні політичну, ідеологічну та правову атмосферу, що забезпечує сталий (стійкий) розвиток економіки, а також організаційні передумови, які сприяють ефективній праці та нагромадженню капіталу, достатнього для задоволення приватних колективних та суспільних потреб.

2.На державному і регіональному рівнях здійснити комплекс економічних, політичних, правових, соціальних та ідеологічних заходів, що реалізуються за єдиною програмою, яка об'єднує зусилля законодавчої та виконавчої влад, громадських організацій і засобів масової інформації, спрямованих на ліквідацію засад корумпованості, економічної злочинності та піднесення економіки і соціально орієнтованого ринку.

3.Постійно вдосконалювати монетаристську політику НБУ стосовно забезпечення стабільності національної валюти. Позбавляти ліцензій комерційні банки на здійснення основної діяльності за допущені недоліки, що сприяють посиленню фінансово-кредитних загроз та неефективні заходи щодо упередження фінансових криз.

4.Посилити державний захист бізнесу від недобросовісної конкуренції та її проявів (промислового шпигунства, корупції, фальсифікації, обману, рейдерства, колекторства та шахрайства.

5.Здійснити широку комп'ютеризацію процесів, пов'язаних з економічною безпекою та удосконалення розрахунків з використанням сучасної оргтехніки.

SUMMARY

The new aspects of real threats to economic defence of Ukraine have been analysed. Their modern paradigm has been chosen. The new types of identification of economic threats have been proposed.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Конституція України. Закон України від 28 червня 1996 року. // Відомості Верховної Ради України.- 1996.- №30.
2. Про основи національної безпеки України. Закон України від 19 червня 2003 року №964-ІУ.//Відомості Верховної Ради України, 2003, №39, ст.351.
3. Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємств. К.: Вид-во Європейського ун-ту, 2004. – 170с. .
4. Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б. Економічні основи фінансової складової економічної безпеки. //Актуальні проблеми економіки. – 2009, №2. – С.98-103.
5. Васенко В.К. Економічна безпека підприємництва у вільних економічних зонах. //Науковий журнал “Право і безпека” Національного університету внутрішніх справ. - 2004.- № 4.- Т.3.- С.182-185.
6. Васенко В.К. Фінансові, правові та інформаційні механізми економічної безпеки підприємства у вільній економічній зоні //Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т 17.-Суми: УАБС НБУ, 2006. – С.39-45.
7. Горячова К.С. Фінансова безпека підприємства. Сутність та місце в системі економічної безпеки. //Економіст. – 2003. - №8. – С.65-67.
8. Илляшенко С.Н. Составляющие экономической безопасности и подходы к их оценке. //Актуальні



проблеми економіки. – 2003. - №3. – С.13-19. 9. Орлов П.І., Духов В.Є. Основи економічної безпеки фірми: Навч. посібник. Х.: Прометей-Прес., 2004. – 284с. 10. Шульга І.П. Рейтингова оцінка векселедавців як індикатор фінансової безпеки учасників фондового ринку України: Монографія. – Черкаси: вид-во ПП Чабаненко Ю.А, 2009. – 22с. 11. Статистичний щорічник Черкаської області за 2007 рік»/ За ред. Приймак В.П. Головне управління статистики у Черкаській області. Черкаси.- 2007. – 517с.

УДК 658.014.12: 637.5

*Драган О.І., д.е.н., доцент
професор кафедри менеджменту
Національний університет харчових технологій*

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВ М'ЯСНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Обґрунтовано причини удосконалення організаційної структури підприємств м'ясної галузі. Запропоновано науково-практичні підходи щодо створення нових організаційних структур підприємств з урахуванням світового досвіду, які є більш гнучкими та адаптованими до нестабільного зовнішнього середовища функціонування галузі.

***Ключові слова:** організаційна структура, комерційний підрозділ, стратегія, система, реструктуризація, «бізнес-одиниця», підприємство, м'ясна промисловість.*

ВСТУП

В умовах ринкової економіки перед підприємствами постають проблеми створення ефективної організаційної структури. У системі практичних заходів щодо забезпечення ефективності функціонування підприємств м'ясної промисловості, переходу на шлях диверсифікації та подальшого розвитку важливе місце займає удосконалення їх організаційної структури, яка більш гнучкою та конкурентоспроможною.

Вдосконалення організаційної структури підприємства це не разовий захід, а безперервний процес, що диктується тенденцією розвитку міжнародних економічних відносин в умовах глобалізації (вступ України до СОТ), що характеризуються міжнародною інтеграцією і отриманням кожною країною синергетичного ефекту від цього процесу; стандартизацією і гармонізацією правових і економічних відносин, технічних засобів та комунікацій; регулювання нормативів забезпечення безпеки продуктів харчування і навколишнього середовища тощо. В умовах глобалізації світової економіки глобалізується і конкуренція товаровиробників. Майже завжди це конкуренція з відомими світовими виробниками, у тому числі і м'ясної продукції. Сьогодні неможна розраховувати на те, що український ринок ще буде довго недоступний для світових виробників. Тому в умовах конкуренції зі світовими виробниками для підприємств м'ясної промисловості є також актуальною проблемою перетворення організаційної структури на більш ефективну гнучку та адаптовану до змін.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Більшість вітчизняних науковців, що працюють над проблемою удосконалення механізму управління промисловим підприємством, вважають, що організаційна структура сьогодні характеризується глибоким функціональним розподілом праці і вузькою його спеціалізацією, обмеженою самостійністю виробничих структурних одиниць підприємства і окремого працівника. Має місце надзвичайно високий рівень централізації управління авторитарна система повноважень і незначне їх делегування на нижчі рівні, відсутність розподілу сфер за рішенням стратегічних і оперативних завдань. Тому організаційна структура підприємства є важливою складовою успішного досягнення цілей вибраної стратегії. Від того, як організоване підприємство залежить вся



його діяльність. Саме недоліки в організаційних структурах призводять підприємства до кризових ситуацій. Вибір організаційної структури, найбільш відповідної внутрішнім і зовнішнім чинникам, що визначають діяльність підприємства, є найважливішою задачею.

Виходячи з цього, оптимальна структура це та, яка найкращим чином дозволяє організації ефективно взаємодіяти із зовнішнім середовищем, продуктивно і доцільно розподіляти і направляти зусилля своїх співробітників і, таким чином, задовольняти потреби клієнтів і досягати з високою ефективністю своїх цілей. Потрібно зазначити, що не існує якої-небудь однієї організаційної структури, ідеально відповідної для всіх ринкових ситуацій, тому підприємства повинні постійно вирішувати завдання удосконалення існуючої структури [1]. У рамках цих основних класифікаційних ознак безліч різних видів організаційних структур, що застосовуються зарубіжними практиками у своїй діяльності і чий досвід також можна використати для м'ясної промисловості.

Метою дослідження є вдосконалення організаційної структури підприємств м'ясної промисловості. Основними завдання, які були поставлені та вирішені у дослідженні є-обґрунтування, розробка і впровадження в практику підприємств м'ясної промисловості конкретних пропозицій та рекомендацій щодо вдосконалення організаційної структури підприємства, функціонування його підрозділів, розмежування їх між основним та допоміжним виробництвом.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

У ринкових умовах підприємства з колективною (акціонерною) та приватною формою власності працюють за умов повної самостійності у вирішенні господарських завдань, раціональних структур виробництва та добору постачальників сировини і ринків збуту продукції. Завдання менеджерів обрати організаційну структуру, яка найкраще відповідає цілям підприємства. Найкраща організаційна структура – це та, яка дозволяє підприємству позитивно взаємодіяти із зовнішнім середовищем, продуктивно і цілеспрямовано направляти зусилля працівників, задовольняти потреби споживачів продукції і досягати високої ефективності в роботі підприємства. Поскілки мета організаційної структури – забезпечити виконання задач, що стоять перед підприємством, вибір структури базується на стратегічних планах підприємства.

Зміст процесу формування організаційної структури значною мірою є універсальним. Він охоплює формулювання цілей та завдань, визначення складу і місця підрозділів, їх ресурсне забезпечення, розроблення регламентуючих процедур, документів, положень, які закріплюють і регулюють форми, методи, процеси, що здійснюються на підприємстві [2].

Американський економіст Альфред Чандлер проаналізував як протягом певного періоду змінювались організаційні структури таких фірм, як "Дюпон", "Дженерал Моторс", "Стендарт Ойл оф Н'ю-Джерсі" і "Сірс". Спостерігаючи за тим, як ці зміни співвідносилися зі змінами стратегій і цілей даних фірм, А Чандлер сформулював принцип: "Стратегія визначає структуру" [3]. Це означає, що структура підприємства повинна бути такою, щоб забезпечити реалізацію його стратегії. Поскілки з часом стратегія змінюється, то визначаються відповідні зміни в організаційній структурі підприємства.

Згідно класичній теорії організаційна структура повинна будуватись згори вниз. Послідовність розроблення організаційної структури відповідає послідовності процесу її планування: спершу здійснюється поділ діяльності підприємства на сфери, потім – постановка конкретних завдань. Отже, поділ діяльності підприємств м'ясної гаулзі на сфери виробництва наступний:

- 1) переробка продукції тваринництва (великої рогатої худоби, свиней, овець);
- 2) переробка птиці (курей, качок, гусей, індуків);
- 3) переробка кролів;
- 4) переробка яєць на меланж і сухий яєчний порошок;
- 5) виробництво технічних фабрикатів (білкових кормів, технічного жиру);
- 6) ковбасно-кулінарне виробництво;



- 7) виробництво м'ясних та м'ясорослинних консервів;
- 8) виробництво продукції із волосся, кісток, рогу та інші;
- 9) виробництво лікувальних та ферментних препаратів;
- 10) допоміжне та обслуговуюче виробництво;
- 11) фірмова торгівля тощо.

Ситуацію в м'ясній промисловості ускладнює диверсифікація діяльності підприємств. Сучасні підприємства освоюють різні сфери діяльності, а саме: переробку молока, фруктів, цілий ряд послуг – ремонт автотранспорту, обладнання, побутові послуги. Водночас, потрібно зазначити високу взаємозалежність всіх сфер діяльності від сфери допоміжного виробництва і обслуговуючих цехів та дільниць. Тому реструктуризацію підприємств м'ясної промисловості з колективною формою власності необхідно здійснювати, насамперед, у напрямі вдосконалення організаційної структури із збереження цілісності майнового комплексу підприємства. В сучасному періоді більшість великих підприємств "Дженерал Моторс", "Дженерал Фудс", "Левіер Бразес", "Корнінг Гласс" використовують дивізіонально-продуктову структуру організації виробництва. За результатами досліджень, які були проведені Гарвардським університетом, фірми, що використовують дивізіонально-продуктову структуру досягають більш значних успіхів у виробництві і реалізації продукції, ніж фірми з іншими видами організаційних структур. Це можна пояснити тим, що в продуктивній структурі чітко визначений контроль за обліком витрат на виробництво продукції та виконанням програми реалізації продукції. Вони швидше реагують на зміни умов конкуренції, технології і споживчого попиту, покращується координація роботи дільниць. Важливою умовою дивізіонально-продуктової структури організації виробництва є формування комерційних підрозділів за кінцевою продукцією підприємства.

Особливо перспективною для підприємств м'ясної промисловості є дивізіонально-продуктова структура як система "бізнес-одиниць". Кожна "бізнес-одиниця" – самостійний виробничий підрозділ, який поєднує всі функції та види діяльності потрібні для виробництва і реалізації конкретного виду продукції або групи видів продукції, і дає можливість керівникам швидко реагувати на зміни потреб покупців і ситуації на ринку. "Бізнес-одиниця" відповідальна за свої доходи, витрати, має зароблені інвестиції для свого подальшого розвитку.

Методика формування "бізнес-одиниць" включає вдосконалення комерційного розрахунку, основними принципами якого є:

- орієнтація на кінцеву продукцію споживчого призначення;
- забезпечення комплексної переробки сировини;
- суворя відповідальність за організацію виробництва та праці;
- чіткий облік витрат на всіх виробничих процесах від планування їх до кінцевих результатів роботи виробничого підрозділу;
- постійне підвищення якості продукції на основі науково-технічного прогресу, передових технологій, ефективного використання матеріальних ресурсів, впровадження визнаних на світовому рівні стандартів: ISO серії 9000 «Система управління якістю»; ISO 14000 «Система управління навколишнім середовищем»; HACCP «Система забезпечення безпеки продуктів харчування»; OHSAS 18000 «Система управління безпекою праці»; SA 8000 «Система управління соціальною відповідальністю».

Формування "бізнес-одиниць" повинно забезпечити відповідність замкнутому техніко-технологічного циклу з виробництва та реалізації кінцевої продукції підприємства. Так як підприємства м'ясної промисловості мають комплексну виробничу структуру, є вся сукупність основних та допоміжних цехів, а також розвинуту непромислову сферу, формування підрозділів за кінцевою продукцією проводиться з різною мірою деталізації:



- в основному виробництві – за видами продукції;
- в допоміжному виробництві – за групами послуг.

При формуванні “бізнес-одиниць” враховують чисельність працюючих, виробничу потужність, виробничий профіль підприємства, обсяги виробництва продукції, рівень спеціалізації, а також місцезнаходження підприємства.

Виробничий профіль підприємства, тобто особливості продукції, що виробляється, обумовлюють склад відповідних підрозділів. Чим складніша технологія, тим більша кількість підрозділів, які її реалізують. Кількість виробничих підрозділів м'ясокомбінату та їх розміри залежать від обсягів виробництва продукції. Якщо вони незначні, то увесь виробничий процес можна здійснювати в межах одного чи невеликої кількості підрозділів зі спрощеною системою зв'язків.

Підприємства м'ясої промисловості називають комбінатами, це пояснюється органічним сполученням в одному підприємстві багатьох виробництв, що відносяться до різних сфер діяльності, тому прогресивні структурні зрушення потрібно здійснювати в першу чергу за рахунок удосконалення розподілу підрозділів між основним і допоміжним виробництвом.

У галузевих наукових працях вчених Б.Н. Стерлігова, С.С. Шніцера, Н.Я. Калити, Б.В. Лебедева, Н.І. Холоднова, Т.Б. Бройди був визначений, і застосовується по-сьогодні, розподіл виробничих підрозділів підприємств м'ясої промисловості між основним і допоміжним виробництвом.

До основних відносяться: м'ясожирове, ковбасне, беконне, консервне виробництво; виробництво напівфабрикатів та кулінарних виробів; технічних фабрикатів, медичної продукції, переробка птиці, кролів, виробництво меланжу, яєчного порошку, пір'я-пухових виробів, клею, желатину, виробів з відходів виробництва.

До допоміжного виробництва відносяться: електростанції (підстанції); паросилове господарство, компресорні установки; водопостачання; холодильники; ремонтно-механічні і ремонтно-будівельні майстерні, транспортне господарство, жерстяно-баночне і електролітне господарство; цех виробництва тари.

Розширення діяльності основного виробництва та його ринкова спрямованість вимагають оптимізації та вдосконалення його структури і розмежування підрозділів між основним та допоміжним виробництвом, у відповідності зі змінами, що відбуваються в основному виробництві. Так, формування “бізнес-одиниць”, тобто підрозділів за кінцевою продукцією, що реалізується підприємством, вимагає, щоб холодильник відносився до підрозділів основного виробництва. За даними статистичної форми №1-п, м'ясокомбінати випускають, як правило, м'ясо та субпродукти охолодженими і замороженими. Тому, в організаційному плані вдосконалення організаційної структури передбачає створення підрозділів за кінцевою продукцією підприємства, тобто з виготовлення готової продукції для реалізації за межі підприємства чи іншим цехам. “Бізнес-одиницею” має стати об'єднання м'ясожирового цеху і холодильника – комерційний підрозділ з виробництва і термічної обробки м'яса та м'ясопродуктів.

Складовою частиною консервів є жерстяні або алюмінієві баночки, які виготовляються в жерстяно-баночному цеху (дільниці). Крім того, в жерстяно-баночних цехах виготовляють готову продукцію для реалізації: кришки, кроненкорки та також банки №12, №8, №3, №1, які реалізують для інших підприємств, що виробляють консерви. На практиці жерстяно-баночне виробництво, як правило, відноситься до складу консервного цеху (заводу). Таким чином, жерстяно-баночний цех (дільницю) потрібно віднести до основного виробництва.

Формування “бізнес-одиниць” потребує, щоб функції з реалізації продукції, які виконували окремі підрозділи – експедиції, були передані основним цехам (заводам), що виробляють готову продукцію. Це дасть можливість зменшити чисельність працюючих, ліквідувати вантажні роботи та транспортні операції з переміщення продукції з основних цехів (заводів) до експедицій.



ВИСНОВКИ

Узагальнюючі вищевикладене, пропонується згрупувати усі виробничі підрозділи, що мають свої специфічні особливості для формування “бізнес-одиниць” за кінцевою продукцією, наступним чином:

1. Основне виробництво:

- цех (завод) з виробництва і термічної обробки м'яса та м'ясопродуктів (об'єднання м'ясожирового цеху і холодильника) з дільницями (цехами): передзайного утримання худоби, по забою худоби, обробки субпродуктів, витопки харчових жирів, з виробництва натуральної оболонки, шкіроконсервування, термічної обробки і реалізації м'яса, термічної обробки і реалізації субпродуктів, зберігання та реалізації іншої продукції;
- ковбасно-кулінарний цех (завод) з дільницями (цехами): підготовки сировини, машинно-технологічної обробки, термічної обробки, кулінарних виробів, м'ясних напівфабрикатів, збереження та реалізації продукції;
- консервний цех (завод) з дільницями (цехами): підготовки сировини, виготовлення банок із алюмінію і жерсті, м'ясопорційна, стерелізації консервів, термостатної витримки, збереження та реалізації готової продукції;
- цех (завод) технічних фабрикатів з дільницями (цехами): сухих білкових кормів, переробки крові, технічних жирів;
- цех (завод) медичної продукції з дільницями (цехами): органопрепаратів, гематогену, ін'єкційних препаратів;
- цех з переробки птиці з дільницями: переробки курей, переробки водоплаваючої птиці (качок, гусей);
- цех з виробництва виробів широкого споживання (кістяних, із рогу тощо);
- желатиновий цех;
- цех з виробництва мила та інші.

2. Допоміжне виробництво:

- цехи та дільниці з виробництва продукції: компресорний, котельна, електроцех, водопостачання; цехи та дільниці з обслуговування основних цехів: ремонтно-механічний, контрольно-вимірювальних приладів, транспортний.

Ця організаційна структура підприємства повинна забезпечити: певну економічну самостійність виробничих підрозділів; створення виробничим підрозділам рівних економічних умов, що забезпечують розширене відтворення; запровадження системи комерційних розрахунків; ведення первинного обліку та регулювання економічних процесів у підрозділах.

SUMMARY

The articles reasonable grounds to improve the organizational structure of enterprises of meat industry. A scientific and practical approaches to creating new organizational structures of enterprises, taking into account international experience, which is more flexible and adapted to the fragile environment of the sector.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Сімаков К.І. Особливості формування організаційних структур управління підприємством / К.І. Сімаков // Вісник Технологічного університету Поділля. – 2000. – №4. - Ч.1 (23). – С.63-66.
2. Менеджмент: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / За ред. Г.В. Щокіна, М.Ф. Головатого, О.В. Антонюка, В.П. Сладкевича. – К.: МАУП, 2007. – С.553– 565.
3. Мескон М.Х., Альберт М., Франклин Хедеури Ф. Основы менеджмента / Пер. с англ. /М.Х. Мескон, М. Альберт, Хедеури Ф. Франклин – М.: Изд. «Дело». – 1997. – С.331–336.
4. Осовська Г.В. Основы менеджменту. Практикум: Навч.посіб. – /Г.В. Осовська, І.В. Копитова. – К.: Кондор, 2009. – С. 117–127.
5. Мостенська Т.Л. Системне забезпечення конкурентно-спроможності підприємств м'ясної і молочної промисловості України: Монографія. – / Т.Л. Мостенська, О.І. Драган, І.В. Суха. – Тернопіль, НУХТ, ТзОВ Терно-граф», 2010. – 268 с.



УДК 331.(2) (477)

*М.В. Плахотнікова к.е.н., доцент
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

РЕГІОНАЛЬНА ТА ГАЛУЗЕВА ДИФЕРЕНЦІАЦІЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ЇЇ РОЗВИТКУ

Досліджено стан галузевої та регіональної диференціації заробітної плати. Визначено основні чинники та зроблені пропозиції щодо забезпечення оптимальної диференціації оплати праці.

Ключові слова: заробітна плата, номінальна та реальна заробітна плата, диференціація заробітної плати, галузева та регіональна диференціація заробітної плати, ринок праці.

ВСТУП

Оплата праці – це багатомірне та багатоаспектне явище. З однієї сторони, від неї залежить рівень життя населення, його соціальне самопочуття, а з іншої – економічний розвиток галузі, регіону та країни в цілому.

Одним із актуальних питань для вітчизняної науки і практики у сфері оплати праці є проблеми неоптимальної, а в деяких випадках, і незадовільної галузевої та регіональної диференціації заробітної плати, що і обумовлює необхідність дослідження зазначеної проблеми.

У вітчизняній економічній науці дані питання досліджують вчені-економісти: Д. Богиня [1], О. Грішнова [2], Т. Кір'ян [3], А. Колот [4], Е.Лібанова [5].

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Не зважаючи на те, що чимало зроблено досліджень в теорії і практиці організації заробітної плати, вважаємо що порушена проблеми потребує подальшого дослідження.

Метою даного дослідження є визначення тенденції розвитку галузевої та регіональної диференціації заробітної плати. Досягнення мети передбачає виконання наступних завдань:

- дослідити сучасний стан регіональної та галузевої диференціації заробітної плати;
- визначити основні чинники зазначеної диференціації;
- запропонувати заходи забезпечення оптимальної диференціації заробітної плати.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

В останні роки в Україні в цілому спостерігається позитивна динаміка номінальної заробітної плати (табл.1). Якщо відштовхуватись від рівня офіційної інфляції, то зростає і реальна заробітна плата. Ця тенденція характерна і для Черкаської області. Але необхідно зважити на те, що існує територіальна (регіональна) диференціація рівня інфляції. Так, в Черкаській області рівень інфляції вище, ніж в середньому по Україні: за даними статистики рівень інфляції (індекс споживчих цін) в Черкаській області в 2007р. склав 17,9%, в 2008 році - 23,8%, в той час, коли по Україні за відповідний період - 15,6% і 22,3%. Отже, проводячи міжрегіональний (міжобласний, міжрайонний) порівняльний аналіз необхідно враховувати відповідну поправку на різницю рівней інфляції.

Відмінності у рівнях заробітної плати працівників в залежності від різних об'єктивних чинників визначається поняттям диференціація заробітної плати. Розрізняють регіональну, галузеву, професійну та кваліфікаційну диференціацію заробітної плати. Предметом нашого дослідження є регіональна та галузева диференціація заробітної плати.



Таблиця 1

**Середньомісячна заробітна плата найманих працівників
по Україні і в Черкаській області [6,7]**

Рік	Номінальна заробітна плати, грн.		Відсоток відповідного періоду попереднього року			
	Україна	Черкаська область	Індекс номінальної заробітної плати		Індекс реальної заробітної плати	
2001	311	175	135,2	131,9	119,3	118,1
2002	376	229	131,0	120,5	118,2	116,9
2003	462	276	122,8	126,9	115,2	120,71
2004	590	350	127,5	132,6	123,8	126,7
2005	806	465	136,7	138,2	120,3	120,5
2006	1041	642	129,2	131,6	118,3	121,3
2007	1351	1085	129,7	128,3	112,5	111,3
2008	1806	1459	133,7	134,5	106,3	107,1

Регіональна диференціація характеризує відмінності у рівнях заробітної плати працівників різних регіонів. Регіональна диференціація формується під впливом галузевої структури економіки регіонів та специфіки вартості проживання, а відтак і відтворення робочої сили у регіонах. Розмір заробітної плати в регіонах України в 2008р. наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Середньомісячна заробітна плата по регіонам України у 2008р.[6]

Регіон (місто, область)	Розмір (грн.)
м. Київ	3074
Донецька	2015
Дніпропетровська	1876
Київська	1852
Запорізька	1812
Луганська	1769
М. Севастополь	1726
Харківська	1679
Полтавська	1661
Одеська	1633
Миколаївська	1621
АР Крим	1609
Львівська	1570
Івано-Франківська	1543
Рівненська	1523
Сумська	1472
Черкаська	1459
Закарпатська	1453
Хмельницька	1429
Кіровоградська	1428
Житомирська	1404
Вінницька	1404
Чернівецька	1402
Волинська	1380
Херсонська	1375
Чернігівська	1370
Тернопільська	1313



Як свідчить статистика, найвищі доходи у 2008р. мали працівники в м. Києві, Донецьку, Дніпропетровську та в Дніпропетровській, Київській, Запорізькій і Луганській областях. Серед 25-ти областей України Черкаська область з середньомісячною зарплатою в 1459 грн. знаходиться на 15-му місці. Крайніми в цьому «списку» є Тернопільська, Чернігівська, Херсонська області. Відношення найвищої середньомісячної зарплати (м. Київ) до найменшої (Тернопільська область) у 2008р. склало 1:2,34. Якщо розглянути цей показник на протязі 1995-2008р., то найвищим він був у 2000р.- 1:3,0 [8].

Про стан заробітної плати в регіонах Черкаської області свідчать дані, наведені в табл. 3. Високий рівень заробітної плати в окремих регіонах визначається в першу чергу структурою зайнятості населення. Регіональна диференціація заробітної плати знаходиться під впливом, з однієї сторони, надлишкової пропозиції робочої сили певної професії і кваліфікації, а відтак недостатнім на неї попитом, з іншої сторони, низький рівень оплати праці спонукає людей залишати регіони з малим рівнем винагороди за працю і шукати робочі місця у тих регіонах, де рівень оплати праці є вищим.

Таблиця 3

Середньомісячна заробітна плата працівників в містах і районах Черкаської області (грн.). [7]

Регіон (місто, район)	2000	2005	2006	2007	2008	2008, % до	
						2000	2007
Черкаська обл.	175	642	846	1085	1459	833,7	134,5
м. Черкаси	264	811	1052	1322	1748	662,12	132,5
м. Ватутіна	200	686	845	1167	1330	665	113,9
м. Канів	158	716	916	1223	1614	1021,5	132,0
м. Золотоноша	181	620	777	1001	1338	739,2	133,7
м. Сміла	193	712	907	1136	1535	795,3	135,1
м. Умань	168	636	815	1043	1364	811,9	130,8
Городищенський	121	496	672	883	1221	1009	138,2
Драбівський	122	470	664	861	1174	962,2	136,4
Жашківський	137	517	714	882	1251	913,1	141,7
Звенигородський	127	529	693	889	1196	941,7	134,6
Золотоніський	158	531	766	1013	1381	874	136,4
Кам'янський	150	525	704	911	1212	808	133,0
Канівський	130	586	846	1202	1794	1380	149,3
Катеринопільський	126	472	647	855	1157	918,2	135,3
Корсунь-Шевченківський	142	569	745	967	1315	926	136,0
Лисянський	142	517	681	861	1194	840,8	138,8
Маньківський	122	486	687	873	1201	984,4	137,7
Монастирищенський	112	499	691	885	1195	1066,9	135,1
Смілянський	165	508	635	853	1158	701,8	135,8
Тальнівський	140	512	708	929	1233	880,7	132,7
Уманський	141	487	620	822	1189	843,2	144,6
Христинівський	160	602	804	1015	1385	865,6	136,5
Черкаський	131	592	788	1006	1343	1025,1	133,4
Чорнобаївський	121	499	652	830	1157	956,2	139,4
Чигиринський	133	502	649	858	1218	915,8	142,0
Шполянський	132	491	665	894	1219	923,4	136,4

На кінець 2008 р. порівняно з 2007 р. потреба у працівниках найпростіших професій у сільському господарстві скоротилась на 54,6%, у працівниках найпростіших професій у сфері торгівлі, послуг – на 25,3%, у кваліфікованих робітниках у галузі точної механіки, ручних ремесел та друкування – на 62%, у складальниках машин та робітниках, що обслуговують машини - на 55,4%. Водночас, за дослідженням рекрутингового агентства Head Hunter в галузі інформаційних технологій в 2009 р. було відкрито в 2 рази більше вакансій, ніж у сфері маркетингу і реклами і у 8 разів більше, ніж у юридичній галузі. Інформаційні технології – це не тільки програмісти, а й адміністратори баз даних, дизайнери, верстальники тощо. Зростаючий попит на них обумовлює адекватні зміни в заробітній платі а відтак спонукає до певних територіальних



переміщень робочої сили [9].

Якщо проаналізувати територіальну диференціацію заробітної плати в Черкаській області, то, як і в цілому по Україні, найвища заробітна плата в столиці – м. Києві 3074 грн., так і в Черкаській області найвища заробітна плата в обласному центрі – м. Черкаси – 1748 грн. Правда, за цей же період в Канівському районі заробітна плата склала 1794 грн., хоча в самому Каневі – 1614 грн. Взагалі, високі темпи зростання заробітної плати в 2008р. по зрівнянню з 2007р. спостерігаються не тільки в Канівському районі – 149,3%, але й в Уманському – 144,6%, Чигиринському – 142%, хоча зарплата в них дещо нижча: Уманський район – 1189 грн., Чигиринський район – 1218грн. (див.табл. 3).Аналіз свідчать, що однією із причин високих темпів зростання заробітної плати у названих районах, особливо у Канівському, є переміщення низки робіт із центру в інші географічні зони, де витрати і оплата праці будуть нижчими, ніж в центрі – будь то в столичному, обласному, чи районному, але заробітна плата буде дещо вища по зрівнянню з місцевою.

При характеристиці стану оплати праці в Черкаській області і в місті Черкаси слід зазначити, що вони знаходяться не на однакових рівнях соціально-економічного розвитку: в 2008 році по області середньомісячна заробітна плата складала 1459 грн., а в м. Черкаси -1748грн. Хоча слід відмітити, що темпи зростання заробітної плати по області випередили темпи зростання по місту: відповідно 134,5% і 132,3%. Це пояснюється перш за все пошквдженням розвитку малого і середнього бізнесу в Канівському, Чигиринському, Уманському районах і відповідно зростаючим там рівнем заробітної плати.

Як зазначалося раніше, регіональна диференціація заробітної плати в значній мірі знаходиться під впливом галузевої диференціації заробітної плати. Галузева диференціація середньомісячної заробітної плати характеризується даними, наведеними в таблиці 4.

Таблиця 4

Галузева середньомісячна заробітна плата у 2008р., грн.[6,7]

№ п/п	Галузі	Україна	Черкаська обл.
1	Рибальство, рибництво	913	941
2	Сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги	1076	1186
3	Охорона здоров'я, та надання соціальної допомоги	1177	1093
4	Діяльність готелів та ресторанів	1221	892
5	Лісове господарство та пов'язані з ними послуги	1311	1374
6	Освіта	1448	1334
7	Надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльність у сфері культури та спорту	1511	1144
8	Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1514	1143
9	Будівництво	1832	1484
10	Промисловість	2017	1647
11	Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	2085	1569
12	Діяльність транспорту та зв'язку	2207	1722
13	Державне управління	2581	2261
14	Фінансова діяльність	3747	2496

У 2008 році в Україні за середньої заробітної плати 1806 грн. найнижча заробітної плати склалась у таких видах економічної діяльності як рибальство, рибництво - 913 грн.; сільське господарство, мисливство та пов'язані з ними послуги – 1076 грн.; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги -1177 грн. Нижчим, ніж у середньому по Україні, був рівень заробітної плати у освітян – 1448грн; надання комунальних та індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури та спорту – 1511грн.; в торгівлі,



ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 1514грн. Майже на рівні середньоукраїнської була заробітна плата у будівництві – 1832 грн. Одночасно спостерігається значне перевищення середнього рівня у фінансовій діяльності – 3747 грн.; у сфері державного управління – 2581 грн.; у транспортній галузі та зв'язку – 2207 грн.

Середній розмір заробітної плати в цілому по промисловості у 2008 р. склав 2017 грн.. Проте, якщо розглядати диференціацію заробітної плати за окремими галузями промисловості, то найвищий рівень заробітної плати у 2008 р. спостерігався у добувній промисловості: 2880 грн. – добування паливно – енергетичних корисних копалин; у переробній промисловості: 2689 грн. – виробництво коксу, продуктів нафтоперероблення; 2418 грн. - металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів.

Нижчим, ніж у середньому по промисловості, був рівень середньомісячної заробітної плати у галузях виробництва харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (1618 грн.), електричного, електронного та оптичного устаткування (1794 грн.) [6].

Показник галузевої диференціації - відношення найбільшої по галузі заробітної плати до найменшої - у 2008р. в Україні становив 1:4,1 (за період з 1995 по 2008 р. найбільший діапазон варіації заробітної плати в Україні був у 2001р. – 1:5,5).

Аналізуючи галузеву диференціацію заробітної плати на Черкащині слід зазначити, що найнижчий її рівень у 2008р. був: у сфері готельної та ресторанної діяльності – 892 грн., на що вплинуло як недостатній їх розвиток, так і фінансово – економічна криза; рибальство і рибництво – 941 грн.; охорона здоров'я та надання соціальної допомоги – 1093 грн.

Однак по деяким галузям заробітна плата в Черкаській області перевищує середньомісячну заробітну плату в цілому по Україні: рибальство, рибництво – відповідно 941 і 913 грн.; сільське господарство, мисливство та пов'язані з ним послуги – 1186 і 1076 грн.; лісове господарство та пов'язані з ними послуги – 1374 і 1311 грн. Одним із головних факторів такої диференціації є особливості географічного розташування Черкаської області і розвиток зазначених вище галузей.

Аналіз показав, що як на загальнонаціональному, так і на регіональних рівнях зберігається загальна тенденція: найвища середньомісячна заробітна плата зберігається у працівників фінансової сфери, державного управління, транспорту та зв'язку, а найвища – у рибальстві, рибництві, сільському господарстві, мисливстві та пов'язаних з ними послуг, охороні здоров'я та надання соціальної допомоги, освіти.

В 2008 р. заробітна плата працівників рибальства, рибництва, сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг, охорони здоров'я та надання соціальної допомоги, лісового господарства виявилася нижчою від двох прожиткових мінімумів, величина якого визначає необхідний мінімальний розмір для забезпечення виконання заробітною платою відтворювальної функції.

А відтак працівники зазначених галузей потрапили до категорії малозабезпеченого населення. На межі малозабезпеченості перебувають і працівники освіти.

Відповідно до міжнародних вимог, розмір мінімальної заробітної плати встановлюється на рівні 2-2,5 прожиткових мінімумів. Тому нинішня заробітна плата більшості працівників бюджетної сфери знецінює їх працю і не забезпечує виконання нею ані відтворювальної, ані регулюючої, ані стимулюючої функцій. Працівників інших галузей можна віднести до середньозабезпечених, оскільки розмір нарахованої у них середньомісячної заробітної плати становить більше двох, але менше семи прожиткових мінімумів (останній визначає межу високого достатку).

ВИСНОВКИ

Проведений аналіз свідчить, що зростання номінальної заробітної плати економічно активного населення супроводжується високою диференціацією її розмірів в розрізі галузей та територій.

Починаючи з 2002 р. в Україні намітилась тенденція зменшення галузевої



диференціації. З однієї сторони, це слід розглядати як позитивне явище: наявність галузей з високим рівнем зарплати сприяє вивільненню робочої сили з неефективних, неконкурентоспроможних підприємств з низьким рівнем оплати праці і пошуку робочих місць у конкурентоспроможних галузях з вищим рівнем заробітної плати. Однак відтік робочої сили з таких видів економічної діяльності як освіта, охорона здоров'я, сфера послуг, розвиток яких має досить велике значення для забезпечення економічної безпеки та соціального розвитку країни, її конкурентоспроможності, має негативний відтінок.

Одним з напрямів удосконалення державної політики в галузі заробітної плати повинно бути покращення галузевих співвідношень в оплаті праці з метою недопущення відтоку працівників з тих галузей та рівнів, діяльність яких має першочергове значення для забезпечення економічного розвитку країни. Це, насамперед, відноситься до таких галузей як наука, охорона здоров'я, освіта, сільське господарство, виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування машин, харчова галузь.

При розробці політики оплати праці необхідно також враховувати об'єктивні чинники диференціації заробітної плати, сегментацію ринку праці, нові тенденції світового розвитку, а також умови та результати діяльності підприємств, що в сукупності буде сприяти забезпеченню оптимальної диференціації заробітної плати.

SUMMARY

The article investigates, modern conditions of differentiation of wages in different branches and regions. Determined are factors and trends of optimum differentiation of employees' wages.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Конкурентоспроможність у сфері праці: 3б. наук. пр. Серія «Економіка праці та соціальної сфери». Вип. 1./НАН України.; Ін-т економіки. Редкол.: Д.П.Богиня (відп.ред.) –К., 2001.- 163с. 2. Грішнова О. Конкурентоспроможність персоналу підприємства: критерії визначення та показники вимірювання / Грішнова О.// Україна: аспекти праці -2004- №3. 3. Т.Кір'ян. Управління лізингом робочої сили / Т.Кір'ян.// Україна: аспекти праці -2004 -№3 4. Колот А.М. «Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: Монографія. –К.: КНЕУ, 2003. -230 с. 5. 5. Лібанова Е.М. Ринок праці: Навчальний посібник. –К.: ЦНЛ, 2003. -224 с. 6. www.ukrstat.gov.ua 7. Статистичний щорічник Черкаської області за 2008 р. За ред. В.П. Приймак – Черкаси, 2009р. 8. С. Цимбалюк. Диференціація заробітної плати: види, чинники, сучасний стан в Україні /С. Цимбалюк// Україна: аспекти праці – 2009- №4. 9. Шевчук В. Ринок праці як інструмент регулювання освітньої галузі у сфері підготовки висококваліфікованої робочої сили / Шевчук В.І.// Україна: аспекти праці – 2010- №2.

УДК 711.533.15

Сидоренко Ю. В., аспірант

Харківський державний технічний університет будівництва та архітектури

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРОТРАНСПОРТУ

Визначено та систематизовано основні показники діяльності та розвитку підприємств міського електричного транспорту. Сформовано систему принципів та показників, що застосовуються в процесі визначення тенденцій розвитку підприємств. Запропоновано основні напрями розвитку підприємств міського електротранспорту.

Ключові слова: міський електричний транспорт, розвиток, показник, система показників розвитку

ВСТУП

Особливе місце в транспортному комплексі країни займає міський громадський електричний транспорт, забезпечуючи потребу населення у переміщеннях в межах



населених пунктів. Поширеність, висока екологічність, пропускна спроможність та доступність всім верствам населення роблять даний вид транспорту популярним в Україні та всьому світі. З переходом до ринкового формату господарювання галузь міськелектротранспорту за ряду причин опинилась у глибокій системній кризі, що привертає увагу науковців до проблем галузі. В своїх працях радянські та, пізніше, українські науковці Файнберг А.И., Р.И.Орлова, Коссо́й Ю.М., Димченко В.В., Величко В.В., Костецький В. Спирин И.В., Петрова Е.В., Когут И.В. та інші торкалися різних аспектів роботи підприємств електротранспорту. Втім, чимало проблем даного виду транспорту залишаються і досі не вирішеними, що зумовлює актуальність наукових досліджень в галузі міського електротранспорту.

Аналіз розвитку галузі міського електротранспорту, виявлення на його основі найсуттєвіших тенденцій, побудова прогнозів та ефективне планування передбачає формування системи оціночних критеріїв та показників розвитку як кожного окремого підприємства, так і галузі в цілому. В ході дослідження було виявлено, що в процесі аналізу діяльності підприємств різні автори [1-9] користуються різноманітними наборами показників діяльності, і відсутній єдиний погляд на систему показників оцінки рівня розвитку підприємств галузі міського електротранспорту.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є формування системи оціночних показників розвитку підприємств галузі електротранспорту, що стала б основою для вимірювання рівня розвитку організації, можливостей для подальшого удосконалення діяльності і ефективного стратегічного та тактичного управління.

Для досягнення поставленої мети були вирішені такі завдання:

- визначити та систематизувати основні показники діяльності та розвитку підприємств галузі електротранспорту;
- сформулювати систему показників оцінки діяльності та розвитку підприємств галузі електротранспорту;
- внести пропозиції щодо подальшого розвитку підприємств ільського електротранспорту.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Основним призначенням показників є вимір та оцінка існуючого явища чи процесу. Виявлення природи кожного показника дозволяє виявити внутрішню динаміку та протиріччя, що виражають сутність явища. Від того, наскільки повно і всебічно обрані показники відображають сутність досліджуваного явища, в значній мірі залежать результати аналізу та правильність постановки майбутніх управлінських цілей та задач.

Оцінка рівня розвитку має базуватися на наступних принципах:

- комплексності, що передбачає охоплення всіх ключових сфер діяльності підприємства
- повноти інформації, що передбачає використання в оцінці необхідної і достатньої кількості суттєвих показників
- багатокритеріальності, що передбачає порівняння показників із середньогалузевими, теоретично достатніми та з аналогічними показниками конкурентів
- стратегічної направленості оцінки, що передбачає синтез отриманих результатів для постановки зважених стратегічних цілей та орієнтирів.

В літературі [1-9] автори апелюють до різноманітних показників діяльності електротранспортних підприємств відповідно до цілей своїх досліджень. Можна стверджувати, що сьогодні відсутній єдиний методичний підхід до формування груп показників розвитку підприємств. Тому назріла необхідність систематизації показників діяльності та розвитку підприємств міського електротранспорту, яка дозволила б отримати найбільш об'єктивні результати оцінки та приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Можливі показники оцінки діяльності та розвитку підприємств вважаємо за доцільне звести в групи залежно від їх характеру та природи, що дозволить більш повно розкрити складну та багатомірну природу розвитку підприємства як соціально-економічної системи.



Враховуючи природу розвитку як безперервного процесу зміни станів, в його характеристиці мають поєднуватись, з одного боку, дискретні показники статички, що характеризують стан підприємства в певний момент часу. З іншого боку, розвиток найточніше характеризують показники динаміки, представлені рядами динаміки та темпами змін явищ (зростання чи скорочення).

Рівень економічного розвитку може вимірюватися кількісними та якісними показниками, при чому кількісні показники характеризують сам факт наявності чи відсутності змін як необхідного атрибуту процесу розвитку, а якісні показники (найчастіше представлені індексами), розраховані на основі кількісних, і виражають безпосередньо ступінь виконання задач та функцій підприємства.

Розвиток кожного окремого підприємства може бути описаний через значення, з одного боку, традиційних показників, що є універсальними для всіх підприємств (наприклад, рентабельність, собівартість та чимало інших), та, з іншого боку, специфічних показників, характерний саме для даного виду діяльності.

Наступна група показників – зовнішні та внутрішні. Розуміючи під розвитком процес змін, постає питання вибору бази порівняння для аналізу. Так, при аналізі змін, що відбуваються всередині підприємства з плином часу із використанням рядів динаміки, результуючі показники є внутрішніми. До групи зовнішніх показників віднесемо такі, що відображують розвиток досліджуваного підприємства у порівнянні з іншими підприємствами даної галузі, а також із конкурентними підприємствами інших споріднених галузей. То того ж, в процесі аналізу тенденцій розвитку необхідно порівнювати ключові показники з середніми по галузі, а також з теоретично достатніми.

У науковій літературі представлено чимало груп показників, за якими в різні часи оцінювалася робота та розвиток підприємств міського електричного транспорту. Так, у дисертаційному дослідженні [1, с. 6–8] показники класифіковано на технічні (що характеризують технічний стан транспортних засобів), оціночні (кількість та надходження рухомого складу, ступінь його зносу), фінансово-економічні (прибутки, собівартість послуг, розмір та спрямування дотацій) та показники перевезень.

Група авторів у роботі [2, с.6] пропонують аналізувати такі показники розвитку пасажирського електротранспорту, як кількість міст, в яких він представлений, показники транспортної мережі (протяжність в кілометрах), показники рухомого складу (кількість транспортних засобів) та показники перевезень.

Ю.М. Коссої [3, с. 26–28] пропонує оцінювати розвиток галузі виходячи з показників, що характеризують протяжність ліній, кількість міст, де наявний даний вид транспорту, обсяги пасажирських перевезень (платних та безплатних), а також собівартість перевезення одного пасажиря та фінансові результати. В оцінці господарської діяльності окремих підприємств автор пропонує власну, досить докладну класифікацію показників діяльності, виділяючи групи нормативних, розрахункових, затверджуваних та договірних показників. До групи нормативних показників у роботі віднесено :тарифи, вартість білетів багаторазового користування, коефіцієнти приведення рухомого складу, норми амортизаційних відрахувань, питомі витрати електроенергії, розрахункова місткість рухомого складу. Розрахункові показники розподілено на вихідні (кількість вагонів, коефіцієнт використання рухомого складу, середньоексплуатаційна швидкість, тривалість роботи на лінії, наповнюваність рухомого складу, протяжність мереж, середня дальність поїздки, кількість тягових підстанцій) та похідні (вагоно-дні в господарстві, середня кількість машин, вагоно-дні у русі, середній добовий випуск транспортних засобів та їх пробіг, пробіг за місткістю, витрати електроенергії на 1 км, кількість перевезених пасажирів, сума експлуатаційних витрат, собівартість перевезення одного пасажиря, фінансовий результат, показники праці та її оплати. До групи встановлюваних муніципальними органами віднесено обсяги бюджетного фінансування та норма рентабельності. До групи належать тарифи, регулярність руху, випуск вагонів у години пік.



У більш пізніх дослідженнях В. Димченко [4, с. 13] в своїй класифікації в якості оціночних показників пропонує розглядати такі групи галузевих показників розвитку, як економічні (натуральні та вартісні) та соціальні, а також вводить групу транспортних індикаторів стійкого розвитку регіону. До економічних показників віднесено натуральні (обсяг перевезень, пасажирообіг, середня дальність поїздки) та вартісні (доходи, рентабельність, собівартість). До соціальних показників віднесено такі показники, як час на пересування пасажирів, регулярність руху, місткість рухомого складу, безпека руху, комфортність поїздки. В окрему групу виділено транспортні індикатори стійкого розвитку регіону – транспортна рухомість населення, виражена в кількості поїздок на 1 мешканця на рік, співвідношення між громадським і індивідуальним видами транспорту у відсотках, рівень транспортної доступності по, рівень транспортної дискримінації населення, у відсотках, питома вага в загальному забрудненні навколишнього середовища, рівень ДТП.

У дисертаційному дослідженні В.Величко [5, с. 69] аналізуються такі показники діяльності, як середній тариф, кількість рухомого складу, протяжність мережі, загальний пробіг вагонів, величина умовно-постійних та умовно-змінних затрат, кількість перевезених пасажирів, обсяг доходів, планово-розрахунковий тариф, прибутки.

В.Костецький у своїй роботі [6, с. 122] всі показники виробничо-економічної діяльності підприємств галузі розподіляє на економічні (обсяг перевезень, пасажирообіг, доходи, витрати, фінансові результати) та соціальні показники.

Група авторів [8, с. 36] при дослідженні тенденцій розвитку пропонують використовувати такі оціночні показники, як: показники перевезень (обсяги перевезених пасажирів та транспортної роботи); якісні (середня відстань перевезень одного пасажирів, середня густина поїздок як характеристика інтенсивності пасажиропотоку, середня кількість поїздок на одного жителя за рік).

І.Когут у своїй дослідженнях [9, с. 250] властивими для галузі електротранспорту вважає показники та критерії роботи, які, з одного боку, характеризують ефективність роботи самого транспорту (ступінь забезпеченості транспортними послугами населення, стан транспортних засобів, час, що витрачається на поїздку та економічні показники роботи) та ефективність управління транспортом (ступінь досяжності цілей управління, відповідність поставленим цілям, співвідношення видатків на управління із ступенем досяжності цілей).

В результаті аналізу наукових поглядів доходимо висновків, що система оціночних показників діяльності та розвитку підприємств міського електротранспорту перебуває у стані становлення та потребує узагальнення та систематизації. З цією метою пропонуємо специфічні показники розвитку, з одного боку, розділити на групи, в залежності від того, який аспект життєдіяльності підприємства вони ілюструють: фінансово-економічні (доходи, витрати, собівартість, прибутки, збитки, тарифи, рентабельність), техніко-технологічні (протяжність ліній, кількість рухомого складу, пробіг вагонів, обсяг транспортної роботи), соціальні (кількість перевезених пасажирів, показники якості перевезень – безпека руху, комфорт поїздки, транспортна забезпеченість міст, річна рухомість на одного жителя міста, доступність транспортної послуги) та екологічні (показники забруднення навколишнього середовища). З іншого боку, враховуючи специфіку регулювання діяльності підприємств міського електротранспорту органами центральної та місцевої влади, вважаємо виділити групу показників, що характеризують розрахункові показники (що характеризують результати та ефективність діяльності підприємства), нормативні та договірні, що не в повній мірі залежать від самого підприємства (тарифи, норми рентабельності, регулярність руху, норми бюджетних асигнувань). На нашу думку, саме таке групування, яке представлено розробленому автором рис. 1, результуючих показників дозволить всебічно описати напрямок та закономірності та специфіку розвитку підприємств.

ВИСНОВКИ

Розробка системи показників для аналізу розвитку підприємств та організацій викликана необхідністю досягнення адекватності кожного показника із явищем, ним

описуваним. Проведений у статті аналіз дозволив виділити групи в складі системи оціночних показників розвитку підприємств галузі електротранспорту, що стала б основою для вимірювання рівня розвитку організації, можливостей для подальшого удосконалення діяльності і ефективного стратегічного та тактичного управління. Враховуючи складність та поліфонічність змісту розвитку підприємства чи організації, на нашу думку, в оцінці рівня розвитку доцільно використовувати не один, а декілька показників, які б всебічно характеризували напрямок, швидкість, кількість та якість змін.

Перспективними та актуальними лишаються проблеми пошуку нових якісних показників розвитку підприємств, а також синтезу існуючих показників в методології аналізу підприємств міського електричного транспорту.

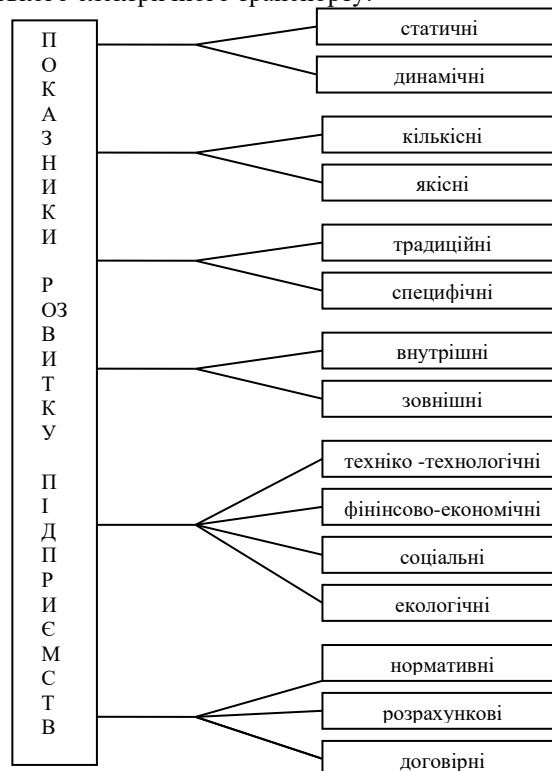


Рисунок 1. Система показників розвитку підприємств міського Електротранспорту

SUMMARY

In the article city electric transport's main indicators are classified. The system of indexes which can be used in development determination process is formed.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Мірошник О.І. Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.02.03 / О.І. Мірошник; Харківський держ. ун-т. — Х., 1998.- 18 с. 2. Файнберг А.И. Экономика, организация и планирование городского электротранспорта: Учебник для техникумов/ А.И.Файнберг, Ю.М.Коссои, Р.И.Орлова и др.; под ред. А.И.Файнберга. — М.: Транспорт, 1987. — 232 с. 3. Коссои Ю.М. Экономика и управление на городском электрическом транспорте : Учебник. — М.: Мастерство, 2002. — 352с — ISBN 5-294-00128-4 2. Димченко В.В. Соціально-орієнтоване управління організаційно-економічною стійкістю підприємств міського електричного транспорту в умовах формування ринкових відносин /В.В.Димченко // Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.10.01 / Харків. — 2003.- 17с. 3. Величко В.В. Економіко – організаційне забезпечення міського пасажирського транспорту як функції міста : Дис.



канд. екон. наук : 08.10.01 /Харківська державна академія міського господарства. – 1998.-18 с. 4. Костецький В. Актуальні проблеми формування фінансових ресурсів підприємств міського електротранспорту /В.Костецький// Світ фінансів. - №3(12). – 2007р. – ISBN 1818–5754. –С.120-133 5. Спирин И.В. Перевозка пассажиров городским транспортом: справочное пособие. – М.: Академкнига. – 2004. – 413с. –ISBN 5–94628050–3 6. Петрова Е.В. Статистика транспорта : учебник /Петрова Е.В. , Ганченко О.И., Кевеш А.Л. // Под ред. М.Р. Ефимовой. – М.: Финансы и статистика. – 2003. – 352с. – ISBN 5–279–02368–Х 7. Когут И.В. Транспорт современного города / И.В.Когут // ДонНУУ. Менеджер. – №2(40). – 2007 р.- С. 247–251

УДК 504 (330.366)

*Луценко Н.О., старший викладач
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

КРИЗА ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ В РАМКАХ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Визначено поняття кризи еколого-економічної системи, з'ясовано вплив економічної кризи на екологію, запропоновано економічні методи управління природокористуванням і охороною навколишнього середовища.

***Ключові слова:** сталий екологічно збалансований економічний розвиток суспільства, еколого-економічна криза, потенціал сталості еколого-економічної системи, еколого-економічна рівновага, екологічна безпека, соціоекосистема, концепція сталого розвитку.*

ВСТУП

Еколого-економічна система схильна до впливу процесів рівноваги - нерівноваги, стійкості – нестійкості, що виявляється в процесах циклічності її функціонування і характеризується кризовими явищами в розвитку еколого-економічних відносин.

Розвиток економіки призвів до обмеженості природних ресурсів і можливостей навколишнього середовища асимілювати негативний вплив забруднення, внаслідок чого виникла необхідність у визначенні механізмів оптимального використання цих ресурсів, розробці інструментів ефективного управління якості навколишнього середовища, пошуку шляхів сталого екологічного збалансованого економічного розвитку суспільства з врахуванням інтересів не тільки теперішнього, але й майбутнього покоління.

Усі країни світу, в тому рахунку і Україна, прагнуть не просто до економічного розвитку, а до сталого еколого-економічного стану, тому важливим необхідним є вплив екологічних факторів при прийнятті рішень в економічній і соціальній сферах, екологізації виробництва, взаємоузгодженні природоохоронного законодавства та інструментів управління охороною природою з міжнародною практикою.

Екологічного збалансований розвиток розглядається як процес гармонізації продуктивних сил, збереження і відтворення цілісності навколишнього природного середовища та оптимізація відносин у системі «людина-природа-господарство» передусім на користь людини і природи.

Теоретичні основи сталого розвитку суспільних процесів та екологічного регулювання економіки розглядаються в працях Татаркіна А.І. [2], Мунтіяна В.І. [6], Коммонера Б. [5], Олдака П.Г. [8] та інші.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є встановлення взаємозв'язку між елементами економічної і екологічної криз в рамках концепції сталого розвитку.

Розкриття даної теми передбачає розв'язання наступних завдань:

- встановити суть екологічної кризи та кризи еколого-економічної системи;
- визначити взаємодію економічних і екологічних факторів ризику кризової ситуації;
- запропонувати економічні методи управління природокористуванням.



РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Сучасні процеси поширення та поглиблення екологічної кризи у світі вимагають переоцінки традиційної моделі соціально-економічного розвитку, яка ставить за мету економічне зростання без обмежень будь-якою ціною, не враховуючи те, до чого це може призвести і що залишається у спадок майбутнім поколінням. Внаслідок цих дій на місцевому і глобальному рівнях погіршується стан довкілля, виснажується природні ресурси, зростає бідність. Екологічна ситуація, що склалася на даний момент в Україні потребує перегляду пріоритетів розвитку, оскільки високе антропогенне навантаження на навколишнє середовище може обернутися екологічною катастрофою.

У зв'язку з цим концепція сталого розвитку розглядається як цілісний історичний процес збереження розвитку та поетапного відновлення природних екосистем, який гарантує стабільність і збалансованість навколишнього середовища.

При дослідженні проблем взаємодії між економікою і екологією в рамках концепції сталого розвитку, найбільший інтерес представляє аналіз формування, розвитку і шляхів подолання кризи еколого-економічної системи [1].

Як відомо, кризи характерні для розвитку практично всієї різноманітності систем і в зв'язку з цим виділяють фінансову, грошово-кредитну, валютну, промислову, аграрну, паливну та інші види криз.

Криза екологічна – процес переростання суперечності між людиною і природою (господарством і природою) у конфлікт, в наслідок якого відбувається деградація людини як біосоціальної істоти, поглиблюються протиріччя суспільного відтворення. [4].

Виходячи з цих визначень, можна сказати, що під екологічною кризою розуміється критичний стан навколишнього природного середовища у результаті безрозсудного, марнотратного використання природних багатств, а також глобального забруднення навколишнього середовища відходами виробництва і продуктами життєдіяльності людини.

На відміну від стану стійкості еколого-економічної системи, кризовий її прояв характеризується порушенням балансу в забезпеченні екологічних і економічних інтересів різних рівнів суспільних відносин, диспропорціями в процесі відтворення природно-ресурсного і людського потенціалу стійкості еколого-економічної системи. Тому, слід зазначити, що під кризою еколого-економічної системи необхідно розуміти порушення стану рівноваги, стійкості в еколого-економічних відносинах, коли під впливом чинників економічної нестабільності виникають негативні екологічні наслідки, і навпаки, розбалансованість взаємозв'язків елементів навколишнього природного середовища, в свою чергу, призводить до негативних економічних диспропорцій на різних рівнях суспільної системи [3].

Взаємодія економічних і екологічних проблем в процесі формування і розвитку кризи еколого-економічної системи відображена в таблиці 1.

Таблиця 1

Вплив екологічної кризи на стан економіки

Назва фактора ризику створення кризової ситуації (причина)	Значення факторів ризику в кризовій ситуації (наслідок)
1. Зношеність основних фондів;	1. Ризик виникнення техногенних катастроф з важкими екологічними наслідками
2. Криза платоспроможності економічних суб'єктів	2. Проблеми фінансування природоохоронних заходів підприємствами
3. Інвестиційна криза	3. Відсутність або недостатність інвестиційних ресурсів при вирішенні екологічних проблем
4. Розвиток галузевої структури економіки	4. Зростання забруднення оточуючого середовища

Необхідно відмітити, що такі галузі як нафто- і газодобувна, хімічна і нафтохімічна, металургійна, окремі галузі машинобудування, аграрного сектора мають



особливий вплив на зростання ступеня екологічного ризику виробництва, а отже, на прискорення процесу формування кризи еколого-економічної системи. З іншого боку, сировинна, продовольча і паливна криза у значній мірі визначають стан еколого-економічної системи і тим самим відіграють важливу роль у загостренні сучасних екологічних проблем.

Досягнення сталого розвитку і збереження на цій основі природно-ресурсної бази потребує введення соціально-економічного розвитку в екологічно безпечні межі. Тому система сталого розвитку базується на визначенні пріоритету безпеки, носить глобальний характер і визначається як комплекс, явищ і дій, що забезпечують збалансований екологічний стан навколишнього середовища і людства. Сутність визначення безпеки найчастіше використовується для визначення критичних ситуацій стану навколишнього середовища. По визначенню С.І. Ожегова – «ситуация – это совокупность обстоятельств, положение, обстановка [7, с.744].

В екології цей термін використовується для оцінки стану, який визначається в результаті зміни середовища. «Проблемная ситуация – любое антропогенное» (реже природное) изменение среды вызывающее или могущее вызвать отрицательные экологические, социальное и экономическое последствия» [9, с.479].

Розглянувши наведені визначення, можна визначити, що екологічна безпека – це захист життєвих позицій суспільства від внутрішніх та зовнішніх негативних факторів, а її забезпечення є важливою умовою соціально-економічного розвитку країни.

Для оптимального вирішення проблем взаємовідносин між складовими частинами соціоекосистеми, розробка, формування і реалізація державної стратегії сталого розвитку потребує наукового аналізу і прогнозу стану сталого як України, так її окремих економічних регіонів.

В практичній діяльності при визначенні масштабів природоохоронних заходів враховується: досягнутий рівень економічного потенціалу країни; можливості держави і регіонів по фінансуванню природоохоронної діяльності, загальний рівень забруднення навколишнього середовища, ринкові фактори.

Еколого-економічна діяльність підприємств регіонів не може підтримувати сталість розвитку території без ефективних економічних методів управління при водокористуванням. Під економічним методом розуміється сукупність планових, фінансових, організаційно-адміністративних засобів, що здатні створити матеріальну зацікавленість товаровиробників та інших учасників процесу матеріального виробництва в дотриманні екологічних вимог (рис.1).

Адміністративне регулювання припускає уведення відповідних нормативних стандартів і обмежень, а також прямий контроль і ліцензування процесів природокористування, визначають ті межі, яких виробник повинен дотримуватися.

Економічні інструменти впливають на ринкову кон'юнктуру шляхом зменшення відносних цін (наприклад, оподаткування деяких продуктів і (або) приведення в дію фінансових інструментів (ставок платежів). Таким чином, реалізація управлінських екологічно орієнтованих стабілізаційних рішень спрямована на: інтерналізацію зовнішніх (екстернальних) збитків; стимулювання суб'єкта господарювання до реалізації екологічних технологічних інновацій, ресурсозбереження й використання екологічно безпечних виробничих процесів та споживання виробленої норми продукції; формування фондів фінансування природоохоронних заходів, підвищення бюджетних доходів, прямий вплив на ціни продукції суб'єкта господарювання, забруднювачів, стимулювання інвестицій у розвиток громадського транспорту тощо [10].

Таким чином, Україна має свою специфіку функціонування еколого-економічних відносин, причиною нестійкості розвитку яких є в більшій мірі фінансово-економічна криза, що не дозволяє в повному обсязі вирішувати накопичені екологічні питання.

ВИСНОВКИ

Проведені нами дослідження показують, що криза еколого-економічної системи є певним стимулюючим чинником подальшого її розвитку, коли порушена рівновага



системи відновлюється за допомогою накопичення необхідних кількісних змін, поступово перехідних в новий якісний стан, що додає новий стійкий стан еколого-економічній системі на якісно іншому рівні її функціонування.

Серед глобальних причин (першопричин) кризового стану еколого-економічної системи слід назвати взаємозв'язані процеси і тенденції, пов'язані з виробництвом і споживанням природно-ресурсного потенціалу: зростання чисельності населення – новий якісний стан його життєвих стандартів, зростання об'ємів виробництва і споживання природних ресурсів – збільшення навантаження на навколишнє природне середовище і зрештою виснаження природно-ресурсного потенціалу, а також поступова деградація навколишнього середовища.

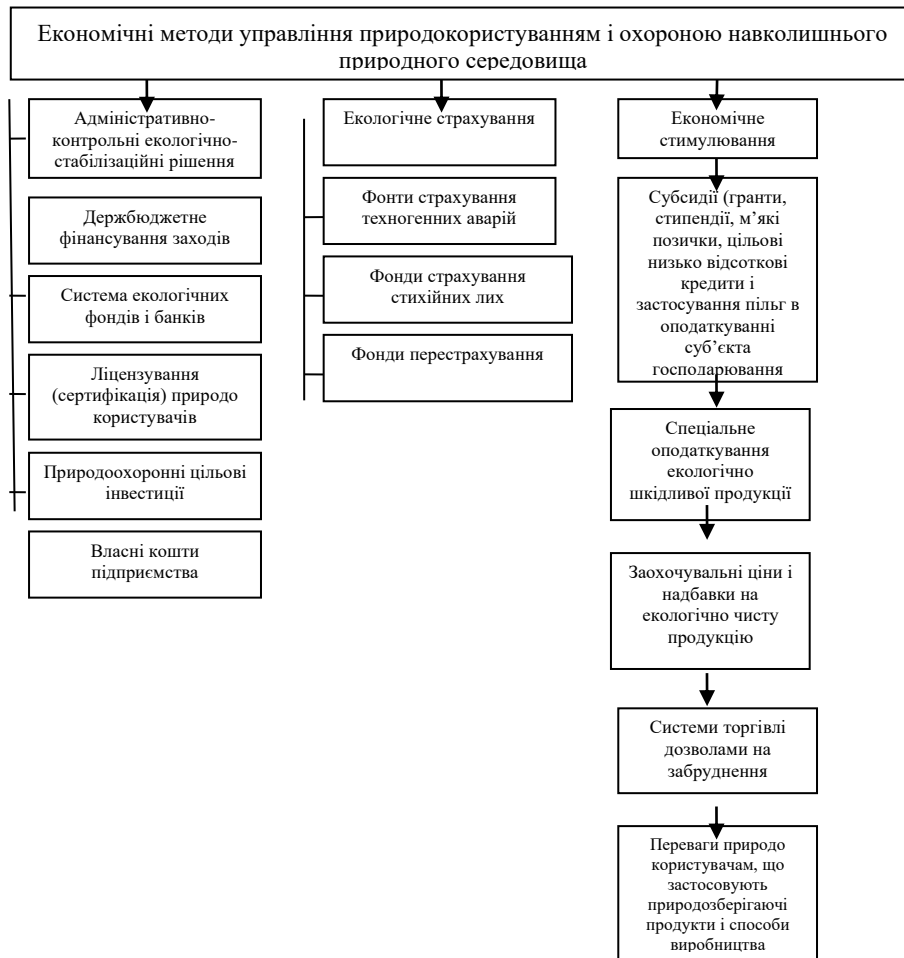


Рис. 1. Економічні методи управління природокористуванням і охороною навколишнього природного середовища

Глибинними причинами еколого-економічної кризи є кількісні накопичення негативних наслідків економічної діяльності на стан навколишнього природного середовища, які приводять до певних якісних порушень еколого-економічної рівноваги, що виявляється перш за все в негативних змінах внутрішньої структури взаємозв'язків



між елементами еколого-економічної системи, у виникненні явищ дисгармонії і порушенні оптимальності еколого-економічних відносин.

SUMMARY

The concept of ecological crises and economic system and influence the economic crisis on the environment; economic methods of environmental management and environmental protection.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Большая советская энциклопедия, т. 13.- М.: Изд-во «Советская энциклопедия», 1973.
2. Влияние энергетического фактора на экономическую безопасность регионов Российской Федерации / Под ред. А.И. Татаркина.- Екатеринбург: Изд-во уральского Университета, 1998. – 288 с.
3. Губайдуллина Т.М. Устойчивое развитие эколого-экономической системы. Монография.- Казань, 2000.
4. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т.2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. Ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001.- 848с.
5. Коммонер Б. Технология прибыли. – М.: Мысль, 1976. – 377с.
6. Мунтян В.І. Економічна система безпеки України.- К.: КВІЦ, 1999. – 464с.
7. Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. Толковый словарь русского языка.- М.: Изд-во «АЗЪ», 1993.
8. Олдук П.Г. Равновесное природопользование. 9. Реймерс Н.Ф. природопользование: Словарь-справочник.- М.: Изд-во «Мысль», 1990.
10. Сталий розвиток: еколого-економічна оптимізація територіально-виробничих систем: Навчальний посібник /Н.В. Караєва, Р.В. Коран, Т.А. Коцько та ін./ За заг. ред. І.В. Недіна. – суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 384с.

УДК 330.341

Чудаєва І.Б., к.т.н., доцент

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

ТЕХНОПАРКИ: СУТЬ, ФУНКЦІЇ, РЕЗУЛЬТАТИ

Проведено аналіз літературних джерел стосовно суті технопарків. Виділені найважливіші їх основні відмінності й принципи функціонування, інноваційні підходи, забезпечуючі сучасний науково-технічний розвиток. Внесені пропозиції щодо підвищення ефективності діяльності вітчизняних технологічних парків.

Ключові слова: *технопарк, проект, інфраструктура, SWOT-аналіз, оптимізація, високі технології, інноваційна продукція, науково-інноваційні комплекси, новітні технології, інтеграція, конкурентоспроможність, генерація підприємницьких структур, «силіконова долина», «міні-пітомніки», капітал, інформація, венчурне фінансування.*

ВСТУП

Розширення наукомістких виробництв, стабільність темпів розвитку науково-технічного потенціалу, створення робочих місць, формування виробничої і соціальної інфраструктури, підтримка активної підприємницької діяльності й постійне стимулювання розвитку науки можуть бути забезпечені співпрацею науково-дослідних закладів із бізнесовими структурами, що здійснюється за підтримки влади. До ефективних організаційних форм такого співробітництва належать – науково-технологічні центри, технопарки і технополіси, технопробуджувальні зони, технологічні і ділові центри, дослідні парки, наукові парки, інноваційні парки та центри, комерційні парки, технологічні округи, промислові парки, бізнес-інкубатори, агропарки, наукогради та ін.[2,с.93]. Їх розвиток фахівці пов'язують із значними досягненнями і технологічними проривами за останні роки. Створення таких структур означає якісно нове бачення умов реалізації та забезпечення інноваційних процесів і формування сприятливого середовища, в якому наукові ідеї перетворюються на унікальну конкурентоспроможну науково-технічну продукцію, здійснюють черговий ривок у галузі новітніх технологій.

Проблемам становлення і розвитку технологічних парків присвячені роботи багатьох зарубіжних і вітчизняних вчених, зокрема: Паркеса К. про силіконову долину США [5]; Блінов В.С. висвітлює проблеми формування технопарків [1]; Шукшунов В.С -



організацію і управління технопарками [11]; Дергачов В.А., Орніш Т.Л. про роль науково-технічних зон у сучасному світі [3]. Досить цікаво узагальнили досвід роботи технопарків Сіваченко І.Ю., Кухарська Н.О., Левицький М.В.[8], Стеченко Д.М.

Проте сучасний стан розвитку вітчизняних технопарків вимагає подальшого поглибленого дослідження та SWOT-аналізу діяльності технопарків з метою оптимізації їх впливу на господарські процеси з метою прориву національної економіки до світових інноваційних процесів та високих технологій.

Тому авторський доробок має тісний зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями щодо розвитку науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності в Україні.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Основною метою статті є аналіз функціонування технопарків, виявлення в них слабких місць та виклад основних напрямів і рекомендацій з підвищення ефективності їх роботи. Для досягнення поставленої мети вирішується такі завдання:

- провести аналіз літературних джерел стосовно суті технопарків;
- виділити найважливіші їх основні відмінності й принципи функціонування та інноваційні підходи, забезпечуючі сучасний науково-технічний розвиток;
- внести пропозиції щодо підвищення ефективності діяльності вітчизняних технологічних парків.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Науково-технологічний парк (технопарк) – це сучасна організаційна форма взаємодії науки, освіти і виробництва, у результаті якої виникають науково-

інноваційні комплекси для розробки новітніх технологій, швидкого запровадження науково-технічних розробок і виробництва найновішої продукції у передових і наукомістких галузях економіки. Під науково-технологічним парком розуміється такий комплекс промислових споруд, об'єктів та послуг, який здатний забезпечувати суб'єктам підприємницької діяльності умови, необхідні для виробництва сучасної конкурентоспроможної продукції на основі застосування новітніх технологій, що відповідають вимогам сучасного світового ринку.

«Технопарк, – на думку московського професора А.О.Блінова, – це ефективний механізм генерації підприємницьких структур у науково-технічній сфері, механізм поєднання наукової й інноваційної діяльності, механізм інтеграції науки, виробництва, фінансових структур і органів влади. Технопарки називають найважливішими факторами становлення й розвитку малого бізнесу» [1,с.20].

В українському законодавстві технологічний парк (технопарк) розглядається як юридична особа або група юридичних осіб (учасники технологічного парку), що діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції [7].

Якщо в експортно-виробничих зонах створюється в основному крупносерійне, трудомістке виробництво, то в технологічних парках ведеться розробка принципово нових технологій, матеріалів і товарів, здійснюється експериментальне малосерійне виробництво. Як правило, такі зони формуються біля наукових центрів, університетів, експериментальних баз, лабораторій, або наукомістких підприємств.

Перший у світі науково-технічний парк з'явився в США при Стенфордському університеті на початку 1950 року, а на кінець 90-х років їх було більше 170. У першу чергу це відома всьому світу «Силіконова долина» з Стенфордським університетом, де зосереджене комп'ютерне виробництво ТНК «Мікрософт» та «Інтел», які забезпечують



більше 20% світового випуску комп'ютерної й обчислювальної техніки [5, с. 4].

У Європі науково-технічні парки розпочали створюватися в кінці 70-х років, спочатку у Великій Британії, а потім Бельгії, Голландії і Франції [10, с. 69]. У ФРН такі структури почали з'являтися лише з 1983 року, проте розвивалися швидкими темпами. Якщо в 1989 році їх було 70, то на кінець 1995 року – більше 150. Німецькі технопарки, як і англійські, зорієнтовані на створення малих наукомістких фірм.

У Франції на кінець 90-х років нараховувалося більше 30 технопарків, де їх називають «міні-пітомниками». Вони являють собою високотехнічно оснащені організації, укомплектовані кваліфікованими спеціалістами, що допомагають бажаним розпочати свою справу, надають їм консультації при розробці бізнес-планів, сприяють пошуку необхідних кадрів.

Велике значення технопаркам приділяє Європейський союз. У них він бачить інструмент, що сприяє вирівнюванню структурного дисбалансу країн ЄС, механізм створення необхідного інноваційного клімату, поєднання науки з виробництвом. Принципи і цілі європейського науково-технічного товариства викладені на Маастріхтській конференції в 1986 році. «Товариство, – відмічається в статті 130 договору про ЄС, – ставить собі за мету укріпити наукову і технологічну базу європейської промисловості й підняти рівень її конкурентноздатності на світовому ринку» [4, с. 86]. «Товариство заохочує зусилля підприємств на всій території, включаючи малі й середні фірми, дослідні центри й університети, в сфері наукових досліджень і високих технологій, воно підтримує їх зусилля» [13, с. 42].

Крім індустріально розвинутих країн технопарки знайшли собі добре під-грунття й у країнах, що розвиваються – Бразилії, Індії, Китаю та ін. Вже в 1998 році в світі нараховувалося більше 700 технопарків. Один з найкрупніших в Азії техно-парків функціонує в м. Сінчжу (Тайвань), що розміщений на орендованій площі в 380 гектарів. Його спеціалізація, створення систем зв'язку, комп'ютерів, медичного обладнання. У ньому працює 135 компаній з числом працівників більше 4000 чоловік. Технопарк має в своєму розпорядженні комплекс житлового фонду з дитячим садком та школою, де навчання проводиться на китайській та англійській мовах. Найважливішим фактором НТЗ є панування атмосфери творчої свободи.

Специфіка преференцій технопарків дещо відрізняється від інших ВЕЗ, наприклад, експортно-виробничих зон, так як тут в основі їх діяльності лежить заохочення малого венчурного бізнесу. Податкові, митні, кредитні пільги мають забезпечити діяльність новостворюваних фірм на перших етапах їх діяльності, тобто найбільш ризикових. Вводяться спеціальні спрощені процедури реєстрації компаній, створюються адміністративні структури, які займаються організаційними проблемами малих фірм. Приток крупного капіталу з-зовні, створення в технологічних парках фондів, що фінансують зусилля багатьох невеликих фірм, призвані сприяти ефективній передачі технологічних розробок для масового промислового освоєння.

На пільгових умовах надаються співробітникам фірм консультації вчених, апаратура, бібліотечні фонди університетів. Беручи участь у спільних комерційних проектах, університети мають суттєве джерело доходів, засіб забезпечення зайнятості студентів та випускників. Науковим працівникам у технопарках створюються максимально комфортні умови для життя.

Основа технопарку – тісна взаємодія університетів, науково-дослідних центрів, конструкторських і виробничих підрозділів, використання ними сучасної інформаційної бази. Важливою соціальною метою створення технопарку є зменшення рівня безробіття в окремих депресивних районах країни. Для успішної роботи технопарку необхідні виробнича інфраструктура, джерела фінансування, зокрема, для створення венчурних підприємств (підвищеного ризику), які функціонують як малі підприємства у технологічно прогресивних галузях економіки, спеціалізуються на наукових дослідженнях, розробках, створенні та впровадженні інновацій. Венчурне фінансування здійснюється на принципах пайової участі, а кошти фірм венчурного капіталу



функціонують як акціонерний капітал. Існує три основні форми венчурного фінансування:

1. Участь як партнера з обмеженою відповідальністю у фондах, що засновуються та управляються професійними менеджерами венчурного бізнесу, або придбання акцій венчурних фірм через первинний ринок цінних товарів.

2. Організація квазісамостійної дочірньої фірми (внутрішній венчур), фінансування якої здійснює корпорація.

3. Пряме фінансування малих венчурних фірм державними, регіональними структурами або приватним капіталом.

Технопарки реєструються в якості юридичної особи, в будь-якій не забороненій законодавством організаційній формі. Така їх велика різноманітність диктується головними цілями, діяльністю й потребами регіонів – вирішенням питань, пов'язаних з перебудовою промислових структур, мобілізацією місцевих ресурсів і прихованих можливостей розвитку регіонів, екологічних вимог ведення виробництва конкурентноспроможної продукції та ін.[9]. Технопарки забезпечують умови для реалізації всіх стадій інноваційного процесу, від розробки і експертизи новини до випуску зразка товарного продукту і його реалізації. Вони можуть бути центрами навчання підприємців, технологічного трансферу, а також місцем сервісної служби по наданню широкого спектру послуг. Основною організаційною формою технопарку є закрите акціонерне товариство. Найвищим органом управління є загальні збори акціонерів, а в період між ними управління здійснює рада директорів, рис.1.

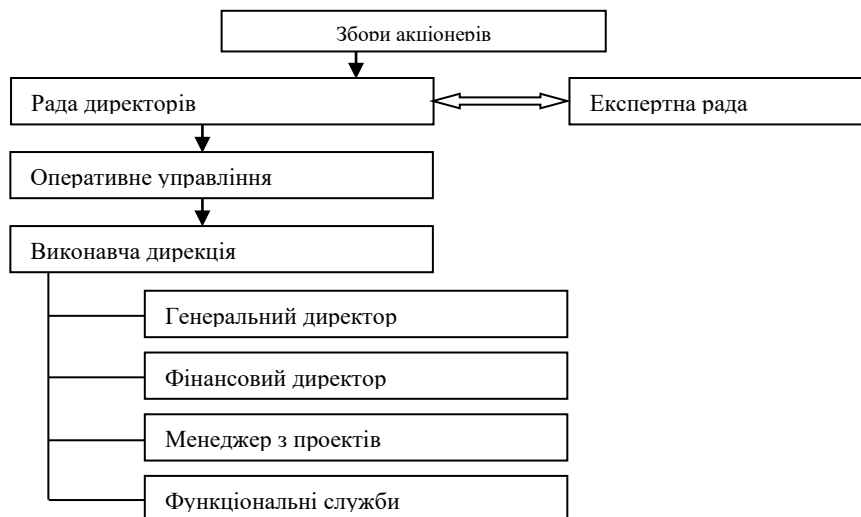


Рис.1. Схема управління технопарком

Засновниками технопарків можуть бути юридичні й фізичні особи відповідно до чинного законодавства тієї чи іншої країни. Вони можуть бути як комерційними, так і не комерційними організаціями. Технопарки – це достатньо дорогі об'єкти інвестування, а самоокупність їх настає через досить тривалий час. Структура управління технопарком визначається профілем його діяльності [11,с.44]. Організаційна структура має два рівні: тактичний та стратегічний, які визначають його мету та цілі, табл. 1.

Тактичний рівень управління технопарком включає виконавчу дирекцію, яка здійснює управління зоною і розробляє короткотермінову стратегію розвитку цієї структури. Виконавча дирекція складається із генерального директора, фінансового директора та менеджера з інвестиційних проєктів, який є одночасно й заступником



генерального директора. У функції виконавчої дирекції входить – координація діяльності всіх підрозділів парку; прямий зв'язок з фірмами парку; на основі отриманої інформації надавати допомогу в розв'язанні тих чи інших проблем; контроль за виконання фірмами кредитних, фінансових, трудових і екологічних зобов'язань. При виконавчій дирекції може функціонувати ряд служб, що займаються питаннями навчання підприємців, сервісу, виставок й технологічного трансферту (передачі технології із науки у виробництво).

Таблиця 1

Тактичні і стратегічні цілі технопарку

Тактичні цілі	Стратегічні цілі
1. Пошук кредиту, капіталу, інвесторів.	1. Створення структур малого й середнього підприємництва.
2. Передача основних знань про створення підприємств, персональна підтримка підприємців.	2. Підвищення потенціалу нових підприємств, створення структур середнього підприємництва.
3. Покращення інфраструктури транспортне, телекомунікаційне забезпеч., надання виробничих приміщень.	3. Створення «островів» зростання з функцією локомотиву для регіону, та плацдармів для потенційних інвесторів.
4. Допомога при ліквідації великих господарських одиниць і приватизації.	4. Структурна перебудова, модернізація, підтримка військової конверсії.
5. Пошук (західних) грантів, лоббістська робота з пошуку державної підтримки НДР.	5. Загальмувати зворотний процес ерозії НДР, особливо внутріш. і зовніш. процесів «з перекачування умів».
6. Пошук клієнтів і партнерів за кордоном.	6. Підключення до міжнародних науково-дослідних систем.
7. Створення локальних і регіональних мереж.	7. Децентралізація й посилення регіональної самостійності.
8. Збільшення кількості зайнятих	8. Зміна структури зайнятості, підвищення кваліфікації кадрів.
9. Робота з реклами локальної і регіональної НДР і НДКР.	9. Покращення регіонального іміджу.

Стратегічний рівень управління технопарком включає раду директорів та експертну раду. Експертна рада є найвищим науково-методичним органом технопарку, яка складається із ради директорів та провідних вчених. Рада вирішує питання експертизи й відбору науково-технічних проєктів, видає рекомендації з проблем розвитку технопарку

В Україні також проводиться відповідна організаційна робота по створенню технопарків та інноваційних структур інших типів, де з 1 січня 2000 року діють чотири технологічних парки, які створені відповідно до Закону України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка», «Інститут електрозварювання імені Є.О. Патона», «Інститут монокристалів», «Вуглемаш» [6], яким надані необхідні митні й фінансові пільги для здійснення своєї діяльності.

Відповідно до нової редакції Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», сьогодні в Україні функціонує 16 технопарків [7]:

1. «Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» (м. Київ).
2. «Інститут електрозварювання імені Є.О. Патона» (м. Київ).
3. «Інститут монокристалів» (м. Харків).
4. «Вуглемаш» (м. Донецьк).
5. «Інститут технічної теплофізики» (м. Київ).
6. «Київська політехніка» (м. Київ).
7. «Інтелектуальні інформаційні технології» (м. Київ).
8. «Укрінфотех» (м. Київ).
9. «Агротехнопарк» (м. Київ).
10. «Еко-Україна» (м. Донецьк).
11. «Наукові і навчальні прилади» (м. Суми).



12. «Текстиль» (м. Херсон).
13. «Ресурси Донбасу» (м. Донецьк).
14. «Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій» (УМБЦЕНТ) (м. Одеса).
15. «Яворів» (Львівська область).
16. «Машинобудівні технології» (м. Дніпропетровськ).

Спеціальний режим інноваційної діяльності запроваджується для технологічного парку строком на 15 років і діє при виконанні проектів технологічного парку. Для реалізації проектів технологічних парків щорічно в Державному бюджеті України за бюджетною програмою підтримки діяльності технологічних парків визначаються кошти, що спрямовуються на:

- повне або часткове (до 50 відсотків) безвідсоткове кредитування (на умовах інфляційної індексації) проектів технологічних парків;
- повну або часткову компенсацію відсотків, сплачених виконавцями проектів технологічних парків комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування проектів технологічних парків.

Для реалізації проектів технологічних парків технологічним паркам, їх учасникам та спільним підприємствам, що виконують проекти технологічних парків, державою надаються цільові субсидії у вигляді:

- звільнення від ввізного мита при ввезенні в Україну для реалізації проектів технологічних парків нових устаткування, обладнання та комплектуючих, а також матеріалів, які не виробляються в Україні;
- податкового векселя на суми податкового зобов'язання, що нараховуються згідно із Законом України «Про податок на додану вартість» (168/97-ВР) при імпорті нових устаткування, обладнання та комплектуючих, зі строком погашення на 720 календарний день, а при імпорті матеріалів, які не виробляються в Україні, зі строком погашення на 180 календарний день з дня надання векселя органу митного контролю;
- суми податку на прибуток, одержаного при реалізації проектів технологічних парків, нарахованого в порядку, встановленому Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств».

Проте станом на 1 січня 2010 року діють лише 12 технологічних парків, а 4 знаходяться в стадії державної реєстрації.

На початковому етапі створення науково-технологічних зон Україна також надавала вітчизняним технопаркам необхідну державну фінансову підтримку, рис. 2 (млн.грн.)

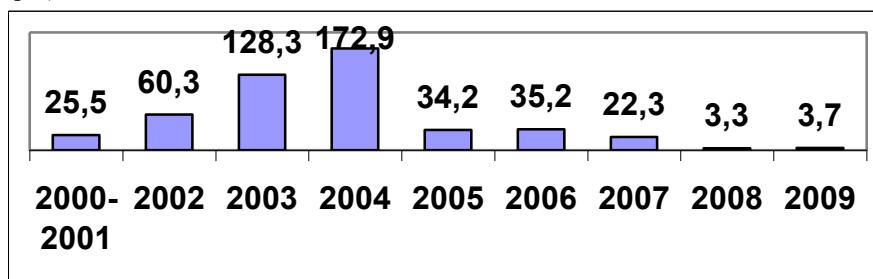


Рис. 2. Динаміка обсягів державної підтримки технопарків

Проте, як видно із рис. 2, починаючи з 2005 року фінансові обсяги державної підтримки різко почали скорочуватися, а державна фіскальна політика примушувала ці структури щороку збільшувати відрахування до державного бюджету, в результаті чого діяльність цих інноваційних структур була доведена практично до банкрутства, рис. 3.

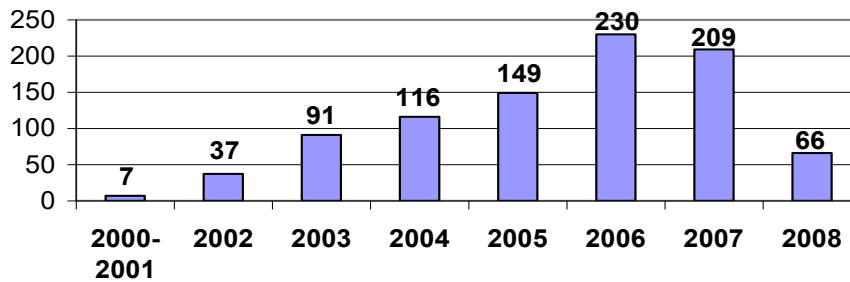


Рис. 3. Динаміка відрахувань до бюджету технопарками, млн. грн.

У цілому ж на фінансування технопарків за всі роки держава виділила 482.0 млн.грн., а отримала надходжень від технопарків – 905 млн.грн.

На наш погляд такий підхід є неприпустимим. Не можна з інноваційних структур у великих розмірах забирати фінансові ресурси, не залишаючи їм майже нічого на подальший розвиток та розширене відтворення інноваційного продукту.

Світова практика навпаки свідчить про те, що держави при створенні технопарків, як правило, надають їм певний проміжок часу від 5-10 і більше років на становлення і розвиток, не змінюючи чинне законодавство й не оподатковуючи їхні доходи та звільняють від інших податків і зборів.

ВИСНОВКИ

Серед різних типів вільних економічних зон світу технопаркам відводиться особлива роль у прискоренні науково-технічного розвитку та оптимізації їх впливу на інноваційну діяльність світового господарства.

Проведений нами аналіз діяльності вітчизняних технопарків дозволяє стверджувати, що в короткій їх історії чітко виділяються два етапи: етап інтенсивного зростання всіх без винятку показників (2000-2004 рр.) та етап стрімкого їх падіння (2005-2009 рр.). На наш погляд для подальшого покращення роботи технологічних парків необхідно:

По-перше – забезпечити безумовне виконання Закону України "Про спеціальний режим інноваційної діяльності технопарків", у тому числі відновити вексельну форму оплати митного ПДВ.

По-друге – відновити нормативно-правову базу створення й функціонування технопарків, що діяла в 2000-2004 роках.

Сьогодні технопарки залишаються єдиною реально діючою в Україні формою інноваційної діяльності. Саме тому необхідно розібратися у всіх подробицях роботи українських технопарків, їхніх перевагах і недоліках, визначити шляхи їх подальшого розвитку та взаємин з державою. Тим більше, що проблеми технопарків – це не результат сьогодишньої фінансової кризи, а результати недооцінювання минулою помаранчевою владою значення інноваційного розвитку економіки країни.

SUMMARY

The scientific resources about technological parks are analysed. The main principles of their functioning, the innovation approaches to the technical and scientific development are proposed. The new proposals about the development of national technological parks are examined.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Блинов А.Е. Технопарки: сущность, проблемы формирования. – М.: Мир бизнеса: консультации и комментарии. – 1997. – 162с. 2. Васенко В.К., Чудаєва І.Б. вільні економічні зони: інвестиції, інновації. Монографія. /За ред д.е.н., професора Васиенка В.К.. – Черкаси: Вид. Ю Чабаненко, 2009.-



302с. 3. Дергачев В.А., Орныш Т.Л. Научно-технические зоны в современном мире. – Одесса «Судоходство», 1993. – 54с. 4. Европейский рынок. Прошлое, настоящее и будущее. От единого рынка к Европейскому Союзу. – М.: Право, 1994.- 196с. 5. Паркес К. Силиконовая долина лидирует по привлечению промышленных инвестиций в США //Финансовые известия.- 1995, №82. 6. Про спеціальний режим інвестиційної діяльності технологічних парків. Закон України від 16 липня 1999 року №941-ХІУ //Відомості Верховної Ради України , 1999, №40. 7. Про спеціальний режим інвестиційної діяльності технологічних парків. Закон України від 12січня 2006 року №333-ІУ //Відомості Верховної Ради України , 2006, №22. 8. Сіваченко І.Ю., Кухарська Н.О., Левицький м.В. Вільні економічні зони. Навч. посібн.- К.: Дакор, Алерта., 2001. – 480с. 9. Стеченко Д.М. Інноваційні форми регіонального розвитку: Навч. Посіб. – К.: Вища шк., 2002. – 254с. 10. Технологические парки США //Российский экономический журнал, !998, №3.- С.69-73. 11. Технопарки: организация и управление. /Под ред. Шукшунова В.Е. – М.: МЭИ, 1997.- 188с. 12. Ходько С. Технопарки: возможность и перспективы. //Деловой мир, 1992, 5 сентября. 13. Шаховцев И. Свободные экономические зоны: мировой опыт и практика в России. //Вопросы экономики, 2000, №10. – С. 44-49.

УДК 65.012.8:658.7

Алькема В.Г. к. т. н.,

*професор кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та логістики
Університету економіки та права «КРОК»*

ПАРТНЕРСТВО В ЛАНЦЮГУ ПОСТАВОК ЯК ЧИННИК СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто окремі складові системи економічної безпеки ланцюга поставок. Розкрито сутність техніко-технологічної, інформаційної та інтеграційної складової системи економічної безпеки. Встановлено етапи формування відносин партнерства як інструмент реалізації інтеграційної складової.

***Ключові слова:** ланцюг поставок, економічна безпека підприємств, партнерство, партнерські відносини.*

ВСТУП

Сучасні тенденції розвитку світової економіки, які проявляються в її глобалізації, масштабному зростанні конкуренції, активній орієнтації суб'єктів господарювання на найбільш повну реалізацію бізнесових інтересів в боротьбі за споживачів, зумовили пошук нових інструментів підвищення ефективності системи економічної безпеки суб'єктів бізнесу.

Концепція ланцюга поставок досліджувалась в працях таких іноземних вчених як Пинкертон Р., С. Крейг , Джонсон Дж. С., Сайд Б., Харрисон А., Кристофер М., та українських вчених – Крикавський Є.В., Чухрай Н., Гірна О., Сумец А. М. Організаційними аспектами встановлення та розвитку відносин партнерства в ланцюгу поставок займалися такі закордонні вчені як Дж. Р.Сток, М.Ламберт, Дж. Бауерсокс, С. Карделл, Гл. Рот, Д. Уотерс, Р. Уэлборн,; російські - Д. В. Блинов, А. С. Мееров, та вітчизняні науковці - И. Смирнов, Чухрай Н.І., О. Гірна, Я. Криворучко та інші [1-10]. Були висвітлені такі питання як методологія формування відносин партнерства, оцінювання та аналіз відносин між бізнес-партнерами, напрями розвитку відносин партнерства тощо. Не зважаючи на значну увагу науковців до питання формування відносин партнерства в ланцюгу поставок, на сьогодні залишається актуальним дослідження специфічних особливостей налагодження співпраці між бізнес-партнерами в ланцюгу поставок продукції наукоємних галузей виробництва, на прикладі ліфтового господарства. Питання економічної безпеки в ланцюгах поставок на сьогодні у вітчизняній літературі взагалі не розглядаються , а в російській розглядаються поверхнево.



ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою цього дослідження є аналіз основних етапів формування партнерських відносин в ланцюгах поставок продукції наукоємких галузей, зокрема ліфтового господарства, та розробка рекомендацій щодо співпраці відділів компаній-партнерів при виробництві ліфтів з метою формування необхідного рівня економічної безпеки.

Для досягнення встановленої мети в роботі вирішувались наступні завдання:

- визначення основних характеристик відносин партнерства та факторів, які впливають на розвиток та економічну безпеку ланцюга;
- аналіз етапів формування відносин партнерства та їх особливостей в ланцюгах поставок продукції ліфтового господарства;
- розробка рекомендацій щодо співпраці у організації економічної безпеки між функціональними підрозділами компаній-партнерів.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Впровадження управління ланцюгом поставок вважається одним з вирішальних факторів збереження та підвищення рівня доходів і конкурентоздатності підприємств на сучасному та майбутньому ринках. Але слід відзначити, що ефективне управління в ланцюгу поставок в першу чергу забезпечує новий якісний рівень економічної безпеки підприємств. Це досягається як завдяки більш зваженому, колегіальному прийняттю управлінських рішень, так і завдяки комплексному захисту економічних інтересів підприємств, які об'єднані в ланцюг поставок.

Концепція управління ланцюгом поставок заснована на переконанні, що надійний інформаційний обмін та спільне планування сприяють підвищенню ефективності та економічної безпеки. Це стає реальністю завдяки встановленню тісних відносин співпраці між учасниками ланцюга. Встановлення відносин не лише співпраці викликане необхідністю в першу чергу зниження витрат в ланцюгу поставок, підвищує гнучкість ланцюга та оперативність його реагування на зовнішні загрози.

На першому етапі дослідження шляхом аналізу літературних джерел було встановлено теоретичні основи партнерських відносин в ланцюгу поставок. На другому етапі було визначено особливості реалізації цих етапів при встановленні відносин партнерства в ланцюгу поставок продукції ліфтового господарства на прикладі ТОВ «ЛІФТОВА КОМПАНІЯ ЄВРОФОРМАТ».

Під поняттям «партнерство» розуміються тривалі відносини між компаніями, що передбачають довгострокові зобов'язання кожної зі сторін і наявність загальної інформації, ризиків та винагород, отриманих в результаті цих взаємовідносин [9]. До основних характеристик таких відносин включають наступні: тісна взаємодія між організаціями на всіх рівнях; спільна культура бізнесу, задачі та цілі; відкритість та взаємодовіра; довгострокові зобов'язання; обмін інформацією, досвідом; гнучкість та готовність спільно вирішувати проблеми, що виникають; постійне вдосконалення всіх виконуваних операцій; спільна розробка продуктів та процесів; гарантована надійність та висока якість товарів та послуг; постійний пошук шляхів зниження витрат і підвищення прибутку для всіх учасників відносин; розвиток спільного бізнесу [1,4,8,9].

Процес встановлення відносин партнерства передбачає реалізацію етапи, представлені на рис.1.



Рис. 1. Етапи встановлення відносин партнерства у ланцюгу постачання

Важливими складовими системи економічної безпеки ланцюга поставок продукції ліфтового господарства є техніко-технологічна, інтеграційна та інформаційна. Основними оціночними показниками є відхилення нормативної тривалості виробничо-комерційного циклу поставки (оперативності поставки), витрати поставки на якість продукції і обслуговування в ланцюзі.

Навіть незначні відхилення тривалості виробничо-комерційного циклу можуть призвести до штрафних санкцій та втрати замовлень на поставку продукції в майбутньому.

Доцільно виокремити декілька чинників, які впливають на розвиток партнерства в ланцюгах поставок: інформаційна революція; дедалі вищі вимоги клієнтів стосовно продукту, його якості, витрати, обслуговування, поставок; зростання конкуренції у межах розвитку глобальних ринків; поява нових технологій, організацій, нових між організаційних форм [10].

Важливою в цьому сенсі є техніко-технологічна складова економічної безпеки ланцюга яка визначається в першу чергу забезпеченням відповідної тривалості виробничого циклу. Порушення якого призводить до значних штрафних санкцій та ймовірної втрати замовлень в майбутньому. В типовому контракті купівлі-продажу ліфта зазначений час виконання замовлення становить 24 тижні. При цьому на організацію закупівель та доставку припадає 10 тижнів, з яких 2 тижні витрачається на визначення основних параметрів необхідних комплектуючих та оформлення специфікацій. Встановлення тісної кооперації з головними постачальниками складних технологічних комплектуючих дозволить знизити цей час з 2 тижнів до декількох днів. Узгодженість дій при плануванні виробництва дозволить зменшити час виробництва комплектуючих. Надзвичайно важливим параметром ліфтів є їх надійність, яка багато в чому залежить від якості комплектуючих, тому підтримання високих стандартів якості між партнерами в ланцюгу є необхідною умовою економічної безпеки ланцюга. Технологічна складність комплектуючих вимагає співпраці між конструкторськими відділами постачальника та виробника для вибору оптимальних параметрів продукту та створення нових продуктів.



Важливим фактором партнерства в ланцюгу є також можливість зниження запасів сировини на всіх ланках ланцюга шляхом інтегрованої процедури планування.

Інтеграційна складова економічної безпеки має вигляд моделі інтеграції. Дослідження проблем логістичної інтеграції з постачальниками, проведені американськими вченими, показали, що не існує єдиної моделі такої інтеграції. Існує декілька поступових стадій залучення постачальника в процес проектування товару. «Нульова» - коли постачальник в процесі не бере участі. Матеріали та напівфабрикати постачаються згідно замовлень покупця, які складені по вже готовим специфікаціям і моделям (проектам) кінцевої продукції. «Біла скринька»—інтеграція з постачальником носить неофіційний характер, тобто покупець консультується з постачальником з приводу конструювання товару і відповідної специфікації, але неформально, без офіційного оформлення співробітництва. «Сіра скринька»—інтеграція з постачальником набуває формального характеру, тобто підтверджується документально. Відповідно формуються спільні проектні структури з розробки конструкції товару. «Чорна скринька»—підприємство-отримувач передає свої вимоги постачальнику, який самостійно проектує та виготовляє необхідний компонент [7]. На сьогоднішній день співпраця ТОВ «ЛІФТОВА КОМПАНІЯ ЄВРОФОРМАТ» з постачальниками нагадує модель «білої скриньки», що не є оптимальним особливо щодо постачальників стратегічно важливої та технологічно складної продукції. Тому при створенні відносин партнерства компанія повинна прагнути до документально підтвердженої інтеграції та спільної розробки конструкції товару, що значно впливає на рівень економічної безпеки ланцюга.

Вибір партнерів для забезпечення відповідного рівня економічної безпеки ланцюга постачання повинен здійснюватися шляхом аналізу середньомісячних фінансових потоків за кожним постачальником. Такий аналіз дає можливість виявити стратегічно важливих постачальників сировини та комплектуючих. Аналіз проведений серед постачальників ТОВ «ЛІФТОВА КОМПАНІЯ ЄВРОФОРМАТ» дозволив отримати наступні результати, представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

Постачальники комплектуючих за об'ємами фінансових потоків

№ п/п	Постачальник	Об'єм фінансового потоку за місяць (грн.)
1	ТОВ «ОЛИМП-ЛИФТ» (станція управління, електрообладнання)	248024
2	Sicor S.p.a. (лебідки)	241300
3	Wittur Asansor (механізми приводу дверей)	175000
4	Monteferro (направляючі)	146000

В таблиці 1 представлено результати аналізу фінансових потоків за кожним з постачальників ТОВ «ЛІФТОВА КОМПАНІЯ ЄВРОФОРМАТ». Було виявлено чотири потенційні партнери компанії в ланцюгу поставок, а саме: ООО «ОЛИМП-ЛИФТ», Sicor S.p.a., Wittur Asansor, Monteferro.

В загальному випадку для оцінки стану поточної економічної безпеки ланцюга після відбору потенційних партнерів потрібно оцінити кожного з них за 10-ти бальною шкалою за наступними критеріями: оцінка зацікавленості постачальника у розвитку партнерських стосунків, оцінка своєчасності поставок, оцінка цін постачальника порівняно з ринковими, оцінка ініціативи постачальника стосовно зменшення витрат, порівняння часу реалізації замовлення із середніми термінами в галузі, оцінка постачальника у здійсненні бездефектних поставок, оцінка вміння постачальника усувати причини скарг покупців, оцінка реакції постачальника на проблеми якості, оцінка сертифікатів відповідності постачальника, оцінка якості супроводжувальних документів,



оцінка готовності постачальника до співпраці, оцінка ефективності адміністративної системи постачальника, оцінка ефективності роботи відділу збуту постачальника, оцінка процедури постачання, оцінка готовності постачальника до впровадження інновацій, оцінка допомоги постачальника у вирішенні технічних проблем, оцінка постачальника стосовно дотримання узгоджених графіків роботи [10]. При оцінці потрібно присвоїти кожному критерію показник важливості. Важливість кожного з критеріїв буде різною в залежності від специфіки діяльності кожної компанії. Для ТОВ «ЛІФТОВА КОМПАНІЯ ЄВРОФОРМАТ» найбільше значення мають критерії оцінки постачальника у здійсненні бездефектних поставок, готовність до співпраці, готовність до впровадження інновацій, ціна та час реалізації замовлення. Загальну зважену оцінку постачальника можна отримати за формулою:

$$R = \sum_{i=1}^n C_i \cdot K_i, \quad (1)$$

де n —кількість критеріїв;

C_i —оцінка постачальника в балах за певним критерієм;

K_i —показник важливості критерію.

Окрім загальної оцінки варто також розрахувати оцінку постачальника за найважливішими критеріями, щоб уникнути ситуації, коли низькі значення найважливіших критеріїв компенсуються високими значеннями менш важливих критеріїв. Оцінка постачальників, окрім інформації для остаточного вибору партнерів в ланцюгу, дає можливість виявити слабкі сторони майбутнього партнера, які потребують зміцнення та розвитку.

Організація між фірмових коопераційних відносин передбачає власне встановлення партнерських відносин між підприємствам, оцінки переваг та ризиків кооперації. До основних переваг відносяться можливості швидкого освоєння нових ринків, скорочення витрат, трансферу технологій, залучення інвестицій та розподіл ризиків між партнерами. До основних зовнішніх ризиків кооперації відносяться збільшення залежності від партнера по бізнесу, ризик втрати ноу-хау та конкурентних позицій. На цьому етапі потрібно також визначити які відділи компаній-партнерів будуть найтісніше співпрацювати для досягнення цілей партнерства. Схема співпраці відділів компанії-покупця та постачальника в ланцюгу поставок продукції ліфтового господарства представлена на рис. 2.

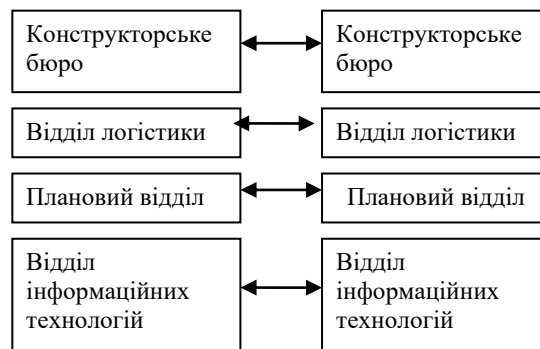


Рис. 2. Схема співпраці відділів компанії-покупця та постачальника

Співпраця між конструкторськими бюро відбувається у сфері проектування нового товару та вдосконалення вже існуючої технології виробництва. Для компаній ліфтового господарства є корисним залучати своїх постачальників в процес проектування товару на найбільш ранніх стадіях, оскільки технологічна складність кінцевої продукції потребує



від конструкторів ліфтів значно більше знань про окремі комплектуючі, ніж вони мають. Тому спільна діяльність конструкторів виробничого підприємства та постачальника допоможе швидко та найбільш оптимально визначити параметри необхідних для виробництва комплектуючих. Спільна розробка з постачальниками майбутніх планів та технологій допомагає забезпечити партнерські відносини з ними так само, як і спільне прагнення до довготривалого та успішного випуску і вдосконалення товару. Логістичні відділи компаній співпрацюють у сфері планування поставок, їх періодичності та розміру, а також визначення оптимальних схем поставок матеріально-технічних ресурсів. При роботі з постачальниками, з якими встановлені партнерські відносини, поставки здійснюються за спрощеною схемою, в якій взаємодія партнерів зазвичай підкріплюється довгостроковими контрактами з найбільш вигідними умовами. Завдяки такій схемі поставок досягається зниження витрат на виконання бізнес-процесу закупівель за рахунок виключення процедури торгів та тендерів для постійних партнерів.

В процесі співпраці планових відділів компанії-учасники ланцюга поставок можуть інтегрувати власні плани виробництва із загальним планом діяльності всього ланцюга поставок, що забезпечує більш плавне та безперебійне проходження матеріального потоку через систему.

Відділи інформаційних технологій компанії-покупця та компанії-постачальника займаються розробкою та встановленням ефективного та достатнього зв'язку між компаніями – зв'язку телекомунікаційними засобами в реальному масштабі часу із загальнодоступною інформацією на всіх рівнях.

Тісна та ефективно співпраця цих чотирьох відділів компанії-покупця та компаній-постачальників зв'язує всі організації в комплексну комунікаційну систему з метою управління ланцюгом поставок найбільш ефективним та продуктивним шляхом.

Наступним етапом формування партнерських відносин є моделювання та інжиніринг ключових бізнес процесів. Задачами даного етапу є виявлення та опис між організаційних бізнес-процесів.

Розробка принципів побудови та структури системи інтегрованого планування та управління починається з синхронізації основних бізнес-процесів та розробки стратегії та концептуальних моделей планування та управління.

Завершальним етапом встановлення партнерських відносин є підбір необхідних інформаційних технологій в тому числі і технологій захисту інформації. На цьому етапі реалізується складова економічної безпеки. Цей етап необхідний для формування єдиного інформаційного простору та прозорості матеріального потоку протягом усього ланцюга поставок. До основних складових єдиного інформаційного простору відносяться системи планування (Supply Chain Planning) та оперативного управління (Supply Chain Execution). Нові можливості для його формування криються в рішеннях Customer Relationship Management, Supplier Relationship Management, Supply Chain Event Management та E-Supply Chain Management. Слід зазначити, що відносини партнерства в ланцюгу поставок підвищуючи економічну безпеку суб'єкта господарювання по відношенню до факторів зовнішнього середовища одночасно можуть створюють додаткові загрози економічній безпеці з боку самого ланцюга поставок в довгостроковому періоді. Це пов'язано з тим, що здійснити оцінку надійності партнера можливо з високою ступінню вірогідності лише в короткостроковому періоді, але дуже складно передбачити розвиток діяльності партнера по ланцюгу поставок в довгостроковій перспективі. Проблеми, які можуть виникнути в одній з ланок ланцюга поставок, спричинять негативні наслідки по всьому ланцюгу. Тому, щоб зменшити вплив загроз з боку партнерів в ланцюгу поставок на економічну безпеку суб'єкта господарювання, потрібно завжди мати на увазі альтернативних постачальників, якими в разі виникнення небезпечної ситуації можна замінити партнера в ланцюгу поставок.

ВИСНОВКИ

Система економічної безпеки ланцюга поставок як об'єкта економічної безпеки має свої особливості. Важливими складовими цієї системи є: техніко-технологічна,



інформаційна та інтеграційна. Техніко-технологічна складова визначає рівень раціональності, оперативності та якості процесів й потоків ланцюга поставок. Інформаційна складова створює єдиний інформаційний простір та прозорість матеріального потоку протягом усього ланцюга поставок.

Інтеграційна складова реалізується завдяки формуванню в ланцюзі поставок відносин партнерства.

Партнерство – це якісно новий вид взаємовідносин між постачальником та покупцем, основними характеристиками якого є довгострокові зобов'язання, довіра, єдиний інформаційний простір та розподіл ризиків та винагород. Встановлення відносин партнерства передбачає такі етапи як: вибір моделі інтеграції, вибір партнерів у ланцюгу поставок, оцінку потенційних партнерів, організацію міжфірмових коопераційних відносин та ін. При реалізації цих етапів компанії потрібно пристосовувати їх до власної специфіки ланцюгів поставок, як це наведено на прикладі ланцюга поставок продукції ліфтового господарства.

SUMMARY

Considered separate components of economic security the supply chain. Explores the nature of technical and technological, information and integration component of economic security. Established stages of forming partnerships as a tool of integration component.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бауэрсокс Д., Клосс Д. Логистика: интегрированная цепь поставок / Пер. с англ. – М.: Олимп – Бизнес, 2001. – 640 с. 2. Блинов Д. В., Мееров А. С. // Методы TQM для улучшения сотрудничества с поставщиками / Всё о качестве. Зарубежный опыт. - 2006. - №1(51). - С.45-49 3. Бовин Р. Дж. // Поставщики—ваши партнеры в области качества / Всё о качестве. Зарубежный опыт. - 2006. - №1(51). - С.18-22 4. Джонсон Дж. С. и др. Современная логистика, 7-е изд. Пер с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. – 624 с. 5. Карделл С. Стратегическое сотрудничество: Креативный бизнес-курс [Текст] : переводное издание / С. Карделл. - М. : ФАИР-ПРЕСС, 2005. - 256 с. - Пер. с англ. 6. Сток Дж. Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой: Пер. с 4-го англ. изд. - М.: ИНФРА-М, 2005. - XXXII, 797 с. 7. Уотерс. Д. //Логистика. Управление цепью поставок/ - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 503 с. 8. Уэлборн, Р. Деловые партнерства: Как преуспеть в совместном бизнесе [Текст] / Р. Уэлборн, В. Кастен. - М. : ООО "Вершина", 2004. - 336 с. - Пер. с англ. 9. Чухрай Н., Криворучко Я. Оцінювання і розвиток відносин між бізнес партнерами: монографія/ за наук. ред. Н. Чухрай.– Львів: «Растр-7», 2008. – 360 с.

UDK 658.8

*Slawomir Bartosiewicz, dr inż.
Academy of Management in Łódź, Warsaw Branch
Zoya Gadetska, ph.d.,
East european university in Cherkassy*

THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL LOGISTIC CENTRE „EUROTERMINAL“ IN SŁAWKÓW

The article presents the development of International Logistic Centre (MCL) “Euroterminal”. The presentation includes the number of employees, profits, profitability and the growth of capital. Further, the author showed the influence of technology and modernity of products on the development of MCL and described how the structure of the centre evolved.

INTRODUCTION

The experience of many European countries proves that a right economic policy of state and local authorities stimulates creating logistic centres and in that way it reduces differences in the social and economic development. The centres are often supported by public money. In some countries, such as Germany and Italy the state decides on the location of the centre, builds infrastructure and



only then on the grounds of right agreements the centre is taken under control by the managing body of economic subjects. A logistic centre is an organization whose members are businessmen and investors. One becomes a leader or the centre appoints the managing body. Such organization is more effective than single and small economic subjects.

FORMULATION OF THE PROBLEM

The objective of the research is to highlight and analyze the development of activity, its profits, efficiency and influence of modern to technology on the Center of Logistic (MCL) “Euroterminal”.

RESULTS OF RESEARCHES

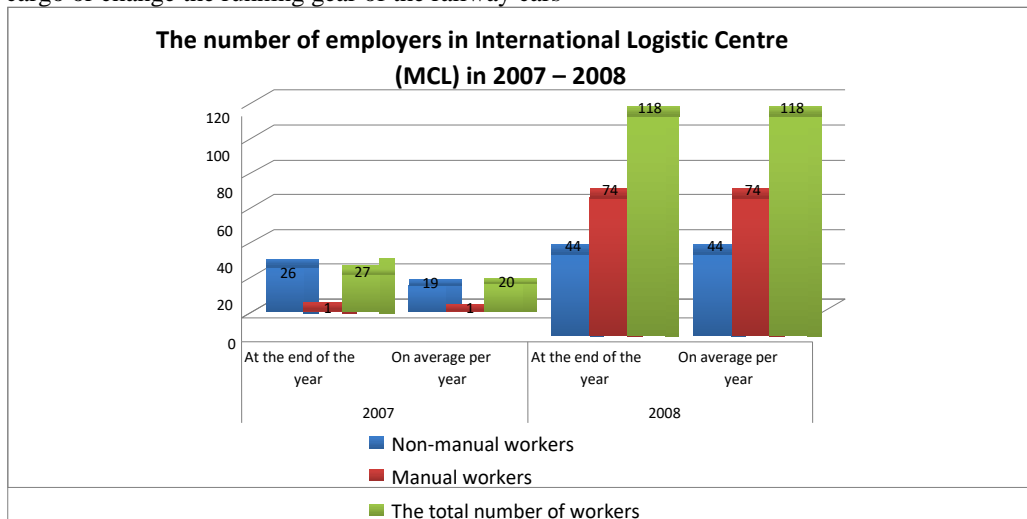
In every company employment is an important problem both in microeconomic and macroeconomic aspects. Employment is a kind of professional activity where human skills (human capital) are used and which is performed for money for the operation of an economic subject. The workers are employed on full-time and part-time basis.

MCL Branch “Euroterminal” is the biggest employer in gmina Sławków . In 2008 it employed 118 people. However, in 2007 it employed 27 people, which was equal to 23% of the planned employment.

Graph 1 Presents the number of employers in MCL. Having analysed the situation of the Branch in 2007-2008 it can be stated that there has been a considerable increase in employment. It especially refers to the number of manual workers as in 2007 there was only one such worker. The plan is to employ 74 people. As for non-manual workers, there were 26 of them in 2007 and the plan is to take on another 18 people. To sum up, it can be said that “Euroterminal” is still being under development. The development of the Branch and expanding services will entail the necessity to employ more people, especially those who will do manual work. In the future “Euroterminal” might employ even up to 2,000 people.

“Euroterminal” in Sławków is the only place located inland, which is linked with a wide rail track. This facility enables a direct connection with the countries located behind the east border. At present its reloading capacity is 35,000 [TEU]. There are plans to increase the capacity up to 200,000 [TEU].

The place is a strategic one as it is directly linked with a section of a wide rail track – Linia Hutnicza Szerokotorowa – LHS (wide metallurgical rail track). The section stretches far west, which facilitates a direct rail transport from Asia to Europe. There is no need to reload cargo or change the running gear of the railway cars



Graph 1. The number of employers in International Logistic Centre (MCL) in 2007 – 2008
Source: Study based on the information from VIII Division of the National Court Registrar in Katowice



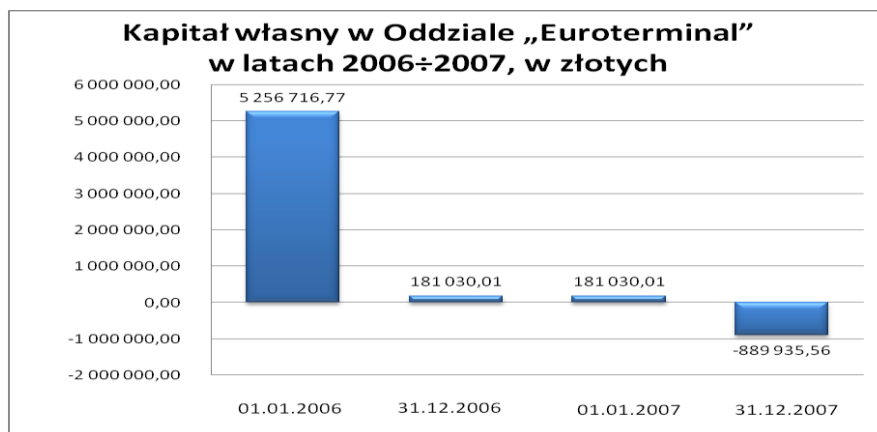
Till now “Euroterminal” has signed a lot of bilateral agreements with various partners on the local, regional and global market. One of the greatest partners is a Swiss company – HUPAC, where together with the branch on 20 May 2005, for the first time intermodal transport was created. At present, trains from Belgium to the branch (from Antwerp to Sławków and Sławków to Antwerp) go five times a week. Reforwarding to Germany, Italy, Holland and Switzerland is possible. Another big partner for Sławków is Ukraine. Under an agreement concluded in 2005 with Ukrainian State Logistic Centre LISKI, located close to Kiev, a part of the cargo is transported to Ukraine. As for regional agreements, “Euroterminal” co-operates with Polish partners. On 29 November 2006 PCC Rail Containers Ltd. opened a railway service and a freightliner from Gdynia arrived at the branch premises. Nowadays there is a regular shuttle link between “Euroterminal” and Baltic Container Terminal in Gdynia and Deepwater Container Terminal in Gdańsk. Since October 2007 there have been five rail services a week. Moreover, in co-operation with company PCC a train connection with Bremenhaven and Hamburg as well as the terminal in Brzeg Dolny. There are plans to open a long awaited shuttle link between the southern and eastern part of China and Sławków, via Kazakhstan, in co-operation with a Russian transport operator.

Building the terminal is sponsored by the European Union. Brussels is interested in developing it as via Sławków German or French car spare parts will be transported to China. Then, ready products will return the same way. Similarly, the route will be used to transport Danish meat, Spanish wine and to Sławków gas or crude oil from the Caspian Sea will arrive.

Equity capital plays an important role in every company. It is the main financial source which can be used by the company when needed and also serves as a collateral for any present and future creditors. Therefore, the company should have such an amount of equity capital to be able to invest, expand or take credits. Graph 2 presents the amount of equity capital of “Euroterminal” in 2006-2007.

On the base of Graph 2, except for a short research period, it can be stated that the equity capital has decreased. It makes any investments impossible and it does not allow for any development.

Another indication of financial incoming is a profit. A profit is the money earned; it means that the company has higher gross earnings than the costs incurred. A net profit, i.e. trade margin and discounts after deducting operating costs and taxes. It is a real indication of profitability. A net profit is a surplus which remains after deducting all costs. The difference between the income on sale and the total cost.

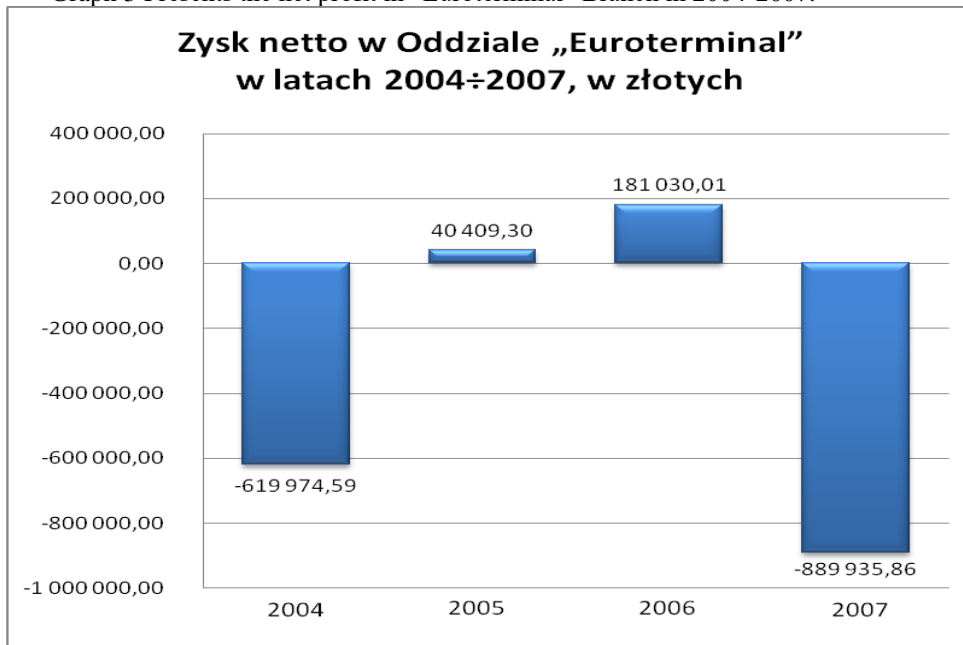


Graph 2. Equity capital in “Euroterminal” Branch in 2006-2007 in PLN.

Source: Study based on the information from VIII Division of the National Court Register in Katowice



Graph 3 Presents the net profit in “Euroterminal” Branch in 2004-2007.



Graph 3. The net profit in “Euroterminal” Branch in 2004-2007.

Source: Study based on the information from VIII Division of the National Court Register in Katowice

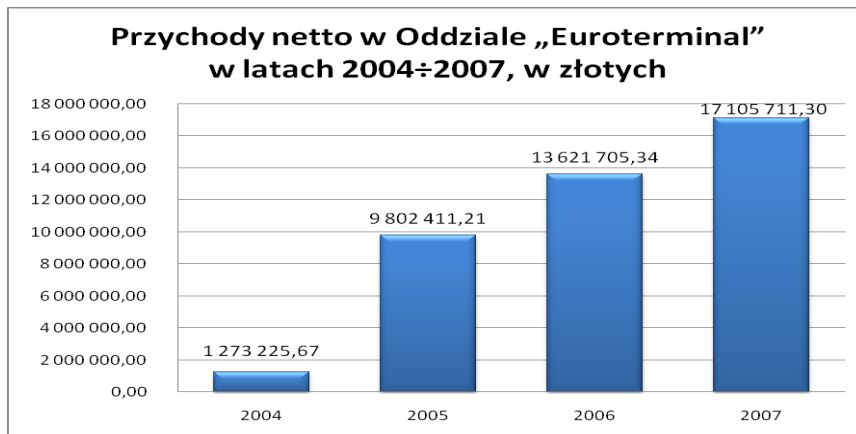
The net profit, as a real indication of profitability, shows in this case that in the Branch in 2004-2007 there were both profits and losses. When we analyse the activity of “Euroterminal” since it was created in 2004, we will conclude that the profit was spent on the start and the investment of the centre, which led to a financial loss. Later on, the situation got reversed but again in 2007 there were other changes which resulted in a loss.

Another indication is a net income earned on sale of goods and services. Net incomes are incomes earned on sale of articles, goods and services after VAT. After deducting costs from incomes we get a gross sale profit. The gross sale profit is then reduced by the costs which are not directly connected with the main operation of the centre but are necessary to be incurred. They are:

1. Administrative costs. They comprise mainly remuneration for administration employees, stationery products and also the costs of magazines subscription, advertisements etc.
2. Sale costs. They comprise the costs of selling goods and services the centre covers, i.e. unloading, transport, insurance of the transport etc.

Having deducted the above costs we get a net sale profit, that is a real profit/loss gained/sustained on the main business operation of “Euroterminal”. Graph 4 shows the net income on sale of goods and services.

Net income in “Euroterminal” Branch in 2004-2007 in PLN Graph 4.



Graph 4. Net income in “Euroterminal” Branch in 2004-2007 in PLN

Source: Study based on the information from VIII Division of the National Court Register in Katowice

The aim of “Euroterminal” Branch is to gain a maximum profit. It is therefore important to find some data which would show how much has been done to gain the objective. Various profitability rates have been used in this analysis. They are:

ROS – the rate of sale profitability;

ROA – the rate of capital profitability;

ROE – the rate of equity profitability.

The rates of profitability are the main indicators of a business operation. They bear information on the pace of return of the capital and equity. Thanks to them it is possible to assess the capability of the management body of the company for generating profits on the money invested. The rates should be 15%.

ROS – the rate of sale profitability, also called the return on sale, is the relation of the net profit to the net sale.

$$\text{ROS} = \frac{\text{net profit}}{\text{income on sale}} = 100 \%$$

The above rate shows what net profit is generated out of each money unit. The higher the rate is, the higher profit the unit generates. It also proves the effectiveness of the money invested as well as the earned income.

ROA – the rate of capital profitability indicates an overall capability of the business to generate profits, i.e. it shows how effectively the company deals with its assets. The rate is considered the most synthetic criterion for assessing the effective way of managing an economic unit. It bears information on the effectiveness of assets in generating profits as well as the earning capability of the assets. The result is a net profit.

$$\text{ROA} = \frac{\text{net profit}}{\text{assets in total}} = 100 \%$$

The growing rate proves a more effective way of managing the capital and is a positive phenomenon.

ROE – the rate of equity profitability is a synthetic rate showing the time in which the money invested by an investor (investors) has returned. It is the relation of the net profit to the whole invested capital.

$$\text{ROE} = \frac{\text{net profit}}{\text{equity}} = 100 \%$$

The higher the rate is, the better financial position of the company, which facilitates a further development of the company.



Table 1 presents calculated rates of profitability of the turnover of International Logistic Centre “Euroterminal” in Sławków.

Table 1

The assessment of the managing body of International Logistic Centre “Euroterminal” in Sławków in 2004-2007 in percentage

Rate type	Rates of profitability in 2004÷2007 [%]			
	2004 [%]	2005 [%]	2006 [%]	2007 [%]
rate of sale profitability	- 48,69	0,00	0,01	- 0,05
rate of capital profitability	No info	0,00	1,00	- 1,00
rate of equity profitability	- 11,79	22,32	1,00	1,00

The rate

ROS – the rate of sale profitability

ROA – the rate of capital profitability

ROE – the rate of equity profitability

The rates of profitability in 2004-2007 [%]

The rates of profitability are the most important indication of the assessment of the managing body of a company. Various phenomena happening in the company influence the rates. They show the time in which the capital and equity have returned. They can also serve in evaluating the capability of the managing body of a company to generate profits out of the money invested.

The analysed data prove that in 2004 International Logistic Centre “Euroterminal” in Sławków sustained a loss, which means an ineffective way of running the trade and business activity. The presented rates show the managing body of International Logistic Centre “Euroterminal” in Sławków in a bad light.

The net loss sustained a year before had a substantially negative influence on the rates of profitability in “Euroterminal”.

In the analysed period the rate of sale profitability highly dropped. It means that the sale became less effective and the position of the company got worse. The decrease is connected with the decrease in the net income on sale of goods and articles, that is the operating activity of the centre.

In the analysed period the rate of capital profitability was low. Between 2006 and 2007 it tended to decrease which was the result of developing of “Euroterminal” infrastructure.

While assessing the rate of equity profitability it should be emphasized that it got improved after more equity was used to finance the capital of the centre. It should be stated that equity covered the whole capital of the centre.

Nowadays in any company modernity is nothing unusual. It is just a must. Products, producing technologies, work system and the way of managing the staff must be modern. In any and all industries modernity means following trends and introducing constant changes. The change in organizing work systems, development and meeting requirements entail the necessity to introduce changes in various fields in the company.

To meet the requirements, “Euroterminal” initiates a lot of ideas which are supposed to increase the effectiveness of its work.

As a consequence of these modern trends, “Euroterminal” has introduced a lot of changes, especially in the premises. The centre has put up a modern, universal warehouse to store and reload cargo and a shelter to store metallurgical products. The warehouse with the shelter – 6770 square metres, the warehouse only - 2669 square metres, the back technical store



– 510 square metres, the sheltered storage area with two travelling cranes (the lifting capacity – 25 tons) – 3600 square metres. The track – 1520 and 1435 millimetres. The container area has also been expanded, which makes operating trains more effective.

There are plans to build an isothermal chamber where products sensitive to temperatures will be stored.

As for new technologies, the centre facilitated reloading. To make it easier the centre has bought a self-propelled crane for “Reach stackers” containers, whose lifting capacity is Q 45 tons and equipped with a grip for towing a semi-trailer.

Other assets are a wide-track locomotive, new forklifts and the system on satellite navigation (GPS) which is used both in cars and trucks.

LHS company is a “drive” for “Euroterminal” Sławków. This company constantly makes the wide-track railway line more effective by:

- automatization of the railway;
- development of the track at Sławków station LHS in order to operate a greater number of trains, introducing an effective timetable, steering the traffic with the use of GPS, building long passing sidings where trains could pass without stopping;
- modernization and purchase of new locomotives equipped with more powerful engines, more dynamic and meeting UIC 3 standards. All these will facilitate the transportation of a greater amount of cargo and increase the speed of trains.

LHS systematically increases the effectiveness of transportation on the wide-track railway line. The company plans and carries out some projects to increase the traffic capacity on one-track railway line by modernizing buildings located along the whole line and increasing the number of the railway stock. The invested capital in 2007 was about 30,000,000 PLN and in 2008 it will be higher. The main current task is to modernize reloading terminals in Sławków station LHS. It will increase the reloading capacity of the company and “Euroterminal”.

The organizational structure of the company was constantly changing. It was taking on various forms and improving. Diagrams 1, 2 and 3 present the organizational structure of “Euroterminal” Branch. The development of “Euroterminal” went along with the change in the structure. It became more complex.

After the analysis of Diagram 1 it can be stated that two vice-presidents, Organization and Legal Unit and Secretariat report to President of the Branch. To relieve the President of excessive duties, Trade and Marketing Vice President is responsible for Trade and Marketing Unit, Freight Forwarding Unit and Customs Office. The other Vice-President, Technical Vice-President, is supposed to manage Warehouse Unit.

Along with the development, increasing the range of services and growing number of employees the company changed its structure. It can be seen on Diagram 2. The position of Economic Vice-President was created. He is responsible for Administration and Settlement Department,

Teleinformation Section and Controlling Position. The other Vice-President - Technical Vice-President, is responsible for departments: Railway, Mass Products, Warehouse and Technical. A separate Trade Department was created. It, similarly to Freight Forwarding Department, Customs Office and Container Department remains under direct control of President of the Branch.

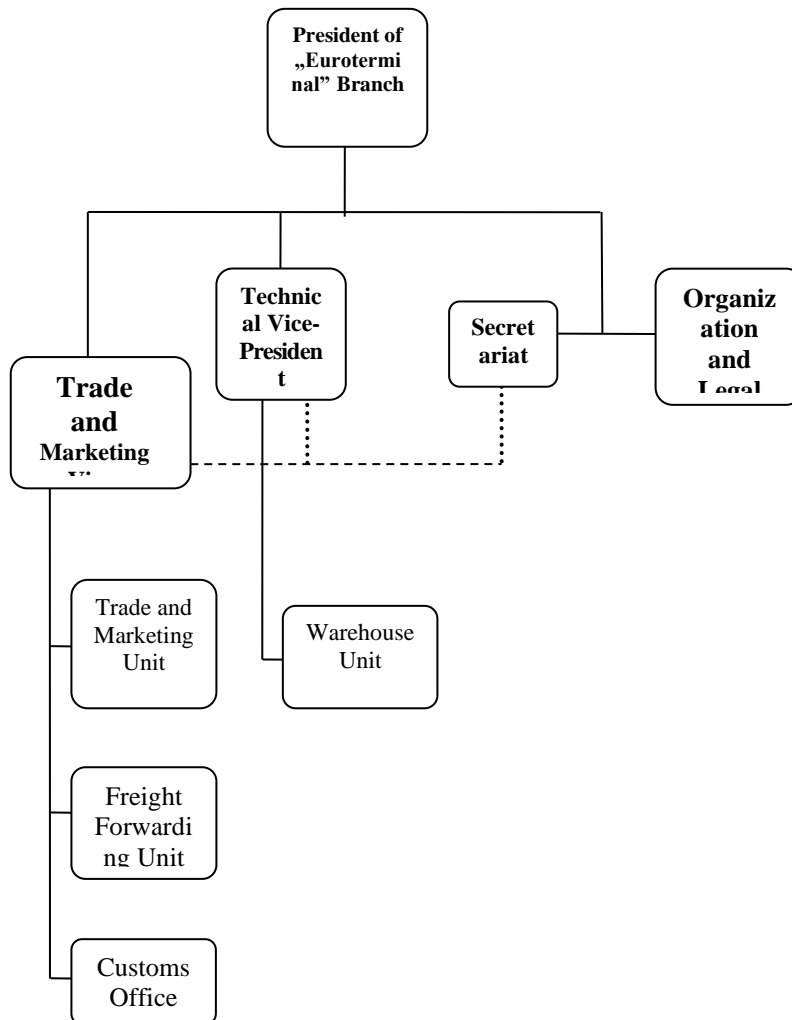


Diagram 1. The organizational structure CZH of "Euroterminal" Branch in Sławków (from 1 February 2006)

In the present structure (Diagram 3), we can see that the President of the Branch has delegated a lot of his duties. Only Trade Office of the Managing President directly reports to him. Managing President coordinates the work of Railway and Technical Vice-President, Co-ordination of Mass Loading Section, Warehouse Department, Container Department and Department, Customs Office. Railway and Technical Vice-President manages the work of Technical Preparation Department and Railway Department, which is in turn responsible for Freight Forwarding Section. Trade Office co-ordinates the policy of Warehouse Units and Realization of Containers Units. The broken lines on the diagrams indicate how the particular positions are related to each other. It can be seen for example that Trade Office, which remains under control of Managing President, is at the same time related to Co-ordination of Mass Loading Section, Warehouse Department, Container Department and Customs Office.

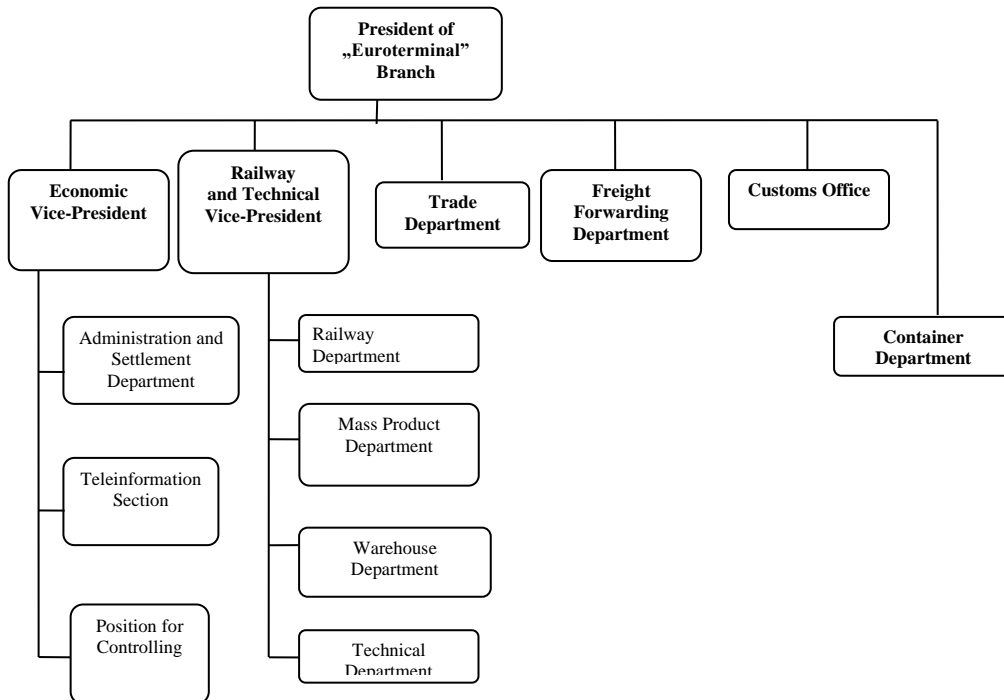


Diagram 2. The organizational structure CZH of "Euroterminal" Branch in Sławków (from 1 March 2008)

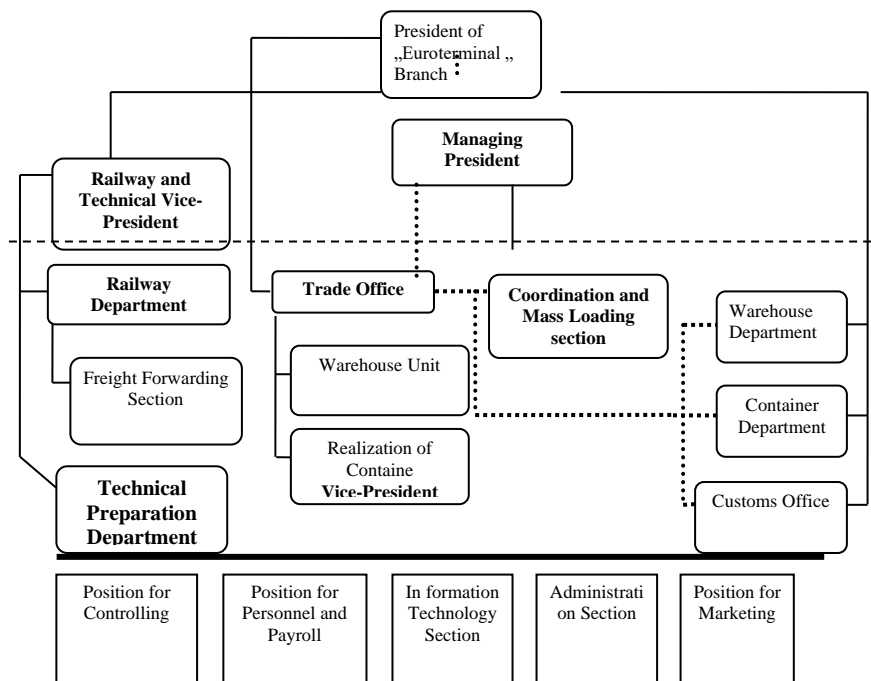


Diagram 3. The organizational structure CZH of "Euroterminal" Branch in Sławków (from 1 July 2008)



The horizontal broken line on the Diagram 3 separates a part of the managing structure from the executive one. The full line separates positions and sections which co-ordinate the whole structure.

CONCLUSION

“Euroterminal” Branch runs a business activity in the Gmina of Sławków and has a great influence on the gmina because of the following reasons:

- 1.The greatest asset of “Euroterminal” is its location. It is located at the most northern place where a wide-track railway line [1520 mm] meets other railway lines fulfilling the European standards [1435 mm].
- 2.A great potential of “Euroterminal” is its link with the main transport routes of Upper Silesia as well as the whole country, in terms of both road and rail transport.
- 3.A social and economic potential of 'Euroterminal’, i.e. work places, infrastructure, the area and structure of the ground
- 4.Stimulating the development of the gmina by “Euroterminal” mainly by creating work places and stimulating the activity through outsourcing.
- 5.A supportive activity whose aim is to facilitate gaining own profits by the Gmina of Sławków through paying taxes

Moreover, having analysed the overall activity of the centre in 2004-2007 in terms of effective management, it should be stated that:

- 1.Firstly, the centre after its reorganization in 2004 entered into a new “chapter” of its operation;
- 2.Secondly, in the analysed period of time there was a rapid expansion and development of the infrastructure;
- 3.Thirdly, the operation of the centre in terms of providing logistic services should be seen as very sensitive to any phenomena on the market.

АНОТАЦІЯ

Досліджено розвиток Міжнародного Центру Логістики (MCL) “Euroterminal”. Дослідженню підлягає кількість працівників, прибутки, рентабельність і приріст капіталу центру. Автором розглянуто вплив технологій і сучасних виробів на розвиток MCL і описана еволюція структури центру.

BIBLIOGRAPHY

- 1.Bartosiewicz S., Kaźmierczak W., Marketing Wojskowej Jednostki Budżetowej, AON, Warszawa 2007.
2. Bartosiewicz S., Wpływ Śląskiego Centrum Logistycznego S.A. w Gliwicach na rozwój społeczno-gospodarczy gminy, II Scientific and Technical Conference , Centra Logistyczne w aspekcie zrównoważonego rozwoju regionalnego, Wrocław 26.10.2007.
3. Bartosiewicz S., Funkcjonowanie Międzynarodowego Centrum Logistycznego „Euroterminal” w Sławkowie, Zeszyty Naukowe SWSPiZ, Łódź 2009.
4. Fijałkowski J., cited by L. Mindur, (praca zbiorowa), Metodyka lokalizacji i kształtowania centrów logistycznych, KOW, Warszawa 2000.
5. Gierszewska G., Zarządzanie strategiczne, WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2000.
6. Kondratowicz I., Rachunek zysków i strat. Teoria i praktyka, WSPiZ, Warszawa 2006.
7. Krzyżanowski L. J., O podstawach kierowania organizacjami inaczej: paradygmaty, modele, metafory, filozofia, metodologia, dylematy, trendy, PWN, Warszawa 1999.
8. Stabryła A., Zarządzanie strategiczne, teoria i praktyka, PWN, Warszawa 2001

УДК 338.351.82

*Тарасенко С. В., старший викладач кафедри обліку та аудиту
Львівського науково-навчального інституту Закарпатського державного університету,
аспірант Київського державного науково-дослідного економічного інституту*

ВПРОВАДЖЕННЯ НОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ СПРИЯННЯ ПРОЦЕСУ ІНВЕСТИВАННЯ В ПРОМИСЛОВИЙ РОЗВИТОК

*Істотне зниження інвестиційної активності в період трансформації і настання
Світової економічної кризи було зумовлено макроекономічним централізованим*
52



плануванням і відсутністю систем захисту від необмеженого лихварського свавілля банківської системи. При зміні централізованих підходів до економічного розвитку необхідно, щоб особлива увага приділялась державному регулюванню щодо недопустимості безконтрольного і необґрунтованого формування організаційних структур, які нічим не можуть допомогти процесу залучення інвестицій. Посилення тенденції створення непотрібних структур пов'язано з відсутністю державного регулювання в сфері взаємозв'язку між підприємствами та інституційними інвесторами.

Ключові слова: організаційні державні інфраструктури, інвестиційний процес, визначення інвестиційних ризиків, моніторинг реалізації проектів.

ВСТУП

Інвестиційні кошти, які залучаються для розвитку економіки держави, у будь-якому випадку повинні з'явитися у виробничій сфері, лівову частку якої складають промислові підприємства. В нашому розумінні поняття "інвестиції" викликає узагальнююче уявлення про фантастичний потік грошей, який повинен надходити до держави для налагодження діяльності фінансово-господарського механізму і при цьому це повинно відбуватися хаотично, а кінцевий результат повинен визначитися як би сам по собі. Відомий вираз "якщо процес не контролювати, то він розвалиться" абсолютно вірно підтверджується в такій ситуації. Ось саме по такому принципу в головах можновладців представляється й схема управління цими потоками коштів, не розуміючи того, що необхідно диференційовано розбити напрямки проходження інвестиційного потоку, в залежності від того, де є найбільша прибутковість проектів і найменший ризик не повернення інвестованих коштів і, головне, чи є на це потреба в суспільстві. Якщо реально подивитись на промисловий сектор, то очевидно ясно, що він фактично знаходиться на передостанньому місці по вливанню інвестиційних ресурсів, на останньому сільськогосподарське виробництво. Забувши про необхідність підтримувати власного виробника різними фінансовими дотаціями, розоривши і знищивши промисловий сектор економіки, держава з експортера промислової продукції перетворилась в імпортера і, як результат цього, - негативне сальдо зовнішньоекономічної діяльності щорік зростає. Аналіз методичних пропозицій, які з'являються в науковій літературі, на виявляє ознак радикальних рішень, як змінити механізм управління тими незначними інвестиційними надходженнями, які ще надходять в державу, і як поквавити процес залучення вільних фінансових потоків, які такі є у світовій економіці.

В науковій літературі проблематикою упорядкування контролю за ефективним використанням інвестиційних ресурсів займаються ряд видатних вчених, економістів і практиків, серед яких є зарубіжні (Беренс В., Хавранек П., Бирман Г., Шмидт С., Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Идрисов А.Б., Холт Р., Барнес С.) [1;2;3;4;5] та вітчизняні (Федоренко В.Г., Гойко Л.Ф., Бланк І.А.) [6;7]. Віддаючи належне результатам наукових досліджень, слід констатувати той факт, що в літературних джерелах відсутні комплексні дослідження по координації та взаємодії регіональних державних інституцій по питанню цільової направленості інвестиційних коштів.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Управління інвестиційним важелем так чи інакше пов'язане з оперативним управлінням різкої зміни комерційних і некомерційних ризиків. При цьому взаємозв'язок, який би мав бути на адміністративно-обласному рівні між різними поверхами державних установ і підприємницьких структур, в сенсі отримання і керування інвестиційними ресурсами фактично не проглядається. Ось чому необхідно створити таку ієрархічну побудову управління інвестиційними ресурсами, яка дозволила вирішувати як тактичні, так і стратегічні завдання розвитку регіональної економіки.

Метою дослідження є надання пропозицій щодо впровадження нових



організаційних форм сприяння процесу інвестування в промисловий розвиток. Основними завданнями дослідження є:

- встановлення основних схем узгодження процесу інвестування на різних рівнях управління державою;
- встановлення основних завдань і функцій уповноважених інститутів;
- надання пропозицій щодо удосконалення їх роботи.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Для вдосконалення управління захисту інвестиційного процесу від різного роду ризиків необхідно на обласному рівні створити при державній обласній адміністрації (ОДА) Ради по інвестиційній політиці, яка б займалася аналізом і контролем інвестиційної діяльності, а також розробляла б алгоритми оцінки ризиків інвестиційних проєктів, дозволяючи оцінювати і коректувати параметри інвестиційних проєктів до початку їх реалізації.

Створення Ради аналізу і контролю інвестиційної діяльності вимагає створення нового механізму управління цим процесом. Управління інвестиційною політикою на обласному рівні можна представити у вигляді Схеми 1.

На державному рівні така структура повинна складатися з трьох рівнів. В перший рівень повинні входити Обласна державна адміністрація і Обласна Рада. При яких повинні бути створені відповідно, Управління по питанням інвестицій і територій пріоритетного розвитку і Рада по інвестиційній політиці і веденням економічного режиму в спеціальних зонах. Ці два елементи повинні бути поєднані в Державний інститут інвестиційного розвитку.

На другому рівні повинні знаходитись органи місцевого самоврядування (на районному і сільському рівнях). А у випадку знаходження в області спеціальних економічних зон тоді ще включається додатковий елемент, а саме, Орган господарського управління спеціальної економічної зони.

На третьому рівні повинні знаходитися підприємства, які інвестуються і страхові компанії.



Схема 1. Схема інвестування підприємств на обласному рівні



У відповідності з Законом “Про інвестиційну діяльність” [8], управління інвестиційною діяльністю на території спеціальних економічних зон і територіях пріоритетного розвитку здійснює уповноважений орган – Рада по питаннях спеціальних економічних зон і спеціального режиму інвестування. В склад цих Рад входять керівники облдержадміністрації, міст та районів, наукових закладів, страхових компаній, національних парків, підприємств, представники профспілок і народні депутати. Завдання, які покладені на Раду, складаються з того, щоб забезпечити інвесторам найкращі умови для роботи, сприяти швидкому вирішенню всіх процедурних питань, супроводжувати інвестиційні проекти в процесі їх реалізації і оперативному усуненню всіх виникаючих проблем.

Раді делеговані повноваження, які відносяться, до компетенції Кабінету Міністрів, по формуванню інвестиційної політики в регіонах і її реалізації. Це спрощує інвестору процедуру узгодження інвестиційного проекту і вкладення капіталу.

Але в процесі аналізу діяльності діючих рад були проаналізовані проблеми, які виникають в процесі діяльності органів, що управляють спеціальними економічними зонами:

1. Слабка участь місцевих органів управління в формуванні інформаційної бази про наявність вільних інвестиційних місць;

2. Негативний вплив на організацію роботи з інвестиціями з сторони обласних органів влади. Функції обласних органів влади розширились, але відповідного і своєчасного відбиття в нормативній базі вони не знайшли.

3. Відсутність налагодженої системи контролю за потоками товарно - матеріальних цінностей. Контроль і координація взаємодії державних органів управління покладені на Раду, але отримання інформації від митної служби по питанням, дотичних до інвестиційних проектів, вирішується через найвищі ешелони влади, хоч в цьому не має необхідності – Рада володіє інформацією про планові поставки товарів, так як зобов’язана засвідчувати специфікацію на сировину і обладнання, які передбачені угодами, і тільки засвідчені і специфікація є основою для митниці по звільненні цих цінностей від сплати митних платежів та податків.

4. Відсутність моніторингу реалізації інвестиційних проектів. В самостійну ланку управлінського циклу зі своєю технологією, послідовністю і закономірністю виконання процедур пропонується виділити моніторинг реалізації інвестиційних проектів, який допускає збір, систематизацію і надання повної і правдивої інформації про хід реалізації проекту організаційним структурам інвестиційного комплексу.

5. Відсутність системи управління регіональними ризиками. Управління ризиками також відноситься до не традиційних малодосліджених фінансово-юридичних технологій. Теорія управління ризиками, як складова частина інвестиційного комплексу, яка застосовується в процесі реалізації інвестиційного проекту, забезпечує ритмічність ходу виконання проектів, дозволяє оперативно координувати не бажані фактичні та потенційні відхилення, які обов’язково виникають в діяльності складного управлінського об’єкту, яким є спеціальні економічні зони.

6. Рівень технічної забезпеченості не відповідає вимогам. В дійсний час в системі обробки інформації ведучу роль грає технічні засоби, тому, щоб досягти найбільшого успіху в реалізації інвестиційних проектів, потрібно програвати інвестиційні моделі на обчислювальній техніці сучасного рівня.

Критерії оцінки ризиків при реалізації інвестиційних проектів в рамках області відрізняються від традиційної банківської системи показників. Тому, що ризики постійно пронизують весь інвестиційний процес в області, діяльність Рад при спеціальних економічних зонах потрібно вести з врахуванням здатності державної системи управління регулярно виконувати функції виявлення ризиків, їх аналіз і скорочення. Для цього облік ризиків повинен входити як одне з компонентів інвестиційної діяльності. Але цього



недостатньо, одночасно потрібна спеціалізована система для управління інвестиційним процесом з врахуванням комерційних і некомерційних ризиків.

Для вдосконалення управління інвестиційним процесом необхідно створити в Радах при спеціальних економічних зонах спеціалізований підрозділ по аналізу і контролю за комерційними і некомерційними ризиками. Створення вказаного підрозділу не виключає обов'язки верхнього рівня керівництва в своїх рішеннях фактор ризиків, але повинно допомогти керівництву краще виконувати цей обов'язок.

На рівні підрозділів, де це доцільно, можуть бути створені спеціалізовані групи або введена посада спеціаліста по ризикам. Групи по ризикам в підрозділах можуть створюватись як на постійній, так і на тимчасовій основі. Незалежно від того, яка форма організації роботи по ризикам буде вибрана на низовому рівні, з утворенням на обласному рівні Комісії по ризикам і підрозділу по аналізу і контролю ризиків, виникає не тільки спеціалізований підрозділ на верхньому рівні, але й ціла служба, пронизуючи діяльність Ради по вертикалі.

Комісія по ризикам необхідна для постійної оцінки з точки зору ризиків ситуації в цілому, по окремим напрямкам діяльності, структурним підрозділам, проектам, регіональним інвестиційним програмам і на основі цього вироблення політики і найважливіших заходів по контролю і управлінню ризиками.

Основними завданнями Комісії є визначення і вироблення основних впливів дотичних до:

- підтримки ліквідності і платоспроможності;
- призначення відсоткових ставок;
- зниження небезпеки коливання курсів валют;
- формування кредитного та інвестиційного портфеля;
- обмеження небезпечної концентрації по відношенню окремих клієнтів і галузей;
- зменшення негативних наслідків інфляції;
- запобігання кризових ситуацій, перехід до особливого управління в кризових ситуаціях;
- схвалення нових ініціатив;
- зіткнення інтересів і репутації;
- страхування майна та угод;
- експертиза планів, проектів і програм банку з врахування комерційних та некомерційних ризиків;
- експертизи ризиків значних організаційних та інших нововведень в роботі;
- оцінка якості клієнтів, партнерів і агентів, визначення складу бажаних і не бажаних агентів і партнерів;
- аналіз і підготовка звітів по кожному випадку не передбачених втрат через щоб вони не виникали і вироблення мір, для того, щоб виявлені в результаті ризики були підконтрольні при виробці дій в подібних ситуаціях.

Для забезпечення роботи Комісії по ризикам можливо створення спеціалізованих підрозділів по аналізу та контролю ризиків. Вони повинні забезпечити Комісію по ризикам, керівництво, служби та підрозділи Ради інформацією і аналітичним матеріалом, який необхідний для формування і проведення в життя політики в галузі ризиків.

В цьому підрозділі повинен бути забезпечений доступ до бухгалтерської інформації, а також дана можливість по потребі отримувати спеціальну інформацію по окремим питанням.

До числа основних завдань по аналізу і контролю ризиків входять:

- збір і аналіз інформації, підготовка звітів;
- архівне збереження баз даних за минулі періоди, для того, щоб сплановані операції, проекти, можливі ризикові ситуації, які пов'язані з ними можна було інтерпретувати в контексті нагромадженого досвіду, подібних операцій, виявлених тенденцій і циклічності подій;



- забезпечення інформацією Комісії по ризикам, виконання інших функцій робочого підрозділу Комісії, включаючи проведення в життя його рішень і контроль за їх виконанням.

Безумовно, чисельність підрозділів по аналізу ризиків має бути невеликою, але його співробітники повинні мати значні повноваження, які дають можливість доступу до інформації і вплив на підготовку і проведення операцій і проєктів. Частина співробітників можуть працювати в матричному режимі, залишаючись співробітниками інших підрозділів.

Підрозділи по аналізу і контролю за ризиками відповідають за:

- забезпечення інформацією Комісією по ризикам для прийняття відповідних рішень і об'єктивної оцінки ситуації з точки зору ризиків;
- спеціалізовані проєкти по збору, обробці і веденню інформації по ризиках у відповідності з установами Комісії по ризикам;
- підготовку аналізу стану справ з точки зору виробки рекомендацій по страхуванню, кредитуванню, інвестиційній політиці.

По мірі накопичення досвіду роботи підрозділів повинна добре орієнтуватись в галузі політики і теорії управління з врахуванням ризиків для того, щоб давати рекомендації по впровадженню нових методів управління з врахуванням ризиків, які здатні покращити всю роботу по відношенню до ризиків.

Основні функції керівника підрозділу по аналізу і контролю ризиків складаються з наступного:

- створення підрозділу по аналізу і контролю ризиків, які включають набір персоналу з широкими професійними знаннями і вмінням в банківській і бухгалтерській справах, економіці, математично-статистичному аналізі, веденням баз даних і інших необхідних галузевих знаннях;
- участь у довготерміновому і річному плануванні діяльності з врахуванням ризиків;
- керівництво проєктами по збору і обробці бухгалтерської та іншої інформації для підготовки звітів для Комісії по ризикам, в тому числі звіту про активи і пасиви з точки зору їх схильності до ризиків;
- управління проєктами по покращенню портфеля ліквідності активів;
- участь у проєктах по збору і обробці інформації по кредитам і інвестиціям, збору інформації при підготовці кредитних угод, даних про небезпечні концентрації кредитів і інвестиції в секторах і окремих клієнтів, про неоплатні борги, аналіз тих даних з точки зору діючих і виникаючих тенденцій, факторів ризику;
- ведення баз даних по проблемам ризиків;
- виконання експертиз і аналіз проєктів і програм;
- керівництво розслідувань наслідків проєктів і програм.

На сьогоднішній день виокремлюється таке розпорощення обов'язків щодо залучень інвестицій на різних державних рівнях, що фактично втратила цілісність державного регулювання цього процесу. Якщо є проблема, то для її вирішення потрібно, щоб держава здійснювала якісь організаційні дії. Можна констатувати одне: немає єдиного державного органу, який би серйозно займався проблематикою інвестування. А розкидані по різних міністерствах повноваження в царині інвестування нічого суттєвого зробити не можуть, бо немає концентрації зусиль, щоб вирішити цю проблему. Не можна звинувачувати державних службовців в пасивному вирішенні питань інвестування, тому що їх ієрархічний статус прояву ініціативи для покращення стану справ інколи губиться в коридорах різних відомств. А це значить, що рівень проблеми повинен мати відповідний ієрархічний статус - необхідно підняти значимість проблеми, а і відповідно і ранг співробітників, які цю проблему вирішують.

ВИСНОВКИ

Вивчення та освоєння нових управлінських методів і форм впливу на процеси залучення інвестиційних ресурсів мають практичне значення для всіх учасників цього



процесу. Формування ринкових відносин та інфраструктури в період глобалізації вимагають розробки таких механізмів управління, які б були найбільш наближені до об'єкту управління і могли приймати миттєві рішення по налагодженню стійкості і надійності функціонування всіма ланками. Поява тенденцій прояву недооцінки по відношенню до впливу держави на процеси інвестування говорить, що відбувається не розуміння суті ролі держави в поєднанні всіх ланок інвестиційного процесу. Виходячи з викладеного, потрібно створити таку ієрархічну структуру управління інвестиційним процесом, яка б на всіх рівнях із максимальною ефективністю відпрацьовувала покладені на неї функції. Побудову такої структури необхідно почати з верхніх щаблів, оскільки верхня частина ієрархії найближче пов'язана з законодавчою базою, тому це значно полегшує фундаментальність побудови всієї схеми.

SUMMARY

A substantial decline of investment activity in the period of transformation and offensive of the World economic crisis was predefined the macroeconomic centralized planning and absence of the systems of protecting from the unlimited usurious self-will of the banking system. At the change of the centralized going it is necessary near economic development that the special attention was spared to government control in relation to unadmission of the uncontrolled and groundless forming of organizational structures what can help the process of bringing in of investments nothing. Strengthening of tendency of creation of unnecessary structures is related to absence of government control in the sphere of intercommunication between enterprises and investment bankers.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Беренс В., Хавранек П. Руководство по оценке эффективности инвестиций. -М. Мир. 2008.-205.
2. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов.-М.Банки и биржи. ЮНИИТИ, 2009.-652 с. 3. Виленский П.Л., Лившиц В.Н. Оценка эффективности инвестиционных проектов. - М. Дело, 2008.-285 с. 4. Идрисов А.Б. Планирование и анализ эффективности инвестиций. -М.: PRO-INVEST CONSULTING, 2005. – 180 с. 5. Холт Р., Барнес С.Планирование инвестиций. -М. Прогрес,2008.-488 с. 6. Федоренко В.Г., Гойко А.Ф. Инвестознавство: Підручник / за наук. ред. В.Г.Федоренко - К.: МАУП, 2000, -408 с. 7. Бланк И.А. Инвестиционный менеджмент. -К.: Ника-Центр,2001. -448 с. 8. Закон України "Про інвестиційну діяльність" (зі змінами ВВР.-1999.-№ 31)// 9. Відомості Верховної ради України.-1991.-№ 47. С.1351.

УДК 331.5

*Ткаченко Є.А., к.е.н., доцент
кафедра економічної теорії*

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

РОЗВИТОК ТА ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНУ

Стаття присвячена проблемам розвитку системи соціального захисту населення на державному та регіональному рівнях, а також розробці практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи соціального захисту населення регіону. Проаналізовано особливості розвитку існуючої системи соціального захисту населення на державному та регіональному рівнях.

Ключові слова: *Соціальний захист населення, соціальне забезпечення, соціальний ризик, моніторинг соціальних проектів, оцінка рівня впровадження соціальних проектів.*

ВСТУП

Соціальна політика в Україні переживає серйозні трансформаційні процеси, які викликані кардинальною перебудовою економічної та політичної системи суспільства, його інтенсивною стратифікацією. Соціальній політиці властиві свої особливості, серед



яких виділяються органічні поєднання соціальної політики з економічними реформами та необхідність співробітництва держави з приватним і недержавним некомерційним секторами економіки. Пріоритетного значення набуває формування та розвиток національної системи соціального захисту населення. Реформування існуючої системи соціального захисту повинно відбуватися не тільки на загальнодержавному, а й на регіональному рівні. При вирішенні таких масштабних завдань не обійтися без активізації роботи комерційного та недержавного некомерційного секторів у сфері соціального захисту [1].

Соціальний захист населення є основною частиною соціальної політики будь-якої держави та найважливішим її напрямком. На сьогодні в нормативно-правових актах та соціальній літературі не існує єдиної точки зору стосовно тлумачення поняття «соціальний захист населення».

Важливу роль у розвитку системи соціального захисту населення відіграють регіони, оскільки на сучасному етапі не обійтися без активізації місцевої громади у вирішенні проблем соціальної сфери. Окремі регіони повинні взяти на себе значну частину функцій у розробці та, особливо, у реалізації заходів із соціального захисту населення. Тільки за умови цілеспрямованих послідовних зусиль центральних і регіональних органів влади можливо сформувати достатньо ефективну систему соціального захисту населення.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Теоретичним і методологічним підґрунтям дослідження в статті виступають положення сучасної економічної теорії, наукові роботи зарубіжних та вітчизняних вчених.

Метою дослідження є розробка основ теорій та методик і надання практичних рекомендацій щодо розвитку системи соціального захисту населення Черкаського регіону.

Відповідно до мети дослідження в статті було передбачено вирішення таких завдань як:

- виявлення особливостей діючої системи соціального захисту населення на державному та регіональному рівнях;
- проведення аналізу основних видів державної соціальної допомоги стосовно їх відповідності соціальним гарантіям
- розробка методичних рекомендацій і оцінка впровадження соціальних проєктів громадських організацій на регіональному рівні.

У процесі дослідження використовувалися різні методи, а саме: графічний; соціологічного дослідження; аналізу ієрархій; порівняння; класифікації; системного підходу та морфологічного аналізу. Тому в статті було визначено та узагальнено існуючі підходи до трактування поняття «соціальний захист населення» за допомогою складання морфологічної матриці та запропонована їхня класифікація за змістом, складовими елементами, об'єктами, суб'єктами і метою. Таким чином система соціального захисту населення охоплює все середовище існування людини та є важливим елементом соціально-економічних відносин.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Аналіз існуючих точок зору стосовно поняття «соціальний захист населення» дозволив запропонувати його визначення в більш розгорнутому та деталізованому вигляді – як систему законодавчо закріплених економічних, соціальних, правових гарантій та заходів (сукупність організаційно-правових форм та видів, щодо захисту населення від соціальних ризиків), а також складову соціальної політики по цілеспрямованій діяльності державного приватного та недержавного некомерційного секторів економіки з метою забезпечення добробуту, умов для гідного життя людини і



розвитку її особистості й соціальної стабільності в суспільстві [2].

Дослідження та аналіз питання переліку форм і видів соціального захисту показали відсутність однозначності та наявність розмаїття. Також було встановлено, що соціальному захисту населення властиві різні організаційно-правові форми. Основними формами соціального захисту населення є соціальна допомога та соціальне страхування. Головна відмінність між ними полягає в джерелах фінансування, функціях і ролі держави в їх організації і діяльності [3]. Форми в свою чергу можуть виступати в різних видах соціального захисту населення: соціальних виплатах (пенсіях, допомогах; компенсаціях, стипендіях); пільгах; субсидіях; соціальних послугах. В статті було уточнено конкретизовано відповідність форм і видів соціального захисту населення (табл.1), згідно з якою соціальне страхування може надаватись у виді пенсій, допомог, компенсацій і соціальних послуг страхового характеру, соціальна допомога – у виді пенсій, допомог, стипендій, компенсацій, пільг, субсидій та соціальних послуг іншого походження.

Таблиця 1

Види Форми	Соціальні виплати				Пільги	Субсидії	Соціальні послуги
	пенсії	допомоги	стипендії	компенсації			
Соціальне страхування	+	+	-	+	-	-	+
Соціальна допомога	+	+	+	+	+	+	+

Соціальне забезпечення є системою державного соціального захисту населення, яка складається із сукупності державних форм і видів соціального захисту. Соціальний захист населення здійснюється за наявності соціального ризику як передумови розвитку системи соціального захисту. Соціальний ризик має такі особливості: присутність у повсякденному житті людини та велика ймовірність появи ситуації ризику для значної частини населення одночасно. В загальному необхідно доповнити існуючу класифікацію соціальних ризиків новими ознаками та видами ризику (табл. 2). Ця більш розширена класифікація соціальних ризиків надасть можливість поглибити розуміння соціального захисту населення в цілому і сприяти його розвитку та вдосконаленню.

Таблиця 2

Класифікаційні ознаки	Види ризиків
За сферою діяльності суб'єктів ризику	Професійні та непрофесійні (побутові)
За кількістю настання ситуацій ризику	Одноразові та багаторазові
За характером наслідків для суб'єктів	Негативні та нульові
За характером об'єкту	Внутрішні та зовнішні
За масштабом події (рівнем виникнення)	Макрорівень, галузеві, міжгалузеві, регіональні, державні та глобальні

Результати досліджень, проведені у цій галузі, показують, що системи законів України стосовно соціального захисту населення не є відокремленою в спеціальний підрозділ права, а належить до різних галузей законодавства, і це дещо ускладнює управління системою соціального захисту населення країни. Чинними нормативно-правовими актами, які визначають та регулюють систему соціального захисту населення, притаманні риси розгалуженості, недостатнього регулювання діяльності громадських організацій на ринку соціальних послуг та ускладнення структури органів управління системою соціального захисту населення на державному та регіональних рівнях [4].

Витрати на фінансування різних видів соціального захисту населення становлять значну частину сукупних витрат держави. Протягом вісімнадцяти років (1990-2008р.р.) витрати на соціальний захист населення коливались в межах від 12,1% до 13,2% усіх витрат Державного бюджету України та від 4% до 13,1% ВВП країни. Середній рівень таких витрат у рамках Євросоюзу становить 27%, а у Швеції близько 33%. З огляду на це необхідно відзначити, що в Україні існував і досі існує постійний дефіцит фінансових ресурсів для забезпечення належного соціального захисту населення. Незважаючи навіть на те, що видатки Державного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення



постійно збільшуються. Існуючі розміри основних видів соціальної допомоги практично не забезпечують прожиткового мінімуму. Проблеми в системі державної соціальної допомоги, перш за все, пов'язані з низьким рівнем соціальних пенсій, соціальних допомог та інших соціальних виплат, що визначається дефіцитом ресурсів у Державному бюджеті, по-друге порівняльним підходом до надання різних видів соціальної допомоги, особливо пенсій і пільг і, по-третє, розгалуженістю системи забезпечення різних видів соціальної допомоги, безадресним наданням багатьох видів та наявністю заборгованості за деякими видами соціальної допомоги. За таких умов сучасна система соціального захисту населення не виконує повною мірою своєї економічної функції. На регіональному рівні соціальний захист має свої особливості. Так, власні та делеговані повноваження органів місцевого самоврядування м. Черкаси у сфері соціального захисту населення відображаються у рамках щорічної Комплексної програми соціального захисту населення, основним джерелом фінансування якої є міський бюджет.

Необхідно відмітити, що спостерігається суттєве збільшення обсягів фінансування заходів із соціального захисту населення на протязі 10 років (1998-2008р.р.), однак, незважаючи на це, коштів на фінансування заходів із соціального захисту населення м. Черкаси постійно не вистачає. Одна із причин – вичерпання резервів збільшення видатків міського бюджету на соціальну сферу. Хронічний дефіцит бюджетних коштів на фінансування заходів із соціального захисту населення в регіонах (в т. ч. в Черкаському) та в Україні в цілому потребує впровадження нових форм і видів соціального захисту і пошуку нових джерел фінансування соціальної сфери, і, насамперед, за рахунок другого комерційного та, особливо, третього секторів. Одним із шляхів залучення коштів до соціальної сфери Черкаського регіону є співробітництво виконавчих органів місцевого самоврядування і місцевих державних адміністрацій із громадськими організаціями як найбільш поширеними представниками третього сектору [5].

Таблиця 3.

Показники оцінки рівня впровадження соціальних проєктів

Позначення	Назва	Формула розрахунку	Примітка
Кя.п.з.	Коефіцієнт якості планування заходів	–	Розраховується експертним шляхом
Кв.в.з	Коефіцієнт вчасності виконання заходів	–	Розраховується експертним шляхом
Кз.	Коефіцієнт звітування	–	Розраховується експертним шляхом
Кв.п.	Коефіцієнт виконання проєкту	Кількість фактичних заходів	або розраховується експертним шляхом
Ко.ц.г.	Коефіцієнт охоплення цільової групи	Фактична кількість клієнтів	Не розраховується для проєктів із надання інформаційних послуг
Кр.	Коефіцієнт реакції громадськості	Позитивні відгуки – негативні відгуки	або розраховується експертним шляхом
Кв.б.п.	Коефіцієнт виконання бюджету проєкту	Сума (наданих бюджетних коштів та додатково залучених коштів)	–
Кз.к.	Коефіцієнт залучення коштів	–	–
Кв.	Коефіцієнт витрат на одного клієнта	Кількість клієнтів, яким були надані послуги	Не розраховується для проєктів з кількістю клієнтів понад 1000 осіб
Кз.в.	Коефіцієнт залучення волонтерів	Кількість залучених волонтерів	Не розраховується для проєктів, які не мають штатних працівників
Кн.р.	Коефіцієнт навантаження робітників проєкту	–	–
Кс.н.	Коефіцієнт середнього навантаження на учасників проєкту	Кількість (залучення волонтерів та штатних співробітників)	–



Аналіз партнерським відносин між органами місцевого самоврядування й громадськими організаціями підтвердив економічні переваги впровадження цієї форми соціального партнерства в Черкаському регіоні. Це і залучення додаткових коштів до сфери реалізації соціальних програм регіону, на здійснення яких спрямовані соціальні проекти та, відповідно, зменшення навантаження на міський бюджет щодо фінансування соціальної сфери; економія коштів за рахунок зниження витрат на заробітну плату персоналу громадських організацій і розвиток волонтерського руху (залучені волонтери сприяють скороченню штату співробітників цих організацій); збільшення обсягу надання соціальних послуг, їх запровадження та відповідне розширення напрямків діяльності громадських організацій; підвищення якості соціальних послуг з боку громадських організацій.



Рис. 1 Методика розрахунку інтегрального показника РВСП



Успішний розвиток партнерства між органами місцевого самоврядування та громадськими організаціями потребує наявності відповідної інформаційної бази й організації безперервного моніторингу партнерських відносин методичного забезпечення оцінки партнерських відносин, яке було б узгоджено із чинним законодавством. Також необхідно методично підходити до оцінки рівня впровадження соціальних проектів (РВСП) громадських організацій на підставі інтегрального показника, за допомогою якого можна оцінити виконання соціальних проектів, що фінансуються з бюджетних коштів. Рекомендуються здійснювати оцінку РВСП за допомогою критеріїв і відповідних їх показників (табл. 3), які можна запропонувати до використання.

Співробітництво органів місцевого самоврядування (органів місцевих державних адміністрацій) із громадськими організаціями потребує оцінки рівня впровадження соціальних проектів. Складність та недосконалість системи оцінювання РВСП обумовили необхідність визначення РВСП за етапами, послідовність яких наведено на рис.1.

Апробація запропонованої в статті методики оцінки РВСП дає можливість зробити аргументований відбір громадських організацій для подальшої поточної корекції проектів та надання рекомендацій стосовно їх співпраці із органами місцевого самоврядування.

Застосування цієї методики дає можливість здійснити комплексну оцінку рівня впровадження соціальних проектів. Реалізація цієї методики розрахунку інтегрального показника дозволяє підвищити рівень об'єктивної оцінки впровадження соціальних проектів, що сприятиме зростанню ефективності використання бюджетних коштів у соціальній сфері в Україні.

ВИСНОВКИ

Одержані під час дослідження результати в сукупності вирішують дуже важливе науково-практичне завдання – розроблення теоретичних, методичних та науково-практичних рекомендацій щодо розвитку системи соціального захисту населення регіону. Соціальній політиці притаманні особливості, враховуючи які, соціальний захист населення розглядається, як система законодавчо закріплених економічних, соціальних, правових гарантій та заходів (сукупність організаційно-правових форм та видів) щодо захисту населення від соціальних ризиків. Існуючий постійний дефіцит бюджетних коштів на фінансування заходів із соціального захисту населення як у регіонах, так і в Україні в цілому, потребує впровадження нових форм та видів соціального захисту й пошуку альтернативних джерел фінансування соціальної сфери. В статті запропоновано методичний підхід до оцінки рівня впровадження соціальних проектів громадських організацій на основі інтегрального показника, за допомогою якого органи місцевого самоврядування (органи місцевих державних адміністрацій) зможуть кількісно оцінювати виконання соціальних проектів і обґрунтовувати управлінські рішення про подальше співробітництво. А сформована система показників – складових інтегрального показника характеризує діяльність громадських організацій стосовно впровадження соціальних проектів із урахуванням особливостей конкретного соціального проекту та відповідного регіону (на прикладі Черкаського) [6].

SUMMARY

In the devoted to the problems of development of population's social protection system at country and region levels, elaboration of practical recommendations relative to improving of population's social protection system at region level; features of development existing system of social protection at country and region levels were analyzed.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1.Василик О.Д. Фінансова система України //Фінанси України.–1995. 2. Заруба О.Д. Основи страхування: Навчальний посібник. К., 1995. 3. Лапко О.О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання. К., 1999. 4. Україна в 2004р. за даними Державного комітету статистики



України // Урядовий кур'єр.–2005. 5. Экономика Украины. Потенциал, реформы, перспективы // Социальная и региональная политика в условиях рыночной экономики.–К.:НИЭИ Микэкономки Украины, 2006.–Т.4. 6. Соціально-економічне становище України в 2008 році. Повідомлення Міністерства статистики України // Урядовий кур'єр.–2009.

УДК 336.6

Г.О. Ус, к.т.н., доцент

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено проблеми оцінки вартості підприємства. Виявлено переваги та недоліки при виборі методичних підходів щодо оцінки вартості підприємства та надані рекомендації щодо вибору найбільш прийнятних підходів та методів.

Ключові слова: оцінка, мета оцінки, вартість діючого підприємства, оцінювальна діяльність, підхід до оцінки вартості, ринковий, витратний, доходний підходи.

ВСТУП

Розвиток ринкових процесів в Україні викликає необхідність пошуку нових підходів до удосконалення механізмів управління вартістю підприємства. Комплексним критерієм розвитку підприємства є вартість, тому що вона відображає сукупну характеристику фінансових показників діяльності підприємства та враховує інтереси різних учасників ринкових відношень. Саме за допомогою показника вартості підприємства можливо оцінити як доходність, що важлива для власника, так і ризики та альтернативні витрати інвестора. Отже, оцінку вартості підприємства варто розглядати як невід'ємний інструмент фінансового управління, критерій ефективності управління та інформаційний базис прогнозування розвитку.

Проблеми оцінки вартості підприємства є предметом багатьох наукових досліджень зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких: Десмонд Г.М., Келлі Р.Е.[1], Харрісон Г.[2], Федотова М. А. [3], Ковалев В.В.[4], Чумаченко М.Г.[5], Маркус Я.І.[6] Завдяки їх розробкам сучасний розвиток отримали теорія і практика оцінювальної діяльності, фінансового аналізу та фінансового менеджменту. В той же час залишаються нерозкриті аспекти оцінки вартості підприємства, які потребують подальших досліджень.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Дослідження існуючих підходів та методів майнової оцінки підприємства, виявлення переваг та недоліків підходів при майновій оцінці підприємства. На основі проведеного аналізу здійснити вибір найбільш поширеного у вітчизняній оцінній практиці методичного підходу. Обґрунтувати концепцію оцінки вартості підприємства основними принципами її формування.

Мета статті – проаналізувати та порівняти існуючі методичні підходи до оцінки вартості підприємства та запропонувати найбільш адаптовані до сучасних умов.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Сучасна оцінювальна діяльність є невід'ємним елементом інфраструктури ринку. Практична оцінювальна діяльність виникла унаслідок розвитку ринкових відносин і є їх складовою частиною.

Не дивлячись на наявність наукових і практичних розробок в цій сфері [5-11], слід вказати на деякі пропуски, що потребують подальшого дослідження, зокрема, недосконалість організаційно-методичного забезпечення і методичних розробок вартісної оцінки діючого підприємства; розробка організаційних процедур оцінки вартості підприємства з урахуванням майбутнього потенціалу фінансово-економічної стійкості, інфляції, ризику і якості оцінки



Крім того, ринкові відносини вимагають наявності альтернатив, тобто вибору ресурсів, джерел фінансування, форм і засобів інвестування. Всі ці управлінські рішення тісно пов'язані з необхідністю формування інформації для прийняття рішень з підвищення ефективності управління вартістю підприємства.

При формуванні комплексу понять щодо теоретичних положень оцінки вартості підприємства необхідно обґрунтувати мету, методи і принципи. В науковій літературі поняття необхідності в оцінці підприємства одержало відповідне обґрунтування [7,8,11]. Необхідність в оцінці вартості підприємства визначається потребами конкретного користувача інформації, зокрема:

- для власника підприємства – правова оцінка фінансово-господарської діяльності і, відповідно, об'єктивних даних про збільшення власного капіталу;
- для акціонерів підприємства – об'єктивна оцінка фінансової звітності підприємства, його доходів (прибутку), їх розподілу;
- для працівників підприємства – отримання об'єктивної оцінки результативності їх роботи;
- для оцінюючої фірми – підтримка оцінювальної діяльності, отримання коштів за надані послуги, підвищення своєї репутації;
- для держави – регулювання діяльності суб'єктів господарювання щодо дотриманню вимог законодавства, регулюючого фінансово-господарську діяльність підприємств, сплату податків, зборів і інших обов'язкових платежів.

Оцінювальну діяльність в Україні можна розділити на дві сфери:

- первинний ринок – оцінка державного майна;
- вторинний ринок – оцінка недержавного майна.

Для кожного етапу розвитку економіки в Україні характерна відповідна мета оцінки підприємства.

На першому приватизаційному етапі (ваучерний варіант) основною метою оцінки підприємства було виявлення розбіжностей між обліковими і фактичними даними балансової вартості активу підприємства. Ці задачі були нескладними. Проте неправильне визначення ринкової ціни викликало недоотримання коштів бюджетом, а також неефективна приватизація об'єктів української економіки.

Сучасний етап економічного розвитку супроводжується трансформацією бізнес-процесів і інформаційних систем. Для забезпечення ефективності управління за видами діяльності необхідна адекватна система фінансового управління вартістю, яка базується на повноцінній та достатній інформації.

Традиційна система інформаційного забезпечення не дає позитивних результатів тому що формується на основі бухгалтерського обліку, носить фрагментарний характер і існує на локальних джерелах. Тобто вона має виключно ретроспективний характер.

Тому необхідно оцінювати вартість діючого підприємства на підставі інших показників, таких як потенціал фінансово-економічної стійкості або інтенсивність генерації капіталу[6].

Професійний же підхід до оцінювальної діяльності вимагає ретельного дослідження показників, що формують вартість підприємства на новій парадигмі.

На державному рівні правові основи регулювання процесу оцінки майна, майнових прав і професійної оцінної діяльності в Україні регламентовані Законом України «Про оцінку майна, майнових прав і професійної оцінної діяльності в Україні» від 12.07.2001 р. № 2658-III [8]. Відповідно до вказаного нормативного акту оцінка вартості підприємства проводиться при наступних обставинах:

- створенні підприємств (господарських товариств) на базі державного майна або майна, що знаходиться в комунальній власності;
- реорганізації, банкрутстві, ліквідації державних, комунальних підприємств (господарських товариств) з державною часткою майна (часткою комунального



- майна);
- виділенні або визначенні частки майна в загальному майні, в якому є державна частка (частка комунального майна);
- визначенні вартості внесків учасників і засновників підприємства, якщо проведені внески майном господарських товариств з державною часткою (часткою комунального майна), а також у разі виходу (виключення) учасника або засновника з складу такого товариства;
- приватизації і іншого відчуження у випадках, встановлених законом, оренди, обміну, страхування державного майна, майна, що знаходиться в комунальній власності, а також повернення цього майна на підставі рішення суду;
- переоцінки основних фондів для цілей бухгалтерського обліку;
- оподаткуванні майна і визначенні розміру державного мита згідно закону;
- передачі майна під заставу;
- визначенні збитків або розміру відшкодування у випадках, встановлених законом;
- у інших випадках за рішенням суду або у зв'язку з необхідністю захисту суспільних інтересів.

В сучасних умовах господарювання підприємства необхідно більш повно визначити мету оцінки підприємства. При системно-орієнтованому підході на суть мети оцінки підприємства впливають наступні чинники: вид оцінюваного об'єкту, його стан; інтереси різних груп економічних відносин і вимоги користувачів до інформації за результатами оцінки; види оцінки (внутрішня, зовнішня, попереджувальна, перспективна); види оцінюваних послуг, замовлених клієнтом.

Основною метою оцінки вартості об'єкту з боку власників, а також зацікавлених юридичних і фізичних осіб є підтвердження вартісної оцінки підприємства.

При визначенні мети перш за все доцільно враховувати інтереси різних груп економічних відносин. Результати досліджень в цій сфері дозволили одержати впорядковану класифікацію існуючих цілей оцінки підприємств з боку різних господарюючих суб'єктів, яка наведена в табл. 1 [12, С. 186 - 187].

Таблиця 1

Класифікація цілей оцінки підприємства

Суб'єкт	Причини оцінки
Підприємство як юридична особа	Розробка стратегії розвитку підприємства Забезпечення фінансової безпеки Оцінка ефективності управління Випуск акцій
Власник як юридична особа	Вибір варіанту розпорядження власністю Складання консолідованої звітності (при об'єднанні) і розділових балансів при реструктуризації Встановлення розміру виручки при впорядкованій ліквідації Обґрунтування ціни купівлі-продажу підприємства
Кредитна установа	Перевірка фінансової дієздатності позичальника Визначення розміру позики, виданої під заставу
Страхова компанія	Встановлення розміру страхового внеску Визначення суми страхових виплат
Фондова біржа	Розрахунок кон'юнктурних характеристик Перевірка обґрунтованості котирувань цінних паперів
Інвестор	Визначення доцільності інвестиційних вкладень Визначення допустимої ціни купівлі підприємства з метою включення його в інвестиційний проект
Державні органи	Підготовка підприємства до приватизації Визначення бази оподаткування Визначення виручки від примусової ліквідації через процедуру банкрутства Оцінка для судових цілей

Проведений аналіз суб'єктів оцінки підприємства свідчить, що причини, які



спонукають проведення оцінки, можуть бути різними, тому цілі її проведення теж будуть різними. Вони корелюються відповідно до причин оцінки. Основним чинником диференціації цілей, залежно від суб'єктів оцінювання, є наявність різних інформаційних потреб, що обумовлюють пошук різного виду об'єктів оцінки.

Для ефективного досягнення мети оцінки необхідно вирішувати на макро- і мікроекономічних рівнях комплекс задач, визначення змісту яких вимагає спеціальних наукових досліджень господарського процесу і підвищення ефективності оцінної діяльності.

Оцінка проводиться на певну дату, тобто в певному часі, і є категорією статички. Проте оцінка підприємства залежить не тільки від його нинішнього стану, але і від стану в минулому та майбутньому, тому оцінка одночасно є динамічною категорією. Інша особливість оцінки полягає в тому, що такі відносини завжди є порівнянням, в основі якого лежить певна норма.

Згідно Міжнародним стандартам оцінки поняття вартості діючого підприємства (бізнесу в цілому) містить в собі оцінку функціонуючого підприємства і його загальної вартості, яка визначається на підставі його складових частин, що відображають їх внесок в загальну вартість [10].

За Міжнародними стандартами вартість діючого підприємства — *це вартість цілісного майнового комплексу, обумовлена результатами функціонуючого виробництва. Оцінка вартості окремих об'єктів підприємства полягає у визначенні внеску, який вносять ці об'єкти, що є складовими компонентами діючого підприємства* [10].

Згідно Національному стандарту № 1 «Загальні принципи оцінки майнових прав» [11] «об'єкти оцінки — *це майно і майнові права, що належить оцінити*». При цьому їх класифікують за різними ознаками, зокрема: об'єкти оцінки в матеріальній і нематеріальній формі; у формі цілісного майнового комплексу, до якого відносяться «*об'єкти, сукупність активів яких дає можливість проводити певну господарську діяльність*».

Оцінка вартості діючого підприємства є синонімом поняття «вартість бізнесу». При цьому бізнес має сприятливі перспективи розвитку і відсутність обмежень щодо терміну функціонування підприємства.

Отже, вартість діючого підприємства є вартістю бізнесу, для якого створено таке підприємство. Одержаний показник вартості включає елементи: внесок землі, будівель, споруд, машин і устаткування, нематеріальних активів. Загальна сума вартості активів, що використовуються, складає вартість діючого підприємства.

Крім того, при реструктуризації також передбачається оцінка вартості підприємств, оскільки її метою є зростання доходів і, відповідно, вартості бізнесу. Оцінка бізнесу — один з найскладніших видів роботи.

Практики відзначають, що простіше оперувати поняттям однієї акції, ніж вартістю бізнесу, оскільки вартість акції порівнюється з акціями інших підприємств, тоді як оцінювати бізнес при рівнозначності підприємств, навіть однієї галузі, досить складно. На вартість бізнесу впливає сукупність зовнішніх і внутрішніх чинників, наприклад, зміна керівника підприємства, зміна стратегії поведінки підприємства на ринку, створення дочірніх підприємств або, навпаки, відмова від них, можуть вплинути на вартість бізнесу.

Тому спочатку доцільно визначити вартість підприємства (бізнесу) на конкретний момент часу, а потім з'ясувати, як ті або інші управлінські рішення можуть вплинути на його вартість. Так, в процесі реструктуризації на певний період необхідно планувати вартість підприємства при розробці бізнес-плану. В кожній ситуації необхідно ухвалювати рішення за організаційними процедурами і методами оцінки об'єкту.

Приведена принципова характеристика об'єкту оцінки підприємства показує, що оцінка вартості не є самоціллю, а підпорядкована рішенням конкретної задачі (табл. 2) [6].



У зарубіжній та вітчизняній практиці оцінки вартості майна найбільшого поширення дістали три методичні підходи до оцінки вартості підприємства: майновий, прибутковий і ринковий (порівняльний), яким властиві окремі методи оцінки. Причому жоден з підходів чи методів не має принципових переваг перед іншими. Досить часто в практичній роботі з оцінки вартості підприємства оцінювач застосовує кілька методичних підходів, що найповніше відповідають конкретним умовам, об'єктам та умовам оцінки, наявності й достовірності інформаційних джерел для її проведення.

Таблиця 2

Принципова характеристика підприємства як об'єкту оцінки

Типи цілей	Досягнення цілей
Створення підприємства	Оптимізація фінансових пропорцій в структурі активів Забезпечення фінансово-економічної стійкості підприємства
Продаж об'єкту і його складових	Отримання виручки від реалізації об'єкту Оцінка окремих видів активів Забезпечення відповідності попиту і пропозиції
Реорганізація	Отримання доходу від реструктуризації Оптимізація співвідношення між ризиком і прибутковістю Оцінка синергічного ефекту
Дивестування	Оцінка окремих видів активів Отримання виручки від реалізації активів
Інвестування	Ефективність інвестиційних проєктів Оцінка резервів внутрішнього інвестування
Ліквідність	Забезпечення і підтримка ліквідності активів

Сутність методичних підходів до оцінки вартості підприємства та оптимізація їх застосування характеризується класичною схемою А.Раппорта, в якій відображені структурно-логічні взаємозв'язки між окремими компонентами вартості (рис. 1).

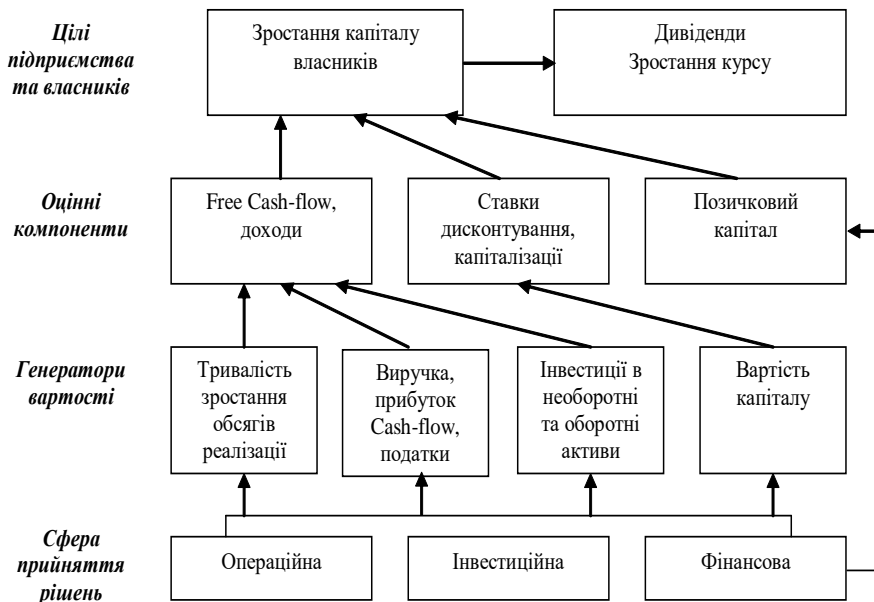


Рис. 1. Механізм регенерування вартості підприємства

Кожен з підходів, що розглядаються, передбачає використання при оцінці методів, які в даній статті не повністю характеризуються та наведені в табл. 3.



Таблиця 3

Методи оцінки окремих об'єктів

Підходи	Методи оцінки
1. Витратний (майновий)	1. Метод чистих активів
	2. Метод ліквідаційної вартості
2. Прибутковий	1. Метод капіталізації
	2. Метод дисконтування грошових потоків
3. Порівняльний (ринковий)	1. Метод ринку капіталу
	2. Метод угод
	3. Метод галузевих коефіцієнтів
4. Інтегральний	Можуть бути використані методи оцінки з поданих вище підходів

В основу *витратного* підходу покладено принцип заміщення, найефективнішого використання, збалансованості і економічного розділення, згідно якому максимальна вартість об'єкту власності не повинна перевищувати найменшої ціни, за якою може бути придбаний інший об'єкт з еквівалентною корисністю. Балансова вартість активів і зобов'язань підприємства з урахуванням інфляції, змін кон'юнктури ринку, методів обліку, як правило, не відповідає ринковій вартості, тому необхідно проводити оцінку ринкової вартості кожного активу балансу окремо, потім визначається поточна вартість зобов'язань і накопичень.

Серед недоліків можна виділити такі:

- 1) нерозкриття результатів роботи підприємства по здійсненню його виробничої, фінансової і інвестиційної діяльності (що цікавить інвестора);
- 2) відображення колишньої вартості і недостатнє врахування перспективи розвитку підприємства.

Перевагами оцінки вартості за допомогою майнового підходу є можливість:

- 1) врахувати вплив виробничо-господарських чинників на зміну вартості активів;
- 2) використовувати облікову інформацію;
- 3) використовувати аналітичний базис для розробки прогнозів розвитку підприємства на підставі показника вартості.

Майновий підхід, незважаючи на недоліки, є досить ефективним для комплексної оцінки діючого підприємства і окремих активів за умови врахування таких важливих чинників, як інфляція, ризик, зміна потенціалу фінансово-економічної стійкості підприємства. Використання цього підходу дозволяє одержати вартість, що включає дохід (премію) за контроль над підприємством.

Прибутковий підхід оцінює вартість підприємства на даний момент як поточну вартість майбутніх грошових потоків і відображає: якість і кількість доходу в певному часі; ризики, характерні як для оцінюваного підприємства, так і для галузі, регіону.

При використанні прибуткового підходу виділяють два основні методи (або дві групи методів): прямої капіталізації доходів і дисконтування грошових потоків. Ці методи розрізняються тільки способом перетворення потоків доходу.

Вивчення методів *прибуткового підходу* за оцінкою вартості підприємства дозволило виявити переваги і недоліки їх застосування до умов агропромислового сектора економіки на основі врахування наступних критеріїв:

якості і прозорості інформації;
специфічних особливостей підприємства (потенційна прибутковість, галузева специфіка, місцерозташування, виробнича потужність).

Метод капіталізації доходів може бути використаний, якщо:

- потоки доходів стабільно тривалий період часу будуть позитивними;
- потоки доходів зростають стійкими і помірними темпами.

Метод дисконтування грошових потоків складніший і дозволяє оцінити підприємство у разі отримання нестабільних грошових потоків. Він передбачає оцінку



вартості підприємства на підставі поточної вартості доходу, яка складається з прогнозів грошових потоків і залишкової вартості.

Переваги методу *дисконтування грошового потоку* в прибутковому підході до оцінки вартості підприємства можна звести до наступного:

- 1) допускається врахування грошових потоків при прогнозуванні доходу, які можна отримати з бізнесу після необхідного реінвестування частини чистого прибутку;
- 2) грошові потоки не залежать від облікової політики і системи бухгалтерського обліку.

Окрім вказаних переваг, методи прибуткового підходу до оцінки вартості підприємства можуть враховувати рівень ризику бізнесу (через ставку дисконтування) і майбутні зміни доходів і витрат (це в першу чергу цікавить інвесторів).

До основних недоліків методів *прибуткового підходу* відносять:

- складність прогнозування майбутніх доходів і витрат;
- можливість використання декількох норм прибутковості (ускладнює прийняття рішення щодо інвестування);
- неможливість обліку кон'юнктури ринку;
- складність розрахунків.

Порівняльний (ринковий) підхід до оцінки вартості підприємства застосовується переважно у разі існування ринку зіставних об'єктів, базується на інформації про недавні угоди з аналогічними об'єктами на ринку і порівнянні оцінюваної їх вартості з аналогами.

Ефективність такого підходу знижується при незначній кількості операцій і якщо моменти їх здійснення і оцінки розділяє тривалий період, а також якщо ринок нерухомості знаходиться в нестабільному стані. Швидкі зміни на ринку приводять до спотворення ринкової вартості об'єктів.

Ринковий підхід заснований на використанні принципу заміщення. Для порівняння визначають об'єкти-аналоги. Між оцінюваним об'єктом і аналогом існують відмінності. Тому необхідно проводити відповідне корегування основних параметрів об'єкту оцінки. В основу внесення поправок встановлений принцип внеску.

Всі три підходи тісно взаємопов'язані. Тому в оцінювальній діяльності може бути використаний *інтегральний підхід*, який об'єднає методи вище зазначених підходів. Кожний з них припускає використання різних видів інформації, одержуваної на ринку нерухомості. Наприклад, прибутковий підхід вимагає використання коефіцієнтів капіталізації, які розраховують за даними ринку.

При виборі підходу перед оцінювачем відкриваються різні перспективи отримання кінцевого результату оцінки. Хоча ці підходи базуються на даних регіонального ринку, кожен з них має справу з різними його аспектами. На ідеальному ринку всі три підходи, об'єднані в інтегральний, повинні привести до однієї і тієї ж величини вартості об'єкту.

Проте більшість ринків є недосконалими, оскільки пропозиція і попит на майно не урівноважені. Недостатня розвиненість ринку нерухомості робить неможливим використання цього підходу до оцінки підприємств агропромислового комплексу.

Кожний з розглянутих підходів припускає використання при оцінці майна властивих йому методів. При оцінці конкретної власності одночасно можуть бути задіяні відразу декілька підходів. Проте їх використання залежатиме від конкретної ситуації або інтересів користувача інформації.

ВИСНОВКИ

Аналіз проблем в оцінювальній діяльності дозволив, з одного боку, дослідити системні переваги і недоліки методичних підходів оцінки вартості підприємства, а з іншого — зробити відповідні висновки про вибір доцільного підходу в сучасних умовах господарювання промислових підприємств і розробки теоретичних і методичних положень щодо його удосконалення.

На сучасному етапі нерозвиненості національних ринків і недоступності інформації щодо їх діяльності, нестабільності економічної системи України, особливо в



агропромислового виробництва, *майновий підхід* був і залишається найпоширенішим у вітчизняній оцінній практиці, оскільки базується на постулаті, що потенційний власник активів підприємства не згодиться витратити на формування і реалізацію внутрішніх і зовнішніх можливостей більше, ніж вартість очікуваного фінансово-майнового результату. Методи цієї групи оцінки всіх складових майнового комплексу підприємства ґрунтуються на базі обліку всіх витрат, необхідних для його відновлення (заміщення) на конкретну дату.

Таким чином, основними методами *майнового підходу* можна вважати методи чистих активів і ліквідаційної вартості, оскільки вони ґрунтуються на аналізі наявних активів підприємства, що є дуже вдалим при усуненні загальної частини допущень, що мають місце при інших методах.

Рішення економічних проблем, що виникають у сфері вартості діючого підприємства, вимагає обґрунтування концепції оцінки вартості підприємства. Основними принципами її формування є:

- встановлення і оцінка інформаційних зв'язків між минулими і майбутніми процесами, внутрішніми і зовнішніми аспектами діяльності підприємства;
- оптимальний вибір оцінних показників для характеристики генерації капіталу;
- використання системи показників для оцінки ефективності використання нематеріальних активів;
- системне використання показників вартості підприємства для розробки довгострокової стратегії розвитку, встановлення корпоративного контролю і підвищення ефективності діяльності підприємства;
- представлення процедурної моделі оцінки вартості підприємства у вигляді ієрархічної структури, забезпечуючи достатню глибину її «опрацьованості» і ефективності її упровадження на етапі складання прогнозних балансів.

SUMMARY

The problems of estimation of cost of enterprise are explored in the article. Advantages and failings at the choice of methodical approaches in relation to estimation of cost of enterprise and given recommendations are exposed in relation to the choice of the most acceptable approaches and methods.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Десмонд Г.М., Келли Р.Э. Руководство по оценке бизнеса: Пер. с англ. – М.: Российское общество оценщиков, 1995. 272 с. 2. Харрисон Г.С. Оценка недвижимости: Учеб. пособие. – М.: РИО Мосполиграфиздата, 1994. – 480 с. 3. Оценка недвижимости: Учебник / Под ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 496 с. 4. Ковальов В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с. 5. Чумаченко М.Г., Панков В.А. Управління вартістю компанії на основі ціннісного підходу // *Фінанси України*. – 2004. - №2. – С.66-79. 6. Костирко Р.О., Тертична Н.В., Шевчук В.О. Комплексна оцінка вартості підприємства: Монографія / За заг. ред докт. екон. наук, академіка НАН України М.Г. Чумаченка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2008. – 278 с. 7. Посібник для оцінки бізнесу в Україні / За заг. ред. Я.І. Маркуса. – К.: Українське товариство оцінювачів, 2002. – 342 с. 8. Закон України «Про оцінку майна, майнових прав та професійної оцінювальної діяльності в Україні» від 22.07. 2001 р. № 2658-III, із змінами та доповненнями. 9. Сивец С.А., Баширова Л.А. Как оценить имущество (пособие для заказчиков и пользователей оценки). – Запорожье: «Полиграф», 2003. – 252 с. 10. Міжнародні стандарти оцінки // www.appraiser.ru. 11. Національний стандарт № 1 «Загальні принципи оцінки майна та майнових прав» постанова КМУ «Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні принципи оцінки майна та майнових прав» від 10.09.2003 р. № 1440. 12. Гавва В.Н., Божко Е.А. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.



УДК 336.478

Філяр С.В., аспірант

Черкаський державний технологічний університет

МІЖРЕГІОНАЛЬНІ ДИСПРОПОРЦІЇ В РІВНІ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ

Досліджено підходи для вимірювання здатності соціальної інфраструктури згладжувати нерівності у розвитку серед регіонів, запропоновано алгоритм процесу вибору регіонів, у яких стимулюватиметься або обмежуватиметься розвиток певних об'єктів соціальної інфраструктури. Сформульовано вимоги до соціально-економічних норм і нормативів та визначені їх основні цілі й завдання в системі державного регулювання соціальної сфери.

Ключові слова: соціальна інфраструктура, регіон, міжрегіональні соціально-економічні диспропорції, соціальна асиметрія, соціальні норми, соціальні нормативи, соціальні гарантії, гарантований мінімум соціальних стандартів.

ВСТУП

В Україні існує низка соціальних проблем, які вимагають негайного вирішення, серед них важливою є проблема підвищення рівня життя людей, створення таких умов їх проживання, які б відповідали загальноприйнятим світовим стандартам за рахунок покращання роботи галузей соціальної інфраструктури. Ці проблеми мають яскраво виражений диференційний характер, що проявляється в значній диспропорційності у рівні розвитку соціальної інфраструктури серед регіонів нашої держави. Тому визначення особливостей цих соціально-економічних розходжень, їх причин, наслідків та шляхів подолання є надзвичайно важливим завданням сьогодення. Дослідженням проблеми розвитку соціальної інфраструктури присвячені роботи таких вітчизняних вчених: В. Геєця, М. Долішнього, С. Дорогунцова, В. Козака [4], О. Кузнецова [3], В. Куценко А. Мельника, В. Новікова, Д. Стеценка [5], С. Сусліцина [1], М. Чумаченка, В. Юхименко, О. Шаблія та інших.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою роботи є визначення міжрегіональних соціально-економічних диспропорцій в рівні розвитку соціальної інфраструктури регіонів України.

Основними завданнями дослідження стали:

- встановлення основних факторів, що впливають на виникнення диспропорцій у розвитку регіонів України;
- визначення соціально-економічних норм і нормативів, що характеризують стан соціального розвитку регіону.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Найважливіша особливість територіального розвитку сучасної України – поглиблення соціально-економічної диференціації не тільки суб'єктів, але й інших ареалів [1, С. 55], у тому числі міст і адміністративних районів. При цьому серед них виділяються проблемні території, до яких відносять також і слаборозвинені.

Проблема соціально-економічних асиметрій розвитку регіонів України (регіональної диференціації) вважається особливо гострою. На сьогодні за рівнем диференціації демографічного, соціального й господарського характеру регіонів Україна демонструє свою унікальність в найближчому „цивілізованому” (або близькому до нього) оточенні. Міжрегіональна асиметрія у багато чому залежить від територіальної віддаленості регіонів один від одного. На жаль, проблема нівелювання міжрегіональної диференціації – є пріоритетною у розвитку регіонів України, оскільки сформований розрив у їх розвитку ускладнює проведення єдиної політики соціально-економічних перетворень, розвитку соціальної інфраструктури.



Соціальні послуги й програми держави з розвитку галузей соціальної інфраструктури повинні виконувати функцію згладжування найсильнішої нерівності. Оцінити ступінь цієї нерівності можна, використовуючи два взаємодоповнюючі підходи. У першому оцінюється розподіл фінансових ресурсів – скільки витрачають на розвиток соціальної інфраструктури бюджети регіонів і який стан об'єктів галузей соціальної інфраструктури. У другому оцінюється обсяг одержуваних ресурсів домогосподарствами й те, наскільки це допомагає вирівнювати можливість споживання населенням послуг, які надаються галузями соціальної інфраструктури, а відповідно – й необхідність розвитку галузей соціальної інфраструктури.

Однак поєднати результати двох підходів неможливо через складність зіставлення двох різних джерел інформації. Крім того, порівняти, скільки виділено коштів з бюджету на програми розвитку соціальної інфраструктури й послуг, що надаються її галузями й скільки в середньому послуг надано домогосподарству регіону – в умовах існуючої інформаційної бази неможливо.

Аналіз кожного із цих завдань також становить наукову і практичну цінність і дозволяє зробити змістовні висновки. Спочатку розглядаються регіональні розходження в забезпеченості об'єктами соціальної інфраструктури й можливості надання ними послуг, а потім рівень і профіль бідності в регіонах [2], яке відрізняється найбільш повною інформацією про доходи населення. Така послідовність аналізу дозволяє визначити політику влади в регіонах щодо розвитку галузей соціальної інфраструктури, можливості надання ними послуг та її результати у вигляді регіональної нерівності й можливості домогосподарств отримувати ці послуги. Як результат, на якісному рівні можна оцінити ефективність бюджетної політики й реалізованих програм розвитку соціальної інфраструктури. Крім того, порівнюючи економічні показники регіонів однієї „вагової категорії”, можна визначити які саме інструменти потрібно застосувати для поліпшення їхнього розвитку. У нашій країні існують суттєві міжрегіональні диспропорції в забезпеченні та стані об'єктів соціальної інфраструктури (фінансування ЖКГ, охорони здоров'я, освіти тощо).

Диспропорції між регіонами з плином часу не можуть зникнути, завжди залишатимуться актуальними щодо економічного розвитку, забезпеченості об'єктами соціальної інфраструктури регіони, а розрив між регіонами-лідерами й регіонами-аутсайдерами постійно збільшуватиметься, оскільки капітал перетікає з найбільших економічних центрів у периферійні райони, відсталість яких пояснюється постійним запізнюванням у прийнятті нововведень різного плану. При цьому сформовані диспропорції на рівні економічного розвитку й забезпеченості об'єктами соціальної інфраструктури регіонів не є стандартними, оскільки центри зростання можуть виникати в нових місцях, у тому числі в колишніх периферійних районах [3, С. 32].

Правильний підхід до вибору регіонів, у яких стимулюватиметься або, навпаки, обмежуватиметься розвиток тих чи інших об'єктів соціальної інфраструктури, є одним з найважливіших складових процесу розробки й реалізації регіональної політики відносно галузей соціальної інфраструктури. Процес вибору регіону – об'єктів регіональної політики – складається з кількох етапів, а саме:

- вибору мережі регіонів, які повинні стати об'єктами регіональної політики (такими регіонами можуть бути одиниці одного з рівнів адміністративно-територіального поділу або спеціально виділені райони);
- вибору показників соціально-економічного розвитку регіонів у цілому й стану забезпеченості його об'єктами соціальної інфраструктури, на основі аналізу яких приймається рішення про віднесення тих або інших територій до об'єктів регіональної політики;
- типології регіонів, що необхідна для правильного вибору інструментів регіональної політики;



– визначення кількості регіонів, що будуть підтримуватись, тощо.

Перерозподіл засобів між регіонами завжди викликає невдоволення – території, що одержують фінансову підтримку, вважають її розміри недостатніми. Ті, що не отримують підтримки, вважають масштаби перерозподілу надмірними. Тому процес вибору районів фінансового стимулювання повинен бути максимально об'єктивним, що досягається, в першу чергу, за рахунок використання різних соціально-економічних показників та інфраструктурних індикаторів, які повинні відображати стан охорони здоров'я й фізичної культури, освіти, житлового фонду й комунального господарства.

При цьому необхідно враховувати, що інфраструктурні показники не завжди можуть відображати реальну дійсність, оскільки наявні статистичні дані, як правило, не враховують вік, завантаження різних елементів соціальної інфраструктури, можливості використання інфраструктури одних регіонів (наприклад, вищих навчальних закладів, лікарень) жителями інших місць.

Досить важливою умовою правильного вибору регіонів – об'єктів розвитку соціальної інфраструктури є наявність статистичних даних, для чого необхідна добре налагоджена система територіального соціально-економічного моніторингу.

Розходження в рівнях економічного розвитку регіонів і державного фінансування галузей соціальної інфраструктури, а відповідно можливості їхнього розвитку, виступає однією з причин нерівності в можливостях отримання населенням послуг, що надаються цими галузями [4, С. 39].

Структура витрат на галузі соціальної інфраструктури залежить від: 1) сформованих традицій формування структури бюджету; 2) існуючої мережі установ соціальної інфраструктури; 3) суб'єктивних переваг ключових фігур, що приймають управлінські рішення на регіональному рівні.

Для зменшення згладжування нерівності в розвитку галузей соціальної інфраструктури, доступності до послуг, що надаються установами цих галузей, вимагає більш глибокого реформування механізмів вирівнювання фінансової забезпеченості соціальних гарантій для населення „відстаючих” регіонів.

Соціальні норми й нормативи є одним з найбільш діючих способів державної підтримки діяльності установ і організацій соціальної інфраструктури в умовах перехідної економіки, вони становлять досить складну категорію, що характеризує один з основних аспектів життєдіяльності будь-якого суспільства. З функціональної точки зору соціальні норми й нормативи становлять кількісні параметри закономірностей, що поєднують особисті, групові (колективні) і суспільні потреби з ресурсами й засобами їх задоволення. Саме тому вони можуть використовуватися як один з підходів до вирішення завдання державної підтримки соціального сектора економіки, який працює на безпосереднє задоволення цих потреб.

При формуванні системи, що забезпечує гарантований мінімум соціальних стандартів життєдіяльності населення, соціально-економічні норми й нормативи повинні [5, С. 72]:

– відображати особливості поточного перехідного періоду в розвитку суспільства, враховувати його специфіку й особливості становлення нових економічних відносин, у тому числі в регіональному аспекті;

– бути включеними в систему державного регулювання економіки як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях.

Виходячи зі сформульованих вимог, що пред'являються до соціально-економічних норм і нормативів, можна визначити їх основні цілі й завдання в системі державного регулювання соціальної сфери:

– подолання й недопущення виникнення різких територіальних відмінностей у рівнях надання благ і послуг групам і верствам населення галузями соціальної інфраструктури;

– забезпечення ресурсного поєднання програм розвитку соціальної інфраструктури території з їх реальними матеріально-фінансовими можливостями;

– забезпечення стабільної державної підтримки функціонування установ і організацій соціальної інфраструктури.



В нових економічних умовах наукова обґрунтованість, цільова спрямованість, адресність, а також рівень виконання соціальних нормативів повинні істотно зрости. Крім того, система соціальних нормативів у перехідних до ринку умовах повинна поступово трансформуватися в систему державних соціальних гарантій, закріплених законодавчо, і забезпечених відповідною матеріально-фінансовою, організаційною базою, скорегованих на коефіцієнт, що відображає пріоритетність розвитку того або іншого блоку соціальної інфраструктури конкретної території.

Це дозволить більш диференційовано й вибірково підходити до визначення соціальних гарантій, розширюючи їх коло порівняно з загальнодержавним рівнем. Наскрізний характер формування кожного соціального нормативу, що забезпечує його наповнення конкретним економічним і організаційним змістом, дозволить досягти більш рівномірного рівня забезпеченості населення послугами й мережею установ соціальної інфраструктури.

Під час корегувань (уточнень) соціальних нормативів важливий зворотний зв'язок – відстежування на місцях їх дієвості та забезпечення їх цільової спрямованості. Ефективність вжитих заходів повинна співвідноситися з динамікою розвитку галузей соціальної інфраструктури регіону і положенням території в рейтингу регіонів країни (відповідно до комплексної оцінки розвитку соціальної інфраструктури). Негативна динаміка в розвитку регіону повинна слугувати підставою для місцевих органів виконавчої й законодавчої влади для прийняття коригувальних рішень у сфері структури місцевого бюджету й ефективності процедур його наповнення. Ступінь і характер розбіжностей скорегованих і середньоукраїнських нормативів повинні виступати для місцевої влади індикатором необхідності й доцільності коректування регіональних соціальних нормативів.

ВИСНОВКИ

Таким чином, Україна має суттєві диспропорції у розвитку галузей соціальної інфраструктури серед її регіонів, що визначають необхідність розробки методологічних підходів до вимірювання здатності соціальної інфраструктури згладжувати нерівності у розвитку серед регіонів. Нами запропонований алгоритм оцінки регіональної диференціації, який полягає в послідовній реалізації процедур оцінки розподілу фінансових ресурсів (витрат бюджетів регіонів) та обсягу одержуваних ресурсів домогосподарствами.

Соціальні норми й нормативи можуть використовуватися як один з підходів до вирішення завдання державної підтримки соціального сектора економіки, який працює на безпосереднє задоволення цих потреб. Визначено їх основні цілі й завдання в системі державного регулювання соціальної сфери.

SUMMARY

In Ukraine there is a row of social problems which require an immediate decision, and very important among them is a problem of people's standard of living increase, creation of such conditions of their dwelling, which would meet the generally accepted world standards due to the improvement of work of social infrastructure industries. These problems have the brightly expressed differential character which shows up in considerable disproportion in the level of development of social infrastructure among the regions of our state. Therefore the determination of features of these socio-economic divergences, their reasons, consequences and ways of overcoming, is the extraordinarily important task of the present time.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Суслицын С. Межрегиональные различия: сравнительный анализ федеральных округов и субокругов // Российский экономический журнал. 2001, №1. – с. 53-66.2. http://www.allbusiness.ru/BPravo/DocumShow_DocumID_87597_DocumIsPrint_Page_1.html
3. Кузнецова О.В. Экономическое развитие регионов: теоретические и практические аспекты



государственного регулирования / О.В. Кузнецова. –Изд. 3-е, стер. – М.: Ком Книга, 2005. – 302с. 4. Козак В.С. Трансформація економічних відносин в соціальній сфері // Соціальна сфера в перехідній економіці: Зб. наук. праць / НАН України. Ін-т економіки. Ред. кол.: Новиков В.М. (відп. ред.) та ін. – Київ, 2000. – 132с. 5. Стеченко Д. М. Державне регулювання економіки: Навч. посібник. – К.:МАУП, 2000. – 176 с.

УДК 65.012.8.002

*Шульга І.П. к.е.н., доцент кафедри фінансів і кредиту
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

ЗАХИСТ ВІД ВОРОЖОГО ПОГЛИНАННЯ ПРИ ІРО: ДОСВІД США

Досліджено передовий досвід корпорацій сполучених штатів Америки щодо розробки методів та способів захисту від ворожого поглинання при публічному розміщенні акцій додаткової емісії, а також можливість використання зарубіжного досвіду щодо запобігання поглинанню в Україні, враховуючи вимоги сучасного законодавства.

***Ключові слова:** корпорація, акція, емісія, поглинання, захист від поглинання.*

ВСТУП

Деякі компанії не здійснюють публічне розміщення своїх акцій (ІРО) через побоювання їхньої купівлі особами, зацікавленими у поглинанні емітента або встановлення над ним контролю. Однак досвід американських корпорацій вказує на те, що, застосовуючи спеціальні методи захисту, вказану загрозу можна нейтралізувати.

У США компанії розробили значний арсенал захисних засобів проти ворожого поглинання при проведенні ІРО [1]. При цьому керівництво може не мати контрольного пакета акцій і розмістити значну частину акцій на фондових ринках. Маючи подібний захист, топ-менеджери можуть зосередитися на виконанні довгострокової стратегії компанії не звертаючи особливу увагу на короткострокові коливання ринку. Більш того, захищені корпорації можуть впевненіше інвестувати ресурси в довгострокові й ризиковані проекти, віддача від яких з'явиться тільки через кілька років. З фінансової точки зору наявність захисту від ворожого поглинання дозволяє виділити для обігу на ринку набагато більшу частку акцій компанії, що збільшує ліквідність акцій і знижує вартість її капіталу.

Досвід США може бути з успіхом застосований і українськими компаніями, але, зрозуміло, його необхідно адаптувати з урахуванням нашого законодавства.

У наукових та практичних працях питання публічного розміщення акцій (ІРО) досліджували іноземні вчені Адамс М., Аггарвал Р., Баркер Р., Гулькін П., Корлеллі Ф., Лукашов А.[1], Шлик П. та інші. Автори визначали основні загрози, з якими можуть зіткнутись корпорації при ІРО, проте питання захисту емітентів від ворожого поглинання були досліджені недостатньо повно. Саме вивчення американського досвіду в даному питанні та встановлення напрямків його застосування в Україні й зумовило актуальність обраної теми.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета дослідження полягає у вивчення досвіду американських корпорацій щодо нейтралізації загроз ворожому поглинанню при публічному розміщенню акцій (ІРО). Основними завданнями дослідження є наступні:

- встановити основні заходи захисту від ворожого поглинання, які використовують корпорації в США;
- встановити їх сильні та слабкі сторони;
- визначити можливість їх застосування в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Заходи щодо захисту від ворожого захоплення контролю над корпорацією можна умовно розділити на три групи (рис. 1).

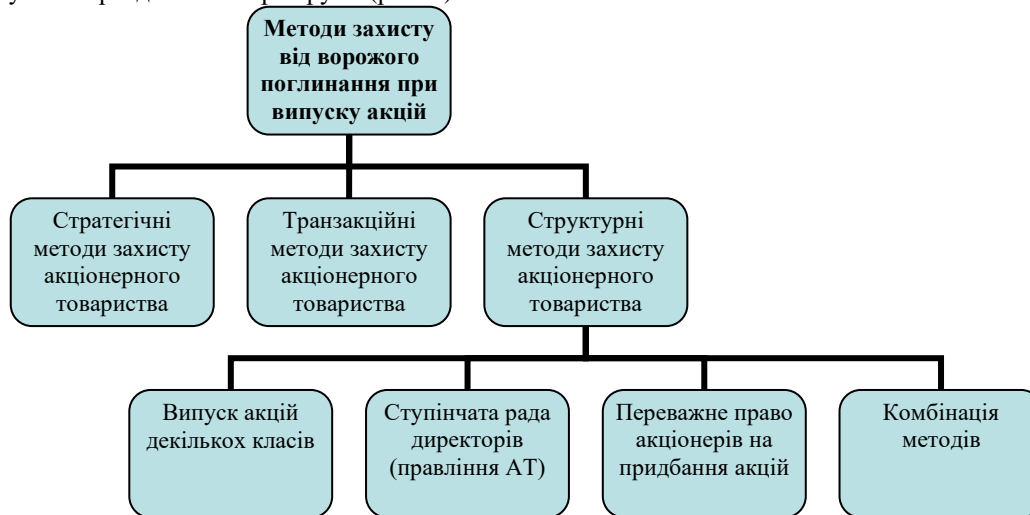


Рис. 1. Методи захисту від ворожого поглинання при випуску акцій

Стратегічні методи захисту акціонерного товариства Керівництво формує корпоративну структуру, що унеможливує придбання контрольного пакета акцій без його згоди. Наприклад, блокуючий пакет акцій перебуває у власників і не виноситься на зовнішній ринок. Хоча дані методи й дозволяють повністю гарантувати захищеність компанії, але в той же час вони накладають значні обмеження на залучення зовнішнього капіталу, розширення кола інвесторів, підвищення ліквідності акцій і зниження вартості капіталу для компанії [2].

Транзакційні методи захисту - це фінансові або операційні транзакції, що вживаються компанією безпосередньо напередодні або вже після початку процесу недружнього захоплення. Вони ускладнюють захоплення корпорації різними способами. До них, зокрема, відносять: підвищення ціни акцій, зменшення потенційних вигід для агресора, відкуп від агресора, викуп власних акцій компанією. Також це емісія нового боргу із правом погашення у випадку зміни контролю над компанією та інші зміни в капітальній структурі компанії. Всі ці заходи переслідують одну мету - зробити компанію менш привабливою для агресора з фінансової точки зору [2].

Структурні методи захисту - це наявність у завчасно прийнятому статуті або установчому договорі корпорації (charter and bylaws) відповідних положень, які призначені для запобігання самої спроби ворожого захоплення й не здійснюють безпосереднього впливу на фінансову або операційну діяльність компанії [2].

Розглянемо третю групу методів захисту більш детально, оскільки вони приймаються ще на стадії підготовки до проведення IPO. Як показує практика, цих методів може бути цілком достатньо для запобігання або відбиття ворожого захоплення та встановлення контролю над компанією. Дані методи захисту можуть уживати й після проведення IPO у вигляді доповнень і змін статуту. Однак необхідно враховувати, що в цьому випадку їхнє прийняття повинне бути схвалене зборами акціонерів. Крім того, зміни статуту, внесені після початку процесу недружнього захоплення, можуть бути оскаржені й, як показує практика, відкинуті в суді.

Випуск акцій декількох класів. Одним зі способів збереження контролю над



фірмою й захисту від ворожого поглинання є наявність у компанії декількох класів акцій з нерівними правами голосу. Як правило, для обігу на біржі розміщуються акції з меншою кількістю голосів на акцію, а у власності інсайдерів залишаються папери з більшою кількістю голосів. У США в 1990-ті роки значно збільшилася кількість компаній, які виходять на IPO, маючи два або три класи акцій. Також значно виросла й частка коштів від IPO, які одержали ці компанії. Найбільше часто інсайдери одержують акції, що мають 10 голосів на акцію, а на біржі розміщуються папери із правом одного голосу. Якщо ж кожна акція надає право на один голос, тоді акції інсайдерів наділяються спеціальними перевагами, наприклад правом вибирати більшість членів ради директорів.

Створення ступінчатої ради директорів (правління АТ). Найбільш ефективним і досить часто практично непереборним засобом захисту компанії від ворожого поглинання є ефективна комбінація ступінчатої ради директорів і «отруєної пігулки».

В статуті корпорації можна вказати, що рада директорів є ступінчатою, тобто вона складається з декількох груп, зазвичай, трьох. Відповідно до статуту, щороку можна провести перевибори тільки однієї групи. Ступінчата рада директорів є важливою частиною сучасних корпорацій у розвинених країнах. Вперше вона з'явилась у 1920 році, а на сьогодні у США з 2142 найбільших американських корпорацій 59% мають таку раду. Експерти вважають, що їхня частка буде збільшуватися й надалі.

Відповідно до стандартного корпоративного законодавства, члени ради директорів повинні щорічно обиратися терміном на один рік на щорічних зборах акціонерів, однак законодавство всіх штатів робить виключення із цього правила, якщо рада директорів є ступінчатою.

Члени ступінчатої ради директорів групуються по класах, яких, як правило, у компанії три, і тільки один з них акціонери переобирають на своїх щорічних зборах. Наприклад, рада директорів з 12 осіб може бути згурпована у три класи по чотири директори в кожному. У цьому випадку на чергових річних зборах акціонерів в 2010 році будуть переобрані перші чотири директори, в 2011 році - другі чотири директори, і в 2012 році - чотири, що залишилися. При ворожому поглинанні для одержання більшості в раді директорів агресорові знадобитися чекати як мінімум двоє чергових (щорічних) зборів акціонерів, тобто поглинання затягнеться на два роки.

Ступінчата рада директорів називається *ефективною*, якщо виконуються три умови: по-перше, повинне бути не менш, як три класи директорів; по-друге, в статуті корпорації повинна бути закріплена заборона змінювати директорів без причини; по-третє, акціонери не повинні мати права збільшувати розмір ради директорів і заповнювати вакансії, що утворилися, новими директорами (це теж прописується в статуті).

Надання акціонерам переважного права на придбання акцій («Отруєна пігулка»). «Отруєною пігулкою» називаються цінні папери, які дають їхнім власникам особливі «права», у випадку якщо фірма піддається спробі ворожого поглинання. Зазвичай «отруєна пігулка» видається акціонерам як спеціальний дивіденд у формі варранта, який являє собою цінний папір, що дає право на придбання додаткових звичайних акцій корпорації за заздалегідь встановленою ціною або ж із знижкою 50-75 відсотків від ринкової ціни на момент агресії. Причому це право акціонери зможуть реалізувати тільки при настанні конкретних умов, прописаних у статуті, що сигналізують про початок ворожого поглинання. Наприклад, купівля 15 або 20 відсотків акцій компанії без відома й схвалення керівництва вважається ворожим захопленням.

Варранти обертаються «прикріпленими» до акцій доти, поки компанія не піддалася атаці. У цей момент «права» відкріплюються від акцій і їхні власники, за винятком акціонера-агресора, мають право придбати звичайні акції за ціною нижче ринкової. При цьому керівництво здійснює додаткову емісію, а завдяки тому, що кількість акцій фірми різко збільшується, це розмиває пакет, скуплений агресором, і практично блокує подальше вороже поглинання. «Отруєні пігулки» у корпоративній звітності часто називаються *«планом захисту прав акціонерів фірми»*.



Цей метод одержав поширення в другій половині 80-х років, коли його законність була підтверджена в суді в 1985 році, а у 1998 році понад 90 відсотків всіх американських компаній уже мали «пігулки» у своєму арсеналі захисту. Сьогодні право на використання «отруєних пігулок» для захисту від ворожого поглинання також закріплено в законодавстві багатьох штатів.

Для полегшення використання «отруєної пігулки» в статут компанії може вноситися положення, відповідно до якого рада директорів має карт-бланш на випуск привілейованих акцій, що володіють будь-яким набором «привілеїв» (Blank check preferred stock position), тобто рада директорів одержує право на свій розсуд установлювати коефіцієнт їх конвертації у звичайні акції й можливість одержання цими акціями права голосу.

Такі привілейовані акції є основним джерелом для створення «отруєної пігулки». Завдяки їм, раді директорів для активації «отруєної пігулки» не потрібно спеціальної згоди акціонерів. Дане положення включили у свій статут 86 відсотків всіх американських корпорацій і 95 відсотків всіх компаній, що проводили IPO у 1994-1998 роки [1].

Комбінація методів. Окремо взяті «отруєні пігулки» і ступінчата рада директорів є сильними, а також цілком переборними засобами захисту. «Пігулки» роблять ворожий викуп акцій безглуздим та неможливим, однак у цьому випадку агресор може організувати загальні збори акціонерів для обрання нової ради директорів. Якщо збори оберуть нову раду директорів компанії-мети, то він зможе скасувати «пігулку» і завершити вороже поглинання. Цей прийом потрібний агресорові не для того, щоб скористатися правом голосу контрольного пакету, а для того, щоб у першу чергу скупити цей пакет. Теоретично агресор може «нейтралізувати» «пігулку», скупивши всі знову випущені акції компанії, однак в історії корпоративних воїн не зафіксовано жодного подібного випадку. Таким чином, поки «пігулка» діє, її неможливо перебороти, але потрібні додаткові заходи для захисту її самої.

Якщо агресорові вдається придбати контрольний пакет акцій, то сама по собі ступінчата рада директорів не зможе чинити довгий опір, оскільки вона не перешкоджає придбанню контрольного пакету, а тільки сповільнює виконання агресором права голосування по цих акціях.

При комбінації «пігулки» і ступінчатої ради директорів, «пігулка» блокує придбання акцій компанії, а ступінчата рада директорів робить необхідним для агресора виграти два голосування підряд на акціонерних зборах для одержання більшості в раді директорів і скасування «пігулки». Тобто процес установлення ворожого контролю над корпорацією може затягтися щонайменше на два роки. Це значно збільшує фінансові ризики для потенційного агресора. В американській практиці за період з 1996 по 2000 рік не було доведено до кінця жодне вороже поглинання компаній з ефективною ступінчатою радою директорів.

ВИСНОВКИ

Отже, непереборним засобом захисту компанії від ворожого поглинання є комбінація ефективною ступінчатої ради директорів і «отруєної пігулки».

Українське законодавство створює сприятливі умови для агресорів і обмежує дії щодо захисту акціонерних товариств від ворожого поглинання, проте деякі з розглянутих методів захисту цілком можна застосувати у вітчизняних компаніях. Розглянутий спосіб захисту шляхом використання класичних «отруєних пігулок» у вигляді варантів в Україні поки що не застосовується, однак по своїй суті він близький до проведення додаткової емісії. Щоб її оперативно провести, потрібна наявність в Статуті положення про достатню кількість оголошених акцій. Рішення про розміщення паперів може прийняти рада директорів, якщо в статуті товариства за нею закріплено це право. Для класичної



«отруєної пігулки», крім самої додаткової емісії, потрібно ще й попередній (на початковому етапі) висновок «Угоди про захист прав акціонерів», у якому повинні бути застережені умови розміщення паперів у випадку початку ворожого поглинання. Крім того, відповідно до закону про акціонерні товариства, статут може обмежувати кількість акцій, що належать одному акціонеру, їх сумарну номінальну вартість, а також максимальне число голосів, надаваних одному акціонеру, що, в свою чергу, може полегшити збереження контролю в руках засновників товариства.

Однак багато методів захисту не доступні для наших підприємств, а в деяких випадках прямо суперечать українському законодавству про акціонерні товариства, яке, на жаль, поки що створює досить сприятливі умови для агресорів і значно обмежує дії щодо захисту компанії від ворожого поглинання.

По-перше, відповідно до закону «Про акціонерні товариства» «кожна звичайна акція надає акціонеру однакові права»[3]. Таким чином, український закон не дозволяє компанії випускати декілька класів звичайних акцій з різними правами голосування, що суперечить світовим нормам і тенденціям розвитку корпоративного законодавства. У США на початку 90-х років суди відкинули спробу деяких бірж і комісії з цінних паперів і бірж впровадити правило «одна акція - один голос». Зараз багато компаній, що проводять IPO, випускають декілька класів акцій з різними правами голосування, що гарантує контроль їхнім засновникам, причому кількість таких організацій збільшується. Законодавство Канади й більшості країн Європи (у тому числі Італії, Швеції, Франції) також дозволяє створювати декілька класів звичайних акцій.

По-друге, закон про акціонерні товариства говорить, що «члени ради директорів обираються на щорічних зборах акціонерів на період до наступних щорічних загальних зборів», якщо ж річні збори не проводяться у встановлений термін, то повноваження ради директорів припиняються (за винятком підготовки й проведення чергових річних зборів). Дана стаття перешкоджає створенню ради директорів, що складає з декількох класів, а американське законодавство, навпаки, робить виключення для цих рад директорів.

Таким чином, українське законодавство обмежує застосування двох найбільш сильнодіючих структурних засобів захисту компаній від ворожого поглинання: подвійних класів акцій і ступінчатої ради директорів.

SUMMARY

Investigational front-rank experience of corporations of the united states of America in relation to development of methods and methods of protecting from hostile absorption at the public placing of actions of additional emission, and also possibility of the use of foreign experience in relation to prevention of absorption in Ukraine, taking into account the requirements of modern legislation.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Лукашов А.В. IPO от I до O: Пособие для финансовых директоров и инвестиционных аналитиков / А. Лукашов, А. Могин. – 2-е изд, испр. и доп. – М.: Альпина Бизнес Бук, 2008. – 361 с. 2. Астахов П. Протидія рейдерським захопленням. - М.: ЭКСМО, 2007. - 240 с. 3. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17.09.2008 № 514-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2008. - N 50-51. - с.384.



ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 658.15

*Багацька К.В., к.е.н., доцент
Національний університет харчових технологій*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ І ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСАМИ

Розглянуто основні теоретичні підходи та етапи розвитку вартісно-орієнтованого підходу в управлінні фінансами, досліджено економічну сутність цього підходу та можливості його поширення в Україні

Ключові слова: ефективність діяльності, VBM менеджмент, VBM концепція, максимізація вартості, економічна додана вартість

ВСТУП

Проблема достовірної оцінки ефективності діяльності підприємства залишається актуальною протягом всього періоду розвитку ринкових відносин в Україні. Вдосконалення фінансових методів і інструментів, способів управління фінансовими відносинами вимагає адаптації традиційних підходів до оцінки ефективності діяльності суб'єктів підприємництва.

Як зазначають дослідники [1], в останні роки в зарубіжній економічній літературі часто зустрічається критика традиційних фінансових показників, джерелом визначення яких є система фінансового обліку і звітності. Перш за все, предметом критики є ретроспективний характер переважної більшості показників, що зменшує їхню цінність для прийняття ефективних управлінських рішень.

В зв'язку з цим особливу популярність наприкінці ХХ ст. набула концепція управління компаніями, яка дістала назву Value-based management (VBM). VBM визначають як підхід до управління компанією, згідно з яким головною метою управління є максимізація добробуту акціонерів в довгостроковій перспективі.

В Україні питання вартісного підходу в економіці і фінансах досліджували наступними авторами: В.Суторміна, О. Терещенко, А. Мендрул, Є. Мішенін, Р. Косодій, О.Мозенков, Л.Чернобай та ін. Ці дослідження створили підґрунтя для докладного вивчення теорії, методології і практики вартісного підходу. Але багато питань, пов'язаних з теоретичними аспектами і практичними методиками визначення показників системи VBM потребують подальших досліджень.

Впровадження вартісно-орієнтованого підходу в практику діяльності українських підприємств вимагає адаптації фінансових і економічних показників ефективності, розроблених відповідно до VBM підходу, до українських стандартів обліку і фінансової звітності.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є теоретичне обґрунтування концепції вартісно-орієнтованого менеджменту і дослідження можливостей його поширення в практиці українських підприємств.

Завдання дослідження полягає в з'ясуванні теоретичних підходів до розвитку VBM концепції, обґрунтування основних передумов до поширення вартісно-орієнтованого менеджменту в Україні та виявлення перспективних напрямків розвитку VBM концепції в управлінні фінансами.



РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Виникнення концепції VBM на початку 90-х років XX століття було зумовлене розвитком світових ринків капіталу, вдосконалення форм і методів залучення фінансових ресурсів, а також посилення конкурентної боротьби на всіх сегментах споживчих ринків, що потребувало підвищення уваги до ефективності використання фінансових ресурсів. Ці процеси в свою чергу спричинили появу нових орієнтирів в управлінні компаніями.

Так, в 60-х - 70-х роках XX ст. акцент робився на екстенсивному розвитку бізнесу шляхом посилення присутності компанії на ринку (через збільшення її ринкової частки). У 80-ті роки зусилля менеджерів були спрямовані на максимізацію прибутку. В цей період виникли нові концепції менеджменту і управлінського обліку, націлені на покращення показників прибутковості перш за все за рахунок стримування і скорочення витрат. В 90-х роках з появою VBM в якості цільової функції суб'єкта підприємництва виступає зростання його вартості. На початку XXI ст. настає новий етап розвитку VBM – холистичне (всєбічне) управління вартістю [2].

Перші спроби дослідження VBM вченими пострадянського простору призвели до виникнення суперечок в трактуванні цього терміну, зумовлені некоректним перекладом абревіатури VBM. Так, в літературі VBM часто трактують як „управління вартістю компаній”, що викривляє сутність цієї концепції, оскільки міняє місцями керуючий об'єкт з об'єктом, яким керують [3]. Економічний зміст концепції VBM полягає в тому, що об'єктом управління не є вартість компанії, а навпаки, оцінка вартості є основою для управління компанією. Тобто VBM має визначатися як підхід до управління компанією, згідно з яким головною метою підприємства є максимізація добробуту акціонерів і довгостроковій перспективі. При цьому завдання і цілі фірми, її стратегія, організаційна структура, бізнес-процеси, системи оцінки результатів діяльності і системи винагороди працівників визначаються з точки зору відповідності головній меті – максимізації добробуту акціонерів.

Основне завдання VBM - вибудувати систему управління, яка дозволяла б досягати поставленої мети - максимізації вартості компанії. В основу VBM покладено наступні положення. Для того, щоб досягти максимізації вартості, необхідно:

- по-перше, зрозуміти, які критерії ведуть до досягнення мети (чим необхідно управляти);
- по-друге, навчитися вимірювати і результат, і фактори, що спричиняють одержання цього результату;
- по-третє, "прищепити" менеджерам вартісне мислення - розуміння того, що всі дії повинні бути спрямовані на зростання вартості компанії;
- по-четверте, залучити всіх співробітників, а не тільки керівництво до досягнення загальної мети.

Теоретичним підґрунтям концепції VBM став один з напрямків неокласичної теорії фінансування – теорія агентських відносин, предметом дослідження якої є форми коопераційних зв'язків між окремими економічними суб'єктами, як прагнуть якомога краще реалізувати власні інтереси. Згідно з теорією агентських відносин, проблема полягає в тому, що досягаючи своїх цілей, одні групи інтересів вступають у протиріччя з іншими групами. Діючі економічні суб'єкти вважаються агентами (наприклад менеджерами), а суб'єкти, досягнення цілей яких безпосередньо залежить від вказаної діяльності – принципалами (наприклад, власниками). Головною метою неокласичної теорії є узгодження фінансових відносин між агентами і принципалами таким чином, щоб забезпечити баланс інтересів як принципала, так і агента.

Подальший розвиток теорії агентських відносин вилився у концепцію максимізації вартості (концепція SVK), викладену в працях Альфреда Раппапорта, згідно з якими діяльність менеджменту підприємства в цілому і фінансового менеджменту зокрема оцінюється за критерієм максимізації капіталу, який належить власникам.

Згідно концепції SVK, перед менеджментом підприємства постають наступні завдання:



- необхідність ведення конкуренції за власників корпоративних прав, тобто за потенційних капіталодавців, готових вкласти кошти у власний капітал підприємства (тобто виникає необхідність реалізації ефективної маркетингової політики на ринку капіталів);

- встановлення обов'язкового рівня мінімальних дивідендних виплат власникам корпоративних прав, які мають бути не меншими, ніж їх середній рівень на ринку капіталів. Це вимагає отримання і оприлюднення позитивних фінансових результатів та застосування відповідних моделей дивідендної політики [4].

В роботах Беннетта Стюарта також була здійснена спроба переосмислення основної ролі найманих менеджерів фірми, яка полягає у створенні і збільшенні вартості компанії в інтересах її власників. Визнання цієї мети означає необхідність перегляду корпоративних і стратегічних орієнтирів, а також інструментарію оцінки ефективності використання обмежених ресурсів, що знаходяться в розпорядженні компанії [2].

Крім цього, концепція VBM тісно пов'язана з кларксонівськими принципами, які регламентують відносини між найманим менеджментом компанії та власниками корпоративних прав в процесі прийняття рішень. Ці принципи були розроблені в ході чотирьох конференцій, що проводилися в 90-ті роки минулого століття дослідницьким центром Clarkson Centre for Business Ethics & Board Effectiveness.

Принцип 1. Менеджери повинні визнавати і активно відстежувати інтереси всіх законних зацікавлених сторін (стейкхолдерів) і точно враховувати ці інтереси в процесі прийняття рішень і у економічному житті компанії.

Принцип 2. Менеджери мають прислухатися і активно спілкуватися зі стейкхолдерами з приводу усіх питань, що стосуються інтересів останніх, вкладів, ризиків, пов'язаних з діяльністю компанії.

Принцип 3. Менеджери повинні приймати процеси і моделі поведінки, які зачіпають інтереси кожної групи стейкхолдерів.

Принцип 4. Менеджери мають визнавати взаємозалежність зусиль і винагороди всіх стейкхолдерів і прагнути чесного розподілу між ними благ і обов'язків, пов'язаних з корпоративною діяльністю, беручи до уваги всі ризики і слабкі місця.

Принцип 5. Менеджери повинні працювати у співробітництві з іншими організаціями, як приватними, так і громадськими, для мінімізації і компенсації ризиків і збитків, пов'язаних з корпоративною діяльністю.

Принцип 6. Менеджери повинні уникати діяльності, яка може загрожувати правам людини і викликати ризики, що були б неприйнятними для капіталодавців та інших стейкхолдерів.

Принцип 7. Менеджери мають визнавати наявність потенційного конфлікту між їх власною роллю і юридичною і моральною відповідальністю за інтереси інших стейкхолдерів. Вони повинні переводити цей конфлікт у формат активної комунікації, відповідної звітності, системи матеріального стимулювання і, у випадку необхідності, аналізу з боку третіх осіб [5].

Таким чином, можна зробити висновок, що об'єктивними причинами виникнення теорії менеджменту, зорієнтованого на зростання вартості, є наявність перманентного конфлікту інтересів між різними групами зацікавлених осіб, перш за все між тими, хто надає капітал у розпорядження (капіталодавцями) і тими, хто здійснює управління капіталом (менеджерами).

Отже, потреба у VBM виникає з тієї причини, що різні стейкхолдери (акціонери, співробітники, постачальники, клієнти) переслідують в бізнесі різні цілі. Найманий менеджмент, винагорода якого часто пов'язується з розміром річного прибутку, може бути зацікавленим в проектах, що дозволяють швидко заробити великі прибутки, хоча в середньостроковій і довгостроковій перспективі їх фінансова ефективність може виявитися сумнівною. А акціонер прагне володіти бізнесом, вартість якого з кожним



роком має тільки зростати.

Зазначимо, що корпоративні конфлікти є одним з центральних питань науки корпоративного управління. Принципи корпоративного управління в Україні були затверджені Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку України в грудні 2003 року після більш ніж річної роботи групи експертів, що розробляла цей документ. Принципи враховують світовий досвід і містять багато прогресивних і нових концепцій, що не прописані в законодавстві. Акціонерні товариства можуть закріпити добровільні рекомендації Принципів у своїх внутрішніх положеннях, надавши їм статусу обов'язкових. Таким чином на українських підприємствах вже створене підґрунтя не тільки для врегулювання складних корпоративних конфліктів, а і для впровадження управління, заснованого на зростанні вартості.

Необхідно додати, що вдосконалення правового поля також створює позитивні умови для поширення VBM. Так, прийняття в 2008 році Закону України „Про акціонерні товариства” дозволило врегулювати суттєві проблемні питання корпоративних взаємовідносин, що має сприяти вибору нових ефективних концепцій менеджменту.

Наступним аргументом на користь впровадження VBM є наявність значної невідповідності між вартістю активів підприємства, що відображається в балансі, і ринковою вартістю, тобто вартістю яку готові заплатити за підприємство потенційні власники. Збільшення розриву між вартістю в балансі і ринковою вартістю можна пояснити наступними ключовими факторами:

- використанням так званого „прихованого” самофінансування як джерела фінансування діяльності підприємства, тобто приховування прибутків з метою мінімізації оподаткування і надання у звітності недостовірної інформації, як стосовно фінансових результатів діяльності підприємства, так і стосовно майнового і фінансового стану;

- зростанням ролі нематеріальних активів (інтелектуального капіталу, репутації тощо). Також виникає необхідність врахування „тіньових” активів (гарні відносини з постачальниками, клієнтами, можливість використання ресурсів впливу тощо), які також можна оцінювати в якості еквівалентів капіталу.

Недосконалість методології справедливої оцінки активів (перш за все нематеріальних) і їх представлення у фінансовій звітності є головною причиною орієнтації компаній на вартісні моделі управління фінансами [6].

За даними зарубіжних консалтингових компаній [5], на підприємствах, які не практикують VBM, вартість акцій формує тільки 30-40% капіталу, в той час як до 50% ніяк не впливає на вартість компанії, а 20-25% - взагалі здійснює негативний вплив на вартість. Тобто таке підприємство як правило є недооціненим, а отже, акціонери мають втрачені можливості отримання додаткових прибутків. Натомість, компанії, що використовують VBM, приносять своїм акціонерам дохід, який на 3.1% перевищує середні показники по галузі. Це перевищення хоча і є незначним, але якщо мова йде про акції великого підприємства, то навіть десята частина відсотку може бути еквівалентом мільйонів доларів. Крім того, за статистикою, компанії, що використовують у практиці управління концепцію VBM, перевищують заплановані фінансові показники в середньому на 8.25% за рік.

Однак процес виявлення факторів вартості викликає певні складності. В останні десятиліття істотно розширився розрив між вартістю підприємств, зафіксованою в фінансовій звітності, та оцінкою цієї вартості з боку інвесторів. Дослідження американських компаній показало, що близько 40% ринкової вартості не знаходить відображення у звітності - інвестори платять не за поточні активи і не за прибуток поточних періодів, а за можливість створеної системи генерувати грошовий потік і прибуток у майбутньому. Цей же процес ми спостерігаємо сьогодні на українському ринку.

Таким чином, основою ринкової оцінки компаній стають не тільки матеріальні фактори, а й інтелектуальний капітал, породжений людськими знаннями. У сучасному світі саме знання й навички забезпечують відмінність однієї компанії від іншої тим, що



дають компанії можливість довгострокового розвитку й придбання довгострокових конкурентних переваг. У підсумку, саме вартість інтелектуального капіталу дозволяє власникам бізнесу продавати його за ціною, що значно перевищує вартість матеріальних ресурсів. Інтелектуальний капітал, втілений у самих працівниках компанії або в їхніх колективах, і являє собою сукупність знань, кваліфікації, новаторства кожного зі співробітників компанії, систему цінностей, культуру й філософію компанії, які не можуть бути скопійовані або відтворені в іншій організації. Це докорінно відрізняє сучасну ситуацію від існуючої в умовах індустріального суспільства.

Таким чином, при визначенні ключових факторів вартості необхідно враховувати не тільки традиційні параметри, такі як витрати, доходи, капітальні вкладення й т.д. Їх можна значно підсилити, включивши параметри, що впливають на інтелектуальний капітал, що забезпечує більшу частку вартості компанії.

Наслідком переходу до VBM є трансформація системи показників компанії, що застосовується для оцінки і аналізу результатів її діяльності. На думку вчених [7, с.18], відмінною рисою нової, „фінансової“, моделі управління, яка заміщує традиційну „бухгалтерську“ модель і відповідає завданням VBM, є використання не бухгалтерських принципів збирання і обробки інформації і аналізу, не статичних облікових трактувань ресурсів, що використовуються, а гнучке бачення подій, що відбуваються в світі, сценарійність мислення і методів аналізу, врахування альтернатив.

Фінансова модель управління передбачає визнання важливості обліку і аналізу впливу наступних ключових показників в процесі прийняття управлінських рішень:

- величина очікуваних грошових потоків, що будуть генеровані наявними і майбутніми активами компанії;
- часу виникнення цих потоків;
- рівня ризику, властивого інвестиціям даної компанії, що забезпечує створення цих потоків.

Особливу увагу необхідно приділити показникам, які будуть використовуватися для оцінки ефективності діяльності компанії. Зауважимо, що вибір певного показника серед групи існуючих показників, що застосовуються у вартісному підході, буде впливати як на стратегію управління фінансами підприємства, так і на систему фінансового менеджменту в цілому. Якщо в традиційних системах управління ключовими критеріями ефективності є показники рентабельності, то управління, засноване на зростанні вартості, оперує іншими моделями, що мають суттєві відмінності від традиційних показників рентабельності.

Так, у вартісно-орієнтованому управлінні можуть використовуватися наступні моделі:

- MVA (Market Value Added) – ринкова додана вартість. Визначається як різниця між ринковою вартістю фірми і вартістю інвестованого в неї капіталу;
- CVA (Cash Value Added) – додана вартість грошового потоку. Модель поєднує оцінку вартості компанії на ex ante основі з ex post оцінкою роботи менеджменту компанії. Логіка CVA базується на співвідношенні операційного грошового потоку компанії з інвестованими платежами, що являють собою аналог економічної амортизації інвестицій;
- MCVA (Modified Cash Value Added) – модифікована додана вартість грошового потоку. Модифікація полягає в зміні алгоритму розрахунку майбутнього грошового потоку шляхом модифікації врахування очікувань в даному показникові;
- SVA (Shareholder Value Added) – акціонерна додана вартість. Являє собою різницю між розрахунковою і балансовою вартістю акціонерного капіталу;
- EVA (Economic Value Added) – економічна додана вартість. Розраховується як різниця між прибутком від звичайної діяльності підприємства за мінусом податків і величиною платні за інвестований в підприємство капітал;



- CFROI (Cash Flow Return on Investments) – доходність інвестицій на основі грошового потоку. Визначається шляхом скоригованого на інфляцію грошового потоку від операційної діяльності до скоригованого на інфляцію розміру інвестицій.

Кожна модель за основу бере розрахунок певного показника, який виступає критерієм ефективності діяльності компанії. Вибір в якості цільового критерію управління тієї чи іншої моделі залежить значною мірою від специфіки бізнесу, капіталоемності виробництва, ситуації в галузі та інших чинників.

На нашу думку, для подальшого поширення вартісного підходу в управлінні, необхідно проведення системних досліджень всіх фінансових моделей концепції VBM і приведення їх у відповідність до українських реалій.

Крім того, суттєвого вдосконалення потребують і сучасні методи оцінки безпосередньо вартості підприємства, особливо ті, що засновані на доходному і ринковому підходах, та можливості їх застосування в українських умовах.

Впровадження VBM на українських підприємствах можливе двома шляхами:

- „шоковий”, який передбачає впровадження концепції VBM відразу у всій компанії одночасно;

- поступовий, який передбачає впровадження так званого „пілотного проекту” в одному з підрозділів, що дозволяє одержати необхідний досвід і переконати решту зацікавлених сторін на користь VBM.

Вважається, що приблизний термін переходу на VBM становить один рік. Ключовим моментом в процесі переходу до VBM є створення системи показників, яка дозволяє судити про зміни вартості компанії. Ці показники мають бути інтегровані в систему фінансової звітності, а також в систему фінансового планування і бюджетування.

Зауважимо, що впровадження VBM має певні обмеження, пов'язані з галузевими особливостями підприємств. Так, для капіталоемних виробничих галузей більше підходить модель CFROI. В сфері послуг, навпаки, більше уваги має приділятися ефективній оцінці інтелектуального капіталу.

Крім того, існує думка [6], що до впровадження VBM більше підготовленими є компанії, які перебувають у кризовому стані, новостворені підприємства, а також ті компанії, що вже використовують систему збалансованих показників або функціонально-вартісне управління.

Але існують вагомі аргументи проти концепції VBM. Так, практика впровадження VBM зарубіжним компаніями свідчить про зниження рівня мотивації у співробітників, соціальні і громадські організації також критикують VBM концепцію за недостатнє відображення соціальних ефектів в діяльності компаній, що впроваджують вартісно-орієнтоване управління. Крім того, існує думка, що в довгостроковій перспективі впровадження VBM сприяє уповільненню зростання компанії, оскільки вищий менеджмент буде набагато менше зацікавлений інвестувати в бізнес-проекти з високим рівнем ризику. До того ж, широкого розповсюдження набула думка, згідно з якою компанії, що працюють на пострадянському просторі, ще не готові до повноцінного впровадження концепції VBM за таких причин: недостатній розвиток фондового ринку; низький ступінь відкритості суб'єктів підприємництва, непередбачуваність багатьох умов (мінливе законодавство, нестабільна політична ситуація та значний вплив політичного фактору на економічну діяльність окремих суб'єктів).

ВИСНОВКИ

В процесі дослідження теоретичних підходів до концепції фінансового менеджменту, заснованого на максимізації вартості суб'єкта підприємництва, ми дійшли до висновку, що вартісно-орієнтований підхід – це сучасна система управління, критерієм ефективності якої є зростання вартості підприємства, що відповідає зростанню добробуту його власників. Впровадження VBM менеджменту на Україні вимагає перш за все створення відповідної методологічної і методичної бази, адаптації інформаційної системи забезпечення фінансового менеджменту, систематизації моделей VBM менеджменту та коригування показників ефективності відповідно до українських реалій.

**SUMMARY**

In the article the basic theoretical conceptions of Value based management are highlighted. The key factors of conducting VBM management in Ukraine are researched and determinated.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. К. Радченко. EVA-люция сбалансированной системы показателей // Корпоративный менеджмент. – 2008. – №4. – www.cfin.ru
2. Запорожский А.И. Управление стоимостью компании и стратегический анализ на основе модели MCVA // Корпоративные финансы. – 2007. - №1. – С.34-45
3. Волков Д.Л. Управление стоимостью компании: проблема выбора адекватной модели оценки // Вестник СПбГУ. – 2004. – Сер.8. – Вып. 4 (№32).
4. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання. – К.: КНЕУ, 2003. – 554 с.
5. Д. Каледонский. Value Based Management: ни отнять, ни прибавить // Генеральный директор. – 2007. - №5. – с.18-23
6. Д. Янгель. Модель EVA – ориентация на стоимость // Консультант. – 2005. - № 23. – С.20-28
7. Теплова Т.В. Корпоративные финансы в России: перспективы и реальность // Управление корпоративными финансами. – 2004. – №3. – с. 16-19
8. В.Р. Шевчук, Л.І. Чернобай. Концепція управління фінансами підприємства на базі економічної доданої вартості // Вісник національного університету „Львівська політехніка”. – 2007. - № 6. – с.41-49

УДК 336.717

*Карбівничий І. В., старший викладач кафедри фінансів і кредиту
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

**КРЕДИТНА ПОЛІТИКА ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ КОРПОРАТИВНОГО
УПРАВЛІННЯ БАНКУ**

Досліджено актуальні питання корпоративного управління кредитною діяльністю комерційного банку. Вивчено основні методи впливу корпоративного управління на окремі види діяльності банку. Досліджено принципи, на яких базується ефективна система корпоративного управління в сучасному конкурентоспроможному банку. Надано рекомендації щодо вдосконалення методів та засобів впливу корпоративного управління на кредитну політику комерційного банку.

Ключові слова: корпоративне управління, кредитна політика, кредитні ресурси.

ВСТУП

Банки є ключовим елементом будь-якої економіки. Вони надають фінансування комерційним підприємствам, базові фінансові послуги широкому сегменту населення та доступ до платіжних систем. Більше того, діяльність окремих банків передбачає доступ до кредитування та ліквідності в складних ринкових умовах. Значення банків в національній економіці підкреслено тим фактом, що банківський сектор майже в усьому світі є регульованим, і що банки мають доступ до системи державних гарантій. У банківському бізнесі приховано досить велику кількість внутрішніх ризиків, що можуть поставити під загрозу всю фінансову систему економіки:

- значні зобов'язання порівняно із власним капіталом, що робить банки вразливими до збитків;
- ймовірна невідповідність між строками виплати активів та зобов'язань;
- залежність від довіри вкладників та фінансових ринків для отримання необхідних коштів;
- загальна непрозорість банківської діяльності.

Саме тому наявність у банках сильного корпоративного управління є критично важливою. Корпоративне управління спрямоване на захист інтересів вкладників та зведення до мінімуму асиметричності інформованості між органами управління банку, його власниками та клієнтами. Цих цілей, як правило, можливо досягти за допомогою



схем страхування вкладів, вимог щодо адекватності капіталу, вимог до розкриття інформації (щодо продуктів, послуг та фінансової звітності), систем внутрішнього контролю та нагляду в оптимальному обсязі.

Корпоративне управління постійно знаходиться в центрі уваги досліджень, які проводяться в банківській системі. Дана тема знайшла відображення у працях наступних вітчизняних авторів: Сало І.В., Майорова Т.В., Тарнай Є., Воцилко М., Савчук С., Коршикова Т. та ін. Розвиток банківської системи України вимагає постійного вдосконалення корпоративного управління, особливо кредитною діяльністю банку.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета статті полягає у встановленні особливостей корпоративного управління кредитної діяльності банку. Основними завданнями дослідження є:

- вивчення основних методів впливу корпоративного управління на окремі види діяльності банку;
- дослідження принципів, на яких базується ефективна система корпоративного управління в сучасному конкурентоспроможному банку;
- надання рекомендацій щодо вдосконалення методів та засобів впливу корпоративного управління на кредитну політику комерційного банку.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Безпека та надійність банківської системи не може спиратись лише на регулюючі установи. Крім своїх макроекономічних функцій, регулювання та доступу до системи державних гарантій, банки відрізняються від інших господарюючих суб'єктів з точки зору відносин із зацікавленими сторонами (крім акціонерів), а саме: з вкладниками та іншими кредиторами. Саме тому Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) використовує ширше визначення корпоративного управління для банків, розглядаючи його як «відносини між органами управління банку, його акціонерами та іншими зацікавленими сторонами. Корпоративне управління також задає схему визначення цілей компанії та визначає способи їх досягнення та моніторингу діяльності». В основних принципах Базельського Комітету з банківського нагляду ставиться особливий наголос на правильних внутрішніх механізмах контролю як на способах сприяння якісному корпоративному управлінню в банках.

Отже, корпоративне управління в банківському секторі включає способи, якими державні установи, Спостережні ради банків та вище керівництво банків регулюють діяльність і впливають на те, як банки:

- формують корпоративні цілі для забезпечення стійких економічних прибутків своїм власникам;
- проводять щоденні операції;
- захищають інтереси вкладників;
- враховують інтереси інших визначених зацікавлених сторін;
- спрямовують корпоративну діяльність, щоб виправдати очікування щодо надійності та відповідності чинному законодавству, що регулює банківську діяльність.

Створюючи ефективну систему корпоративного управління, банки стикаються з необхідністю вирішувати безліч специфічних питань на додаток до тих, з якими мають справу звичайні акціонерні товариства, що діють в реальному секторі економіки.

По-перше, фундаментальний взаємозв'язок власників та менеджерів в банківському бізнесі є набагато складнішим, ніж в промисловості або торгівлі. Це пояснюється серйозністю інформаційних асиметрій (нерівномірністю розподілу інформації між різними учасниками ринкових відносин) внаслідок жорсткого регулювання з боку наглядових органів, великої питомої ваги державного капіталу в банківських системах багатьох країн, інституту банківської таємниці.

По-друге, для виконання функцій фінансового посередництва банкам достатньо доволі низької, в порівнянні з нефінансовими компаніями, частки власних коштів в



пасивах. Подовжене кредитне плече фінансового важеля зумовлює підвищену ризикованість банківських пасивів, помітну розбіжність між тимчасовими структурами пасивів і активів і, що дуже важливо, критичну залежність банків від довіри безлічі вкладників. Схильність банківського бізнесу до ризику посилюється наявністю в більшості країн обов'язкового страхування депозитів. Так званий, моральний ризик пов'язаний з тим, що зусилля по пом'якшенню наслідків небезпечних дій можуть підвищити вірогідність здійснення подібних дій.

Така своєрідність породжує ряд проблем. Одна з них – це визначення важливого фідуціарного обов'язку членів рад директорів (РД) – обов'язку проявляти дбайливість (duty of care). Так, американські фахівці з корпоративного управління в банках Джонатан Мейсі (Jonathan Macey) і Морін О'хара (Maureen O'Hara) вважають, що членам РД банків слід однаково піклуватися як про інтереси акціонерів, так і про інтереси кредиторів, тобто у директорів банків даний обов'язок повинен бути ширшим, ніж у директорів нефінансових компаній.

Інша проблема пов'язана з тим, що на перший план в банківському бізнесі виходить управління ризиками: воно стає найважливішим елементом системи внутрішнього контролю в банках. Як відомо, комітет Базеля з банківського нагляду виділяє 12 категорій банківського ризику: системний, стратегічний, кредитний, крайній, ринковий, процентний, ризик ліквідності, валютний, операційний, правовий, репутація, ризик дотримання.

Неефективне управління ризиками знаходить віддзеркалення в їх підвищеній концентрації з розрахунку на одного позичальника, надмірному кредитуванні афільованих і пов'язаних осіб, недалекоглядній кредитній політиці, недостатньому контролю над діяльністю ключових співробітників тощо. Вказані явища зустрічаються в будь-яких країнах, у тому числі і у високорозвинутих: банківські кризи в США (середина 1980-х рр.) і в Японії (1990-і рр.), видачі кредитів, що відбулися в результаті незадовільної політики, а також крах британського банку Barings (1995 р.) через дії трейдера по цінних паперах Ніка Лісона (Nick Leeson). Вельми характерні вони і для країн з економікою, що розвивається. Наприклад, в другій половині 1990-х рр. в Мексиці 20% банківських позик надавалися афільованим і пов'язаним особам по ставках більш ніж на чотири процентні пункти нижче ринкових, при цьому вірогідність їх неповернення була на третину вище, ніж відповідний показник по решті позик. У той же період індонезійські банки виділяли для «внутрішнього кредитування» (позик, що надаються співробітникам, менеджерам і директорам) кошти, що перевищували їх акціонерний капітал більш ніж в два рази. До початку 2002 р. об'єм прострочених кредитів в Китаї склав за офіційною оцінкою 343 млрд дол., а за неофіційними оцінками – від 480 до 604 млрд дол. Частка таких позик у валовому внутрішньому продукті країни досягла 44-55%, дуже великою вона є і в інших азіатських країнах, наприклад в Малайзії (36- 48%) і Таїланді (36-41%). Серед розвинених країн найбільш високий даний показник є в Японії (25-26%).

Складність ситуації з управлінням ризиками в банках країн, що розвиваються, пояснюється перш за все низьким рівнем корпоративного управління: серйозними конфліктами інтересів та їх неефективним вирішенням в рамках нерозвиненої правової системи, неадекватним відношенням рад директорів до проблеми управління ризиками в рамках системи внутрішнього контролю (поверхневим розумінням суті питання і слабким наглядом за роботою менеджерів, що забезпечують функціонування відповідних служб), недоліками в розкритті інформації, нечисленністю національних компаній, здатних провести кваліфікований і незалежний зовнішній аудит. Іншими словами, ефективне управління банківськими ризиками і належне корпоративне управління в банках – дві сторони однієї медалі.

Тісний взаємозв'язок цих сторін проявляється і у впливі якості корпоративного



управління в банку на оцінку ризику, що привласнюється банку потенційними інвесторами. З погляду останніх, неефективне корпоративне управління в банку означає посилення властивих йому ризиків (кредитного, операційного та репутації) і тому призводить до зниження вартості його цінних паперів. Адже при оцінці платоспроможності підприємства, що прагне отримати позику, необхідно враховувати не тільки фінансові показники претендента, але й рівень його корпоративного управління. Якщо ж банк не в змозі забезпечити дотримання належних принципів в рамках своєї організації, він не зможе правильно визначити і вірогідність того, що через порушення цих принципів позичальником виданий йому кредит виявиться недіючим. Отже, кредитний ризик збільшується. Зростання операційного ризику в банку із слабким корпоративним управлінням пов'язане з відсутністю або незадовільним функціонуванням системи внутрішнього контролю, комітету ради директорів з аудиту, служби внутрішнього аудиту. Крім того, репутація фінансової установи сильно залежить від репутації тих осіб, які користуються його послугами. Щоб не мати справи з компаніями, що мають скандальну репутацію, банк повинен приділяти значну увагу стану корпоративного управління у своїх контрагентів. Звичайно, не можна чекати подібного відношення від банку, який не вважає необхідним покращувати власну систему корпоративного управління, тому інвестор підвищує оцінку ризику репутації.

Згідно із документами комітету Базеля, ефективна система корпоративного управління в сучасному конкурентоспроможному банку базується на певних принципах, суть яких полягає в наявності:

- цінностей корпоративної культури, зафіксованих в кодексі корпоративної поведінки та інших стандартах ділової етики, а також системи, що забезпечує виконання цих цінностей на практиці;

- ясно сформульованій стратегії розвитку, відповідно до якої оцінюються результати роботи всього банку та окремих осіб;

- чіткого розподілу прав (зокрема певній ієрархії прав у сфері ухвалення рішень) і обов'язків;

- ефективного механізму взаємодії та співпраці між радою директорів, топ-менеджментом і аудиторами;

- надійної системи внутрішнього контролю (включаючи оцінку ефективності даної системи, що проводиться службою внутрішнього аудиту і зовнішнім аудитором) і служби управління ризиками (що діє незалежно від

- бізнес-одиниць), а також інших елементів системи «стримувань і противаг» (checks and balances);

- постійного моніторингу ризиків в певних сферах банківського бізнесу, що характеризуються високою вірогідністю виникнення конфліктів інтересів (ці сфери охоплюють, по-перше, взаємодію банку з позичальниками – афільованими та пов'язаними особами, крупними акціонерами і менеджерами вищої ланки, і, по-друге, діяльність осіб, що здійснюють крупні операції, наприклад операції провідних трейдерів банку на фондовому ринку);

- сукупності фінансових і кар'єрних стимулів, що створюють умови для належної роботи менеджерів та інших співробітників;

- системи інформаційних потоків, що забезпечує внутрішні потреби організації і необхідний для зовнішніх контрагентів рівень прозорості банку.

Для банківського бізнесу надзвичайно важливо, щоб структурні елементи корпоративного управління функціонували на основі принципу «стримувань і противаг» (checks and balances). Система взаємообмежень включає в себе контроль на чотирьох рівнях:

- 1) рада директорів;

- 2) спеціально уповноважені особи, що не мають відношення до керівництва щоденними операціями;

- 3) підрозділи, що несуть пряму відповідальність за різні сфери діяльності банку;



4) служби управління ризиками та внутрішнього аудиту, що функціонують незалежно від бізнес-напрямків і бізнес-одиниць банку.

Як вказує Базельський комітет з банківського нагляду, в рамках РД слід організувати як мінімум чотири комітети: з аудиту, винагород, призначень, управління ризиками.

Розглянемо, яким чином реалізується дане правило в провідних банках США та Європейського союзу. Комітети РД з аудиту організовані у всіх банках – як в американських, так і в європейських. Ситуація з іншими комітетами неоднакова: банки США частіше створюють комітети з винагород і призначень, а банки Євросоюзу – комітети з управління ризиками. Звичайно, відсутність того чи іншого спеціального комітету не означає відсутності діяльності у відповідних сферах: в цьому випадку певні обов'язки покладаються на інші комітети РД. Так, підбір кандидатів на посади членів РД і менеджерів вищої ланки може здійснюватися комітетом з корпоративного управління. У банках Євросоюзу часто замість окремих комітетів з винагород і призначень створений один комітет, який займається обома зазначеними питаннями. Що стосується управління ризиками, то за відсутності спеціального комітету за цей напрям відповідає, як правило, або комітет з аудиту, або об'єднаний комітет з аудиту та управління ризиками. В інших випадках це завдання виконують інші комітети (з фінансів, технологій, якості активів).

В Україні ситуація із комітетами РД є зовсім іншою. Згідно із результатами дослідження практики корпоративного управління в українських банках, проведеного Міжнародною фінансовою корпорацією (International Finance Corporation, World Bank Group) у липні-вересні 2007 р., комітети ради директорів з аудиту, винагород, призначень та управління ризиками організовані у 8, 6, 4 і 2% банків відповідно. Жоден з десяти найбільших за розміром активів банків не призводить у своєму річному звіті відомостей про комітети РД.

Відповідно до правил включення акцій до котирувальних списків Нью-Йоркської фондової біржі, більшість членів РД повинні бути незалежними директорами, а комітети РД з аудиту, призначень і винагород повинні складатися виключно з незалежних директорів. Британський Об'єднаний кодекс корпоративного управління, що є додатком до правил листингу Лондонської фондової біржі, вимагає наявності в складі РД як мінімум половини незалежних директорів, не враховуючи голови РД, та формування комітетів з аудиту і винагород тільки з незалежних директорів, тоді як для комітету по призначеннях діє пом'якшене правило, згідно з яким більшість членів цього комітету мають бути незалежними директорами. Всі провідні американські та європейські банки і нефінансові компанії вже виконують зазначені приписи, оскільки їх акції котируються на цих біржах.

Відповідно до приписів Базельського комітету та рекомендацій Глобального форуму з корпоративного управління банки повинні приділяти особливу увагу процесу взаємодії РД з внутрішніми та зовнішніми аудиторами. Відносини між ними необхідно будувати на базі визнання усіма директорами вкрай важливою ролі аудиту в системі корпоративного управління. Рада директорів зобов'язана використовувати дані, надані внутрішніми і зовнішніми аудитором, для перевірки інформації, отриманої від топ-менеджерів. Співпраця РД з аудитором здійснюється передусім через комітет РД з аудиту. З метою забезпечення незалежності структур, що діють в сфері аудиту, потрібно дотримуватися наступних правил:

- головою комітету РД з аудиту не слід призначати голову РД;
- голова служби внутрішнього аудиту повинен звітувати перед комітетом РД з аудиту;
- призначення або звільнення співробітників служби внутрішнього аудиту повинні затверджуватися в комітеті РД з аудиту;
- комітет РД з аудиту повинен мати прямий доступ до керівника групи співробітників фірми, що здійснює зовнішній аудит;
- якщо банк користується не тільки аудиторськими, а й консультативними



послугами фірми, яка здійснює зовнішній аудит, то консультації повинні бути додатковим, а не основним напрямком ділових взаємовідносин.

Завершуючи розгляд міжнародних принципів ефективного корпоративного управління в банках, вкажемо на зазначені в документах Базельського комітету основні вимоги до групи виконавчих посадових осіб вищої ланки, системі винагороди і заохочення топ-менеджерів та ключових співробітників, системі забезпечення інформаційної прозорості.

Група виконавчих посадових осіб вищої ланки може бути організована по-різному: у дворівневій системі корпоративного управління створюється спеціальний орган – правління, а в однорівневої – виконавчий комітет РД. В українських банках діє дворівнева система, причому кандидатури членів правління підлягають погодженню з НБУ. У зазначену групу входять генеральний директор, топ-менеджер з фінансів (фінансовий директор), керівники основних підрозділів і голова служби внутрішнього аудиту. Менеджери вищої ланки повинні контролювати (але не виконувати) роботу інших менеджерів, відповідальних за окремі бізнес-одиниці і бізнес-напрямки. Топ-менеджери зобов'язані приймати ключові рішення тільки відповідно до принципу «чотирих очей», тобто ні в якому разі не одноосібно.

Система винагороди і заохочення топ-менеджерів та ключових співробітників повинна відповідати цінностям корпоративної культури, що склалася в банку, а також його цілям, стратегії та створеному в ньому системі контролю (умовам, в яких функціонує система внутрішнього контролю). Фінансові та кар'єрні стимули слід орієнтувати на підтримку необхідного балансу між виконанням довго- та короткострокових завдань і на недопущення надмірно ризикованих операцій.

Інформаційна прозорість у сфері корпоративного управління є необхідною для реалізації принципу підзвітності РД і топ-менеджерів акціонерам банку. Базельський комітет вказує, що банки повинні розкривати відомості про раду директорів (чисельність і склад РД, комітети РД та їх склад, кваліфікація директорів); менеджерів вищої ланки (обов'язки, підзвітність, кваліфікація, досвід); організаційну структуру банку (функціональні та операційні підрозділи, бізнес-одиниці); систему матеріального стимулювання членів РД і топ-менеджерів (політика в сфері винагород, відомості про премії, пільги та опціони на придбання акцій); сутності і розмірах угод з афілійованими та пов'язаними фізичними та юридичними особами.

ВИСНОВКИ

Отже, для вітчизняним банкам, які прагнуть зміцнити свою конкурентоспроможність поряд із західними фінансово-кредитними установами, необхідно, з одного боку, підвищити рівень свого корпоративного управління, і, з іншого боку, налагодити відбір надійних контрагентів, практика корпоративного управління яких здатна забезпечити ефективне використання кредитів і коштів від емісії цінних паперів. Одночасно підприємства реального сектора економіки, які вважають поліпшення корпоративного управління серйозним чинником підвищення своєї капіталізації, чекають від своїх фінансових партнерів настільки ж серйозного ставлення до цього важливого питання.

SUMMARY

Investigational pressing questions of corporate management of commercial bank credit activity. The basic methods of influence of corporate management are studied on the separate types of activity of bank. Investigational principles which the effective system of corporate management is based on in a modern competitive bank. Recommendations are given in relation to perfection of methods and facilities of influence of corporate management on the credit policy of commercial bank.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Воцилко М. Основи управління ризиками у банківській справі. // Вісник Національного банку України. – 2001. - №12. – с.51-52.
2. Коршикова Т. Контроль та управління ризиками в кредитній діяльності банків. // Вісник Національного банку України. – 2003. - №1. – с.24-25.
3. Тарнай Є. Професійне управління кредитною діяльністю – гарантія успішного функціонування банку. //



Вісник Національного банку України.–2004.–№6.–с.30-33. 4. Савчук С. Система управління кредитними ризиками у багатофілійному банку. // Вісник Національного банку України. – 2001. – №2. – С.44-49.

УДК 336.221

Жуковська Я.М.

аспірант Національного університету ДПС України

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

Представлено аналіз проблем діючої системи оподаткування страхового ринку, а також можливих шляхів її подолання. Визначено низку невирішених проблем в регулюванні страхового ринку та можливостей виведення за межі податкової системи коштів з використанням схем за участю страхових компаній.

Ключові слова: страхова компанія, податкова система, податок, фінансові інститути, нерезиденти.

ВСТУП

Послідовне зростання економіки нашої об'єктивно зумовлює зростання потреби у страховому захисті усіх суб'єктів ринку. Саме наявність такої потреби та реальна можливість її задоволення характеризують ступінь розвитку економіки тієї чи іншої країни, дають уявлення про рівень захищеності її юридичних і фізичних осіб. Реформування усієї системи економічних відносин, соціальні перетворення та трансформаційні зрушення, що відбуваються в Україні, надають особливої ваги розв'язанню проблеми страхового захисту, спонукають до пошуку дійових механізмів акумуляції ресурсів страховиків і страхувальників та їх ефективного використання для усунення негативних наслідків страхових подій.

Досконала система страхового захисту є підґрунтям забезпечення більш високого рівня стабільності народногосподарського відтворювального процесу, досягненням соціальної злагоди, гарантом високого рівня життя населення. Створення дієвої системи захисту інтересів громадян, підприємців, держави, підтримання соціальної стабільності суспільства неможливе без ефективного функціонування ринку страхових послуг.

В літературі питання формування фінансових інститутів характеризується як неодмінна складова формування цивілізованої держави. Фінансові інститути не функціонують відокремлено, а співпрацюють і взаємопроникають, з'являються так звані «фінансові супермаркети» - компанії, що пропонують у межах єдиної організації широкий спектр фінансових послуг: банківських, страхових, консультаційних тощо. Альфред Маршал вказав на важливу роль фінансових інститутів у стимулюванні заощаджень та нагромадженні багатства. Він вважав, що люди заощаджують в основному для своїх сімей, а не для себе. Так, після завершення роботи вони живуть на доходи від заощаджень, а нагромаджене багатство залишають на користь своєї сім'ї. Лише в одній Англії заощаджується 20 млн. фунтів стерлінгів щороку у формі страхових полісів, які можуть бути реалізовані тільки після смерті тих осіб, які їх накопичили [1].

Перед Україною стоїть завдання формування ефективного страхового та фінансового сектору взагалі.

Розвиток страхового ринку в Україні умовно поділяють на два періоди:

1. 1991-1996 роки – період створення базових законодавчих актів. Перших два роки страховий ринок в Україні функціонував на базі нормативних документів, що регламентували діяльність господарських товариств, не враховуючи особливостей страхового бізнесу, а також був відсутній контролюючий орган за діяльністю страхових організацій. Це призвело до того, що страхування стало сферою застосування зусиль



шахраїв та аферистів. Тільки 10 травня 1993 року Кабінет Міністрів України видав Декрет «Про страхування», а в липні 1993 року – Постанову «Про ліцензування страхової діяльності» [2].

Даний період характеризувався зростанням кількості страхових компаній на ринку. Так, на початок 1996 року зареєстровано близько 700 страхових організацій [3].

2. 1996-2002 роки – другий період, започаткований прийняттям 7 березня 1996 року Закону України «Про страхування». Також було розроблено та прийнято близько 20 постанов Уряду, 11 інструкцій та нормативних актів. Після прийняття закону ситуація на ринку страхових послуг відчутно змінилася: чисельність страхових організацій зменшилась утричі і склала 241, при цьому обсяг отриманих страхових премій зріс на 30% [4]. Дану ситуацію можна пояснити виходом із страхового ринку дрібних компаній через збільшення законодавчо встановленого розміру статутного фонду.

Становлення і розвиток системи оподаткування з часу прийняття Закону України «Про страхування» свідчить про недоліки в податковій політиці держави щодо суб'єктів господарювання, зокрема й таких, що працюють на страховому ринку.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Сьогодні на ринку фінансових послуг працює близько 470 страхових компаній. Основним оцінним показником їхньої діяльності є прибуток, що свідчить про фінансову стабільність установи. І чим більший прибуток, тим більш значущою є роль фінансових установ як платників податків. Незважаючи на наведене, залишається низка невирішених проблем у регулюванні страхового ринку, а саме:

1. Недостатній розвиток нормативно-правової бази, на основі якої повинна встановлюватись відповідальність за правопорушення на страховому ринку, а також неузгодженість вже прийнятих нормативно-правових актів.
2. Недостатня узгодженість дій державних органів між собою.
3. Відсутність прозорого законодавства та якісної системи обліку, звітності, розкриття інформації та нагляду за діяльністю страховиків.

Існуючі на сьогодні широкі можливості для виведення за межі вітчизняної економіки масштабних коштів з використанням схем за участю страхових компаній, спричинили активну дискусію навколо проблем оподаткування страхових послуг.

Виходячи з вказаного, метою дослідження є встановлення особливостей оподаткування страхових компаній в Україні.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

У діючому законодавстві можна виділити два найпроблемніших елементи, що відкривають безпосередні можливості для ухилення від сплати податків і відтак потребують вирішення. По-перше, це норма, яка дозволяє страховим компаніям списувати обсяги перестрахових виплат (а отже, виводити фінансові ресурси за межі податкової системи України), а по-друге – ставки податку і база, до якої вона застосовується.

Висвітлення проблем оподаткування страхових компаній знайшло своє відображення у працях таких науковців, як С.С. Осадець, О.Д. Вовчак, О.О. Гаманкова, В.Д. Бігдаш, О.М. Залетов, Т.А. Ротова, А.С. Руденко.

На сьогодні страховий ринок України перебуває у пільгових умовах оподаткування. Система оподаткування страхової компанії значно відрізняється від системи, прийнятої для типового господарського товариства, що вказує на її особливий статус.

Чинне законодавство передбачає оподаткування прибутку підприємств за ставкою 25 відсотків, а доходи від страхової діяльності (суми страхових платежів, страхових внесків, страхових премій, одержані (нараховані) за договорами страхування і перестраховування (крім довгострокового страхування життя та пенсійного страхування), зменшені на суми страхових платежів, нарахованих за договорами перестраховування з резидентами, оподатковуються за ставкою 3%. Всі інші доходи, не пов'язані зі страховою



діяльністю, оподатковуються на загальних підставках за ставкою 25% [5].

Для кожного страховика окремо існує єдина можливість зменшити об'єкт оподаткування — шляхом передачі ризиків у перестраховання. Проте таке перетікання грошових потоків не має впливати на податкову віддачу загалом по страховому сектору, яка, здавалося б, не повинна бути меншою за 3% (індивідуальна для страховиків ставка податку на валовий дохід). У нас же виходить майже вдвічі менше.

Причина такого явища полягає в існуванні так званих «податкових ям». Їхню роль виконують спеціально створювані, за аналогією зі схемами розкрадання ПДВ, страхові компанії, в яких і близько немає мети займатися класичною страховою діяльністю. Виконавши свою місію з реалізації тінювних схем, такі компанії потім миттєво банкрутують. При цьому бюджет недоотримує величезні доходи з-під оподаткування виводять мільярди грошові потоки [6].

Такі структури так чи інакше виникатимуть, поки на їхні послуги буде попит, а в законодавстві існують певні лазівки. Усунути ці лазівки можна двома способами: перевівши страхові компанії на загальну систему оподаткування або в межах існуючої системи усунувши можливість зменшення об'єкта оподаткування на перестраховання.

Оподатковуваний прибуток від страхової діяльності, що розраховується як сума страхових внесків, одержаних (нарахованих) страховиками-резидентами за договорами страхування і перестраховання ризиків, зменшених на суму страхових внесків, сплачених страховиком за договорами перестраховання з резидентом, оподатковується за ставкою 3%.

При цьому прибуток, отриманий внаслідок виконання договорів з довгострокового страхування життя та пенсійного страхування в межах недержавного пенсійного страхування у разі виконання вимог до таких договорів, визначених Законом України від 28.12.94 р. № 334/94-ВР «Про оподаткування прибутку підприємств», оподатковується за нульовою ставкою.

Інші доходи, одержувані страховими перестраховими організаціями від діяльності, не пов'язаної зі страхуванням, оподатковуються на загальних підставах за ставкою 25% [5].

Крім того, страховики (інші резиденти), які здійснюють виплати в межах договорів страхування або перестраховання ризиків (у тому числі й страхування життя) на користь нерезидентів, зобов'язані оподатковувати суми такого страхування або перестраховання таким чином:

- при укладанні договорів страхування або перестраховання ризику безпосередньо зі страховиками та перестраховиками-нерезидентами, рейтинг фінансової надійності (стійкості) яких відповідає вимогам, установленим спеціально уповноваженим органом виконавчої влади у сфері регулювання ринків фінансових послуг (у тому числі через або за посередництва перестрахових брокерів, які в порядку, визначеному таким уповноваженим органом, підтверджують, що перестраховання здійснено у перестраховика, рейтинг фінансової надійності (стійкості) якого відповідає вимогам, установленим зазначеним уповноваженим органом), а також при укладанні договорів перестраховання з обов'язкового страхування цивільної відповідальності оператора ядерної установки за шкоду, яка може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту, — за нульовою ставкою;
- в інших випадках — за ставкою 12% від суми таких виплат за власний рахунок у момент здійснення перерахування таких виплат [5].

Існування різних підходів до оподаткування реального сектора економіки та вищезазначених видів страхової діяльності призводить до стимулювання переведення доходів із секторів з вищим податковим навантаженням у сектор страхування, де воно значно нижче. Такий стан справ викликав занепокоєння як державних податкових органів, так і уряду. Адже саме різний рівень оподаткування є передумовою для



запровадження фінансових схем за участі страхових організацій з метою мінімізації податків.

Переведення страховиків на загальну систему оподаткування податком на прибуток передбачено указами Президента України від 10.04.2006 р. № 300/2006 “Про план першочергових заходів у сфері інвестиційної діяльності”, від 28.10.2005 р. № 1648/2005 “Про заходи щодо утвердження гарантій та підвищення ефективності захисту права власності в Україні” та від 24.11.2005 р. № 1648/2005 “Про рішення Ради національної безпеки і оборони України, а від 29 червня 2005 року “Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні”.

Із метою реалізації поставлених зазначеними указами Президента України завдань, при Державній комісії з регулювання ринку фінансових послуг України було створено робочу групу для підготовки відповідного проекту закону за участі податківців, підрозділів адміністрування та податкового аудиту. Крім того, в роботі робочої групи брали участь фахівці Мінфіну України, Мінекономіки України та Мін'юсту України, а також Ліги страхових організацій України.

Головним завданням робочої групи було запровадження оподаткування страхових компаній на загальних підставах за ставкою 25% від прибутку, отриманого страховиками від страхової діяльності (крім довгострокового страхування життя), що дасть змогу встановити єдиний підхід до оподаткування прибутку страховиків та інших суб'єктів господарювання, забезпечить розвиток класичного страхування та поступове вирішення проблеми припинення використання страхових організацій для оптимізації податків підприємствами-страхувальниками, а також відповідатиме міжнародній практиці.

Підготовлений робочою групою законопроект було передано на опрацювання робочій групі з розробки Податкового кодексу України при Мінфіні України та прийнято рішення про взяття його за основу під час підготовки статті “Оподаткування страхових компаній” розділу “Податок на прибуток” проекту Податкового кодексу України.

Законом України «Про систему оподаткування» визначено такі важливі принципи її побудови: обов'язковість, рівнозначність і пропорційність, рівність, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації, соціальна справедливість, стабільність, економічна обґрунтованість, рівномірність сплати, компетентність, єдиний підхід, доступність [7].

Однак не всі з перелічених принципів достатньо реалізуються при здійсненні податкової політики, у законодавчих актах щодо окремих податків у сфері страхування. Аналіз системи оподаткування страхового бізнесу в Україні, її становлення і розвитку дає змогу зробити висновки про серйозні проблеми, що їй притаманні.

По-перше, це нестабільність податкової системи. Часті зміни у законодавчих актах щодо окремих податків негативно впливають на розвиток страхового ринку.

По-друге, основним є фіскальне спрямування податкової системи, недостатнє виявлення регулюючої функції основних податків.

По-третє, системи в цілому надто громіздка, розрахунки окремих податків не виправдано ускладнено [8].

Методика оподаткування страхової діяльності страхової компанії, яка здійснює будь-яке страхування істотно відрізняється від методики оподаткування страхової діяльності страхової компанії, яка здійснює страхування життя.

Важливо, що система бухгалтерського і податкового обліку страхової компанії має істотні відмінності щодо обліку доходів і витрат, що призводить до різних результатів діяльності за даними бухгалтерського і податкового обліку. Цілком реальною є ситуація, коли за результатами податкового обліку страхова компанія має прибуток, а за результатами бухгалтерського обліку є збитковою.

Слід також зазначити, що останнім часом спостерігається тенденція до прийняття вітчизняними страховими компаніями у страхування ризиків нерезидентів, у зв'язку з чим можливі виплати страхових відшкодувань страхувальникам-нерезидентам, які не є доходом з джерелом походження з України і не підлягають оподаткуванню податком на



доходи (прибуток) нерезидентів. За умови відсутності нормативно-правового регулювання процедури підтвердження настання страхових випадків за межами України, страхові виплати можуть використовуватись як механізм витоку капіталів з України.

Крім доходів від страхової діяльності страховики можуть одержувати доходи з інших джерел: відсотки за депозитними рахунками, від реалізації основних фондів і нематеріальних активів, від реалізації цінних паперів, від операцій з борговими вимогами.

Відповідно до ст. 31 Закону України «Про страхування», з метою забезпечення майбутніх виплат страхових сум і страхового відшкодування страховик створює страхові резерви. Створення страхових резервів, достатніх для майбутніх виплат страхових сум і страхового відшкодування, згідно зі ст. 30 того ж Закону є однією з умов забезпечення платоспроможності страховика. Відповідно до ст. 1 вказаного Закону страхові резерви страхова компанія формує за рахунок коштів, що надходять від страхувальників у вигляді страхових платежів і доходів від розміщення цих коштів. Суми страхових платежів (страхових внесків, страхових премій) згідно пп. 7.2.2. п. 7.2 ст. 7 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» включаються до валового доходу від страхової діяльності й обкладаються податком за ставкою 3%. Доходи від розміщення коштів страхових резервів є доходами, отриманими з інших джерел. Ці доходи оподатковуються в загальному порядку. Тобто об'єктом оподаткування є прибуток, який розраховується зменшенням валового доходу звітного періоду від зазначених операцій на суму валових витрат і амортизаційних відрахувань при їх здійсненні.

При цьому до складу валових витрат, пов'язаних з отриманням доходів з інших джерел, не включаються витрати страхової компанії, які мають місце при здійсненні операцій з основної діяльності (страхування і перестрахування). Тобто потрібно вести окремий від основної діяльності облік і належно оподатковувати доходи, що надходять з інших джерел. При оподаткуванні прибутку страхових компаній від іншої діяльності застосовується ставка 25% [5].

Основна причина використання специфічного податкового режиму для страхової діяльності полягає в тому, що коректне визначення валових доходів та видатків страхових компаній пов'язане із низкою значних технічних ускладнень. Проте, будь-який альтернативний податок, запроваджений на заміну податку на прибуток страховиків, повинен ставити страховий бізнес в умови, що є принаймні наближено рівними до умов роботи інших підприємницьких структур, а також забезпечувати еквівалентний набір економічних стимулів для кожного із видів діяльності. У протилежному випадку створюватимуться потужні стимули для податкового арбітражу, тобто для штучного переведення прибутків із секторів в вищим податковим навантаженням до сектору із нижчим задля зменшення власних податкових зобов'язань.

За альтернативного податку, який діє сьогодні на Україні, підприємства інших секторів отримують стимул і можливість переказувати частину свого прибутку на користь страхових компаній у вигляді премій за страхування малоймовірних ризиків, оскільки таким чином вони зменшують обсяг прибутку, що оподатковується за ставкою 25%, і натомість виплачені з прибутку і отримані страховими компаніями страхові премії оподатковуються альтернативним страховим податком за ставкою 3%. Крім того, податкові зобов'язання страхових компаній можуть бути зменшені додатково шляхом подальшого перестрахування в вітчизняних страхових компаніях, оскільки існуючий альтернативний податок дозволяє вираховувати такі перестрахові виплати із податкової бази.

Як видно із наведеного опису, абсолютно всі пропозиції, які висувались об'єднані однією характерною рисою: всі вони побудовані на ідеї боротьби із використанням для ухилення від сплати податків можливості списання з податкової бази обсягу перестрахових платежів. Однак, проблема з використанням страхових схем для таких



цілей насправді є ширшою. На сьогоднішній день виведення коштів за межі податкової системи відбувається за допомогою двох елементів: по-перше – 3-відсоткової ставки податку на валовий обсяг премій, і по-друге, можливості списання перестрахових платежів. Навіть у разі успішного припинення виведення грошей через перестрахові платежі, страхові компанії все одно матимуть безпосередню можливість слугувати каналом для мінімізації оподаткування прибутків нестрахових секторів економіки, оскільки ці прибутки все одно зможуть переказуватись на користь страхових компаній за допомогою страхування малоймовірних ризиків і оподатковуватись за ставкою 3% у вигляді валових премій, а не за ставкою 25% на загальних засадах оподаткування корпоративного прибутку.

Чи можливо вирішити і цю проблему внесенням певних коректив до сьогоденного варіанту податку на валовий обсяг премій, скажімо певними змінами у рівні ставки цього податку? Таке безпосереднє вирішення, на жаль, не є можливим. Використання виключно податку з премій у будь-якому випадку означає офіційне створення умов для псевдо-страхування, а отже для виведення прибутків із секторів з вищим (стандартним) податковим навантаженням і зменшення бюджетних платежів. Логічною базою для визначення ставки альтернативного податку (у випадку коли податок з премій вводиться на заміну прибуткового податку) є оціночна рентабельність галузі або окремих видів страхування. Очевидно, що псевдо-страхування завжди буде рентабельнішим, аніж реальне страхування. Рентабельність компанії, яка займається виключно псевдо-страхуванням, фактично становитиме 100% (оскільки такі компанії практично не проводять виплат та мають надзвичайно низькі видатки на ведення справи). Таким чином, справедлива альтернативна ставка для реального страхування, тобто така, яка приблизно відповідає ставці прибуткового податку за даного рівня рентабельності реального страхування, завжди буде вигідною для псевдо-страхування.

Крім того, використання будь-якої форми податку з премій як єдиного податку з страхової діяльності призводитиме до серйозних і практично неподоланих наслідків.

Застосування виключно альтернативного податку створює неринкові переваги для сектору страхування порівняно з іншими конкурентними фінансовими ринками. Будь які «пільгові» податкові режими, які вибірково застосовуються до певного фінансового ринку, зазвичай лише відволікають ресурси з інших ринків, а не сприяють розвитку пільгового сектору.

Багато з перелічених проблем з єдиним податком з премій могли би потенційно вирішуватись шляхом розробки відповідних регулюючих норм. Однак у такому разі втрачається основна перевага альтернативного податку порівняно із податком на прибуток – його простота. Іншими словами, такий податок за визначенням погано піддається додатковому регулюванню.

Враховуючи перелічені проблеми, яким може бути реальне вирішення сьогоденних проблем? Ідеальний спосіб оподаткування страхового бізнесу полягає у стягненні податку безпосередньо з корпоративного прибутку страхової компанії. Така система ставила б страховий бізнес у рівні умови з іншими підприємницькими структурами і не створювала б економічних стимулів до податкового планування. Пряме оподаткування страхових прибутків покликане максимально точно зіставити валові доходи та витрати компанії з метою коректного підрахунку чистого прибутку. Попри те, що пряме оподаткування таких прибутків потребує надзвичайно кропіткої роботи з розробки адекватних податкових норм, воно все ж таки є можливим і його застосовують у багатьох країнах.

Більше того, у більшості розвинених податкових систем поширеною є практика паралельного застосування податку на прибуток страхових компаній із певною формою альтернативного податку на страхову діяльність (крім валового обсягу премій, альтернативною базою оподаткування можуть бути активи, капітал, обсяг страхових резервів або страхових трансакцій). Однак у багатьох цих країнах прямий податок співіснує з податком на валовий обсяг премій (щоправда, без зменшення його на обсяг



перестрахових платежів), хоча причини для паралельного застосування цих інструментів відрізняються між країнами.

Важливо підкреслити, що при всіх позитивних очікуваннях щодо прямого оподаткування страхових прибутків, запровадження цього податку жодною мірою не знімає гостроти проблеми із недоброчесним використанням вітчизняними страховиками механізму перестрахових угод. Шахрайство з перестраховими схемами насправді є не тільки і не стільки предметом податкової полеміки, скільки полем для активного державного регулювання. Інтенсифікація зусиль у цьому напрямі є важливим процесом, який повинен продовжуватися незалежно від розробки змін в оподаткуванні страхових прибутків.

Недобросовісні компанії підривають репутацію ринку в цілому. Проте на ньому все-таки збільшується кількість компаній, які ведуть класичний страховий бізнес за світовими стандартами. Як і для банкірів, для багатьох страховиків поняття «репутація» – не порожній звук [6].

Для ефективної боротьби з будь-якою проблемою необхідне глибинне розуміння її природи. Інакше заходи з боротьби, як і судові позови з компаніями-метеликами, будуть малоєфективними. Проте для цього необхідна не тільки системна робота силових і наглядових структур, а й політична воля для прийняття необхідних законодавчих змін.

Наприкінці слід підкреслити, що в цілому, чинна система оподаткування забезпечує фінансову стабільність і стійкість суб'єктів фінансового ринку, що, у свою чергу, впливає на забезпечення економічної стабільності держави. Втім, ще є законодавчі прогалини, і тому необхідно продовжити вдосконалення нормативно-правової бази з питань оподаткування страхових компаній.

SUMMARY

The article analyzes the problems of the current system of taxation of the insurance market and possible ways to overcome it. Determined number of unresolved issues in the insurance market regulation and output capabilities beyond the tax system means using schemes with insurance companies.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Маршалл А. Принципы экономической науки Т.И. Пер. с англ. – М.; Прогресс, 1993 - 416с.
2. Рой А. Україна: Фінансовий сектор і економіка. Нові стратегічні завдання. Міжнародний банк реконструкції та розвитку / Світовий банк. – Вашингтон, 2001 – 120с.
3. Залетов А. Н. Страхование в Украине / Под ред. О. А. Слюсаренко. – К.: Международная агенция «Bee Zone», 2002 - 452 с.
4. Цхведаини В. Страховой рынок Украины в 2001 году: промышленный рост «подтягивает» страхование / Фондовый рынок. – 2002 - №18. – С.16-18
5. Про оподаткування прибутку підприємств : Закон України від 28.12.1994 р. №334/94-ВР (зі змінами та доповненнями) / - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/>
6. Юрій Сколотяний «Полювання на привидів», Дзеркало тижня № 32 (711)
7. Про систему оподаткування : Закон України від 18.02.1997р. №77/97-ВР (зі змінами та доповненнями) – Ліга Бізнес Ін форм
8. Бондаренко О. В. Особливості системи оподаткування страхових компаній України / Науковий вісник – 2007 – вип. 17.3 – С.239-247

УДК: 336.71

Перехрест Л. М., доцент

Національний університет державної податкової служби України

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ БАНКОМ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Розглянуто та узагальнено основні підходи до трактування антикризового управління, виявлено фактори, які мають негативний вплив на банківський сектор в



умовах фінансової нестабільності та розроблені практичні рекомендації щодо виходу банків із кризи з метою підвищення рівня їх надійності та стійкості.

Ключові слова: антикризове управління, банк, банківська система, криза, фінансова нестабільність.

ВСТУП

На сучасному етапі соціально-економічних перетворень, надійність банківського сектору та його динамічний розвиток є важливою умовою стійкого економічного зростання. Завдання забезпечення ефективного та стабільного розвитку банківської системи на сьогодні набуває особливої актуальності, оскільки її функціонування в сучасних умовах ускладнюється появою кризових явищ, які можуть призвести до дестабілізації як окремого банку, так і банківської системи в цілому. У цих умовах підвищується теоретичний та практичний інтерес до розробки теоретичних засад та практичного інструментарію антикризового управління банком, які є необхідною передумовою протидії кризі та фінансовій нестабільності.

Банківські кризи є предметом наукових досліджень як вітчизняних так зарубіжних вчених та практиків. Певні аспекти цієї проблеми, нашли своє відображення в працях Базарова Г., Барановського О., Заруби Ю., Короткова Е., Ларіонова І., Міщенко В., Таля Г., Юна Г.

Разом з тим, узагальнення опублікованих за даною проблематикою робіт дозволило зробити висновок, що багато із важливих аспектів досліджуваної проблематики не отримали самостійного висвітлення в економічній літературі, що і зумовило вибір дослідження.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування сутності антикризового управління, виявлення причин та факторів, які мають негативний вплив на банківський сектор та розробка практичних рекомендацій щодо виходу банків із кризи.

Основними завданнями проведеного дослідження стали:

- розглянути та узагальнити основні підходи до трактування антикризового управління,
- виявити фактори, які мають негативний вплив на банківський сектор в умовах фінансової нестабільності;
- розробити практичні рекомендації щодо виходу банків із кризи з метою підвищення рівня їх надійності та стійкості.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Висока ймовірність виникнення кризових явищ у процесі діяльності банку зумовлює необхідність впровадження спеціалізованих заходів протидії їх розвитку та нейтралізації. Засобом такої протидії повинно стати антикризове управління банком. Незважаючи на широке застосування в економічній теорії та практиці терміну «антикризове управління», тлумачення його сутності є неоднозначним. У зв'язку з цим, для розробки обґрунтованих пропозицій щодо антикризового управління банком необхідно передусім уточнити його значення.

Зважаючи на те, що точний переклад слова «crisis» означає – «перелом», crisis management – це управління найбільш кризовими («переломними») ситуаціями.

В західній літературі антикризовий менеджмент часто визначається як діяльність, яка необхідна для подолання стану, що загрожує існуванню суб'єкта господарювання, при цьому основна увага акцентується саме на виживанні. Водночас підкреслюється позитивний характер криз, а антикризовий менеджмент визначається як створення інструментів, які дозволяють повідомити про наближення переломного періоду та необхідності розробки нового курсу розвитку.

У вітчизняній літературі антикризове управління розглядається як система управління, яка має всебічний характер та направлена як на попередження, так і на усунення несприятливих для бізнесу явищ, з використанням наявних ресурсів та



потенціалу виживання, або реалізації спеціальних процедур (таких як санація, реструктуризація, банкрутство, ліквідація) [1].

Деяко вужчий зміст має визначення ряду авторів [3], які під антикризовим управлінням розуміють сукупність форм і засобів реалізації антикризових процедур, які стосовно до конкретної організації – боржника відображають економічні відносини, що складаються при її оздоровленні або ліквідації. Такі погляди, на нашу думку, слід визнати принаймні обмеженими, оскільки дане трактування можна використовувати тільки для неплатоспроможної організації, як частину процедур, передбачених у процесі банкрутства. У зв'язку з цим, проведення попереджуючих антикризових заходів у даному випадку є недоцільним.

Цікавим, на нашу думку, є визначення антикризового управління, наведене в роботі російських вчених [2], які визначають антикризове управління як систему управлінських заходів щодо діагностики, нейтралізації і подолання кризових явищ і їх чинників на всіх рівнях економіки. Перевагою зазначеного визначення є його конкретність, виділення управлінських рішень та опис процесу їх здійснення.

Система зазначених заходів повинна розроблятися залежно від специфіки кризи, сфери її впливу та гостроти. Вочевидь, що вона може бути ефективною лише за умови розробки єдиної програми дій на всіх рівнях управління у сфері банківської діяльності. У цьому зв'язку доцільно зауважити, що на макrorівні мають реалізуватися стратегічні заходи антикризової політики держави, на мезорівні, в тому числі, в банківській системі, здійснюється комплекс заходів щодо фінансового оздоровлення банків, на мікрорівні, в тому числі в окремих банках, створюється комплексна система антикризового управління, яка включає різноманітні заходи – від окремих заходів з фінансового оздоровлення, коригування стратегії банку до реструктуризації або навіть ліквідації банку.

Необхідно зазначити, що основним моментом при дослідженні банківських криз є аналіз їх впливу на банківську систему в цілому. Чим більша частина банківських установ заражена кризою, тим більш серйозні економічні наслідки для країни. Якщо ж серйозні труднощі починають відчувати банки, що здійснюють найбільші обсяги основних банківських операцій, – системні банки, – кризу можна вважати як системну, тобто такою, яка загрожує всій банківській системі.

Основним проявами системної кризи є дефіцит ліквідних коштів у банківській системі, скорочення обсягів кредитування, зростання вартості ресурсів на міжбанківському ринку, загострення ситуації з платоспроможністю банків, особливо тих, які мають значну частку депозитних зобов'язань у структурі зобов'язань на неякісні активи. До причин нестачі ліквідності можна віднести: масове зняття депозитів населенням; виведення коштів за кордон; переведення готівки у іноземну валюту; накопичення ліквідних активів у банківській системі; непередбаченість коливання валютного курсу.

Варто зазначити, що експертами МВФ виокремлено три фази системної банківської кризи, кожна з яких має свої ознаки та механізми управління (табл. 1).

Однак системність не єдиний параметр, який розглядається в процесі аналізу виникнення і розвитку кризи в банківському секторі економіки країни.

Фахівці МВФ виділяють такі основні причини виникнення світової кризи:

1) значна кількість великих фінансового-кредитних установ недооцінила важливість управління ризиками ліквідності, цілковито покладаючись на зовнішні джерела оптового фінансування на ринку капіталу та рефінансування з боку центральних банків;

2) допущено колективну помилку в оцінці рівня використання запозичених коштів (левериджу) широкого кола фінансових установ і непередбаченого закриття їх позицій;



3) рівень капіталізації фінансових установ у багатьох випадках виявився недостатнім для того, щоб ефективно протидіяти кризі – навіть величезні за обсягом інтервенції, проведені центральними банками високорозвинутих країн світу, зокрема США та Великобританії, не змогли компенсувати стрімкого скорочення частки та нестачі позикових коштів [5].

Отже, стан банківської системи відображає фінансово-економічний рівень розвитку будь-якої країни, реагуючи як на підйом економіки, так і на її спад.

Таблиця 1

Фази та механізми управління системною банківською кризою*

Фаза кризи	Характеристика	Механізм управління
Фаза I – загострення	Наявність диспропорцій у розвитку банківської системи, які можуть заперечуватися як самими суб'єктами господарювання, так і регулюючими органами	Застосування оперативних заходів щодо запобігання паніці та забезпеченню стабілізації фінансової системи, передусім у сфері грошово-кредитної політики
	Наявні дисбаланси в економічній системі як провісники фінансових криз	Підтримка ліквідності банківських установ центральним банком
	Посилення впливу капіталу з банківських установ	Гарантії уряду за кредитами та депозитами з метою зниження невизначеності, підготовка до реструктуризації банківської системи
Фаза II – стабілізація	Поступове поліпшення показників функціонування банківської системи	Зміна в структурі банківського сектору. Розробка урядом і центральним банком інструментарію реструктуризації, включаючи фінансові, правові, інституційні заходи. Посилення нагляду за діяльністю фінансового сектору
	Істотні фінансові втрати, погіршення фінансових показників діяльності банків	Зміщення акцентів з підтримки ліквідності фінансових установ на забезпечення їх платоспроможності
Фаза III – оновлення	Нормалізація роботи банківської системи	Повний або частковий відхід від методів державного регулювання. Приватизація націоналізованих під час кризи банків. Реструктуризація боргів

*Складено за даними [4]

В умовах глобальної і регіональної інтеграції міжнародних економічних відносин виникнення банківської кризи в одній країні може виявитися початком кризи всієї світової системи. Негативні тенденції представляють серйозну загрозу банківській стійкості і безпеці та можуть сприяти переростанню нестабільної банківської діяльності в загальну кризу банківської системи.

Першопричиною зазначеного явища є різке скорочення ресурсної бази банків і, як наслідок, суттєве зменшення і, навіть, згортання кредитування реального сектора економіки, що є характерним і для України. До цього можна додати високі кредитні ризики, обумовлені неефективною структурою економіки, дефектами управління, низькою прозорістю більшості організацій та підприємств, а також ризики, пов'язані з фондовим ринком, іпотечним та споживчим кредитуванням, динамікою цін в окремих сегментах фінансового ринку.

У зв'язку з цим в сучасних умовах економічного розвитку країни зберігається високий рівень вразливості банківського сектору та його установ щодо виникнення ризиків, кризових ситуацій та загроз безпеці їх діяльності.

Для підтримання надійності банків та підвищення рівня фінансової безпеки банківської системи насамперед необхідно виявити фактори, які мають негативний вплив на банківський сектор. Існують різні наукові підходи щодо визначення сукупності факторів впливу на банківські кризи та їх класифікації, які постійно видозмінюються залежно від специфіки кризи та її масштабів. Враховуючи особливості сучасної банківської кризи автор пропонує фактори впливу на банківські кризи класифікувати на макроекономічні, мікроекономічні та інституційні.

Варто зазначити, що збільшення ступеня відкритості національних економік посилює роль зовнішніх шоків щодо розгортання банківських криз. Особливо



несприятливий вплив зовнішні шоки мають на країни з ослабленою валютою, високим рівнем доларизації економіки, значним дефіцитом бюджету, відносно невеликим розміром ВВП, слабким регулюванням та недостатньо розвиненими фінансовими ринками та банками.

У зв'язку з цим до макроекономічних факторів нами віднесено: стан національної економіки, різкі коливання процентних ставок, зовнішньоекономічні (підвищення цін на нафту та інші основні імпортні товари, подорожчання обслуговування зовнішнього боргу в результаті різкого підвищення процентних ставок, різке зростання зовнішнього боргу за рахунок збільшення запозичень на міжнародному ринку капіталів), незбалансовану стабілізаційну політику, ринкові реформи, фіксований валютний курс.

Очевидно, що ступінь впливу макроекономічних факторів на виникнення кризи в економіці будь-якої держави на банківську систему залежить від багатьох умов. У зв'язку з цим важливо виділити основну причину, а саме – стан банківського сектору до початку економічної кризи, адже його стабільність та безпечний розвиток залежить, в першу чергу, від стійкості окремих банків, які є основними елементами банківської системи.

До мікроекономічних факторів банківських криз в першу чергу слід віднести якість банківського менеджменту, оскільки особливості корпоративного управління представляють собою реакцію комерційних банків на несприятливі зміни в економічному середовищі. Слабкість менеджменту проявляється у невмінні знайти оптимальний баланс між ризиком та доходністю, а втягнення банків у високо ризиковані операції та недостатній рівень професіоналізму обертається для них великими втратами.

Крім того, на думку автора, до мікроекономічних факторів, пов'язаних з деформацією ринкових відносин, можна віднести активізацію негативної ділової практики в банківській діяльності, яка обумовлена порушенням норм правого регулювання і є однією із форм прояву недобросовісних конкурентних умов та представляє собою частину відносин тіньової економіки, включаючи шахрайську поведінку. В певній мірі негативна ділова банківська практика (проведення кредитних валютних, документарних операцій, ведення бухгалтерського обліку, недобросовісні відносини з діловими партнерами та ін.) супроводжується ризиками, причому виникнення нових інструментів та механізмів сприяє появі нових методів порушень, шахрайств та інших негативних явищ в діяльності банків, багато з яких використовують практику переказу у віртуальний простір своїх фінансових трансакцій.

Найбільш суттєвий вплив на кризи здійснюють інституційні фактори банківських криз, які в сукупності з макроекономічними та мікроекономічними факторами безпосередньо позначаються на ефективності функціонування банківського сектору, зокрема: стан нагляду та регулювання банківської системи, стан нормативно-правової бази та банківської звітності, несвоєчасна реакція центрального банку на неспроможність банків, організація системи страхування банківських депозитів.

Таким чином стає очевидним, що виникнення банківської кризи ставить під загрозу нормальне функціонування економіки, паралізує не тільки економічне життя, але і взаємини в основних сферах людського життєзабезпечення, загрожуючи безпеці і стабільності держави.

У зв'язку з цим, попередження банківських криз є однією з пріоритетних задач в управлінні банком, а усвідомлення загроз, що несуть в собі банківські кризи для економіки, стало стимулом для розвитку та удосконалення антикризового управління, яке покликане стати важливим елементом банківського менеджменту та сприяти виявленню внутрішніх і зовнішніх факторів ризику, симптомів і причин криз та неможливості переходу одних видів ризику в комплексну (системну) банківську кризу.

ВИСНОВКИ

Отже, негативні тенденції, що намітились в банківській системі України представляють серйозну загрозу банківській безпеці, що зумовлює переростання нестабільності банківської діяльності у загальну кризу банківської системи. Це потребує



розробки системи антикризових заходів для її попередження. У зв'язку з цим, на думку автора, необхідно на державному рівні розробити антикризову стратегію, яка повинна включати наступні заходи:

- створення умов для концентрації капіталу (холдинги, спільні вкладення в конкретні проекти та ін.) з метою використання всього арсеналу фінансових та грошових регуляторів для забезпечення гарантій банківських довгострокових вкладень та комерційних інтересів банків;
- розробка на законодавчій основі та введення в дію механізму стимулювання накопичень фізичних і юридичних осіб, в основі якого повинні бути гарантії держави відносно збереження накопичень, а також заходи, які заохочують до заощадження;
- створення системи страхування ризиків за всіма напрямками банківської діяльності;
- стимулювання процесів злиття та поглинання, оскільки на сьогоднішній день діючі законодавчі акти, на нашу думку, явно не дають можливість в повній мірі контролювати процес концентрації банківського капіталу;
- заходи щодо декриміналізації банківських структур, удосконалення існуючого законодавства в частині попередження незаконних банківських операцій.

До першочергових заходів щодо подолання негативного впливу фінансово-економічної кризи на діяльність вітчизняних банків в рамках реалізації системи антикризового управління необхідно:

- розробка економічного механізму виникнення кризових ситуацій і створення системи сканування зовнішнього і внутрішнього середовища банку з метою раннього виявлення «слабких сигналів» щодо загрози виникнення кризи;
- стратегічний контролінг діяльності банку і розробка стратегії запобігання його фінансовим проблемам, оперативна оцінка і аналіз фінансового стану банку, виявлення можливості настання банкрутства;
- розробка політики діяльності банку в умовах кризи та виходу з неї;
- постійний облік ризику кредитної діяльності і розробка заходів щодо його зниження;
- на законодавчому рівні потребує негайного вирішення проблема відповідальності власників банків за агресивний менеджмент, який призводить до накопичення ризиків банку;
- прискорити прийняття закону про легалізацію доходів, адже це дозволило б наразі повернути значні кошти в Україну, що суттєво допомогло б стабілізації банківської системи, зокрема підвищенню рівня її капіталізації;
- заборонити видачу банками кредитів в іноземній валюті, що сприятиме зменшенню девальваційного тиску та доларизації в Україні, а також доларизації ключових товарних ринків (нерухомості та авторинку).

Крім того, з метою попередження банківських криз, їх локалізації та нівелювання необхідно мати чітко налагоджений механізм антикризового управління, направлений на організацію та проведення комплексу заходів щодо упередження та виходу банківської системи із кризи. Саме комплексний підхід до проблеми антикризового управління та регулювання в системі «діагностика кризових явищ – удосконалення механізму антикризового управління – моделювання процесів управління банківською системою» є запорукою успішної реалізації стратегії банківського менеджменту в цілому.

Реалізація вищезазначених підходів, на нашу думку, дозволить подолати фінансову кризу, забезпечуючи при цьому надійне та безпечне функціонування банків та економічної сфери держави.

SUMMARY

In the article the basic going is examined and summarized near interpretation of antikrisis management, found out factors which have a negative influence on a bank sector in the conditions of financial instability and practical recommendations are developed in relation to the exit of banks from a crisis with the purpose of increase of level of their reliability and firmness.



СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Антикризисное управление. Учебник. Под ред. проф. Э.М. Короткова. – М.: ИНФРА-М. – 2005г. – 325 с.
2. Антикризисное управление. Общие основы и особенности России: Уч. пособие/ И.К.Ларионов, Н.И.Брагин, А.Т.Алиев и др.; Под ред. И.К.Ларионова. – М.: ИЗД. Дом «Далинов и К», 2001. – 247 с.
3. Теория и практика антикризисного управления: Учебник для вузов/ Г.З Базаров, С.Г.Беляев, Л.П. Белых и др.; Под ред. С.Г.Беляева и В.И.Кошкина.– М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1996. – 469 с.
4. Carl-Johan Lindgren, Tomas J.T. Balico, Charles Enoch, Anne-Marie Gulde, Mars Quintyn, and Leslie Teo. Financial Sector Crisis and Restructuring. Lessons from Asia. IMF Occasional Paper 188, 1999. – 103 p.
5. Global Financial Stability Report. Containing Systemic Risks and Restoring Financial Soundness. – Washington^ International Monetary Fund. – April 2008.–192p.

УДК 331.5 (075.8)

*Медведєв В.Ф. д.е.н., професор,
Шульга В.І. к.е.н., доцент кафедри економічної теорії
Східноєвропейський університет економіки і менеджменту*

ВДОСКОНАЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ПРАЦІВНИКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено систему соціального захисту працівників сільськогосподарських підприємств України. На підставі якого запропоновано шляхи поліпшення існуючого соціального захисту шляхом запровадження в практику багаторівневої системи накопичувального страхування.

Ключові слова: соціальний захист, пенсійне реформування, рівень життя, фінансова стабільність.

ВСТУП

Необхідність реформування соціального захисту викликано низкою об'єктивних факторів: економічних, демографічних, соціально-політичних. Сьогодні ця проблема особливо актуальна в багатьох країнах світу, незалежно від рівня економічного розвитку, що обумовлено старінням населення, зміною його вікової структури, ускладненням економічної ситуації. Але розв'язувати її потрібно ретельно зваживши всі фактори та можливості як держави, та і її громадян. При цьому необхідно враховувати національні традиції та менталітет людей.

Система соціального захисту, особливо її накопичувальна частина, спрямована на виховання економічної самостійності та відповідальності громадян за стан особистого матеріального добробуту після виходу на пенсію. Це повинно змусити людей уже сьогодні замислитися над тим, що вони отримають по завершенні своєї трудової діяльності, підвищити їх зацікавленість у контролі за належною сплатою роботодавцями страхових коштів до фондів.

У зв'язку з реформуванням сільського господарства України досить гостро постала проблема вдосконалення системи соціального захисту працівників сільськогосподарських підприємств. Особливо важливим це питання є для працівників фермерських господарств, які, в більшості випадків, працюють без юридичного оформлення соціально-трудова відносин та для самозайнятих селян, які відповідно до законодавства, не є суб'єктами підприємницької діяльності, а отже, не є платниками внесків до державних фондів соціального та пенсійного страхування.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

На сучасному етапі розвитку Українського суспільства, коли ВВП постійно зростає [4], а рівень життя населення, якщо і не знижується, то принаймні не відповідає задекларованому зростанню ВВП. Цю ситуацію можна пояснити лише тим, що більшість підприємств перебувають «в тіні». Насамперед це стосується сільськогосподарських



підприємств. Найбільш незахищеними виявляються наймані працівники саме цього сектору економіки.

Питаннями соціального захисту населення присвячена значна кількість наукових праць українських та зарубіжних вчених, а саме: В.А.Гошовської, Е.М.Лібанової, В.В.Капустіна, В.І.Кравченка, В.М.Матвійчука, К.В.Паливоди, В.І. Суслора та інших. У їх працях були розглянуті проблеми формування відповідної правової бази, економічного стимулювання діяльності недержавних пенсійних фондів, управління їх активами, проаналізовані механізми захисту інтересів вкладників, але, на жаль у їх працях недостатньо уваги приділялось саме соціальному захисту працівників сільськогосподарських підприємств, що і зумовило актуальність даного дослідження.

Відповідно метою дослідження є надання пропозицій щодо вдосконалення соціального захисту працівників сільськогосподарських підприємств.

Для реалізації поставленої мети були вирішені наступні завдання: проаналізовано існуючу систему соціального захисту, досліджено нормативну базу, встановлено основні задачі які допомагає вирішити запровадження корпоративної пенсійної програми підприємств, здійснено порівняльний аналіз страхових внесків та страхових виплат.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

На наш погляд, система соціального захисту працівників сільськогосподарських підприємств повинна включати не лише страхування в державних фондах соціального страхування та державному пенсійному фонді, а й недержавне пенсійне страхування і/або накопичувальне страхування життя, що та дасть громадянам можливість обирати можливі варіанти свого соціального захисту (рис. 1).

Основними завданнями та цілями створення системи соціального захисту працівників сільськогосподарських підприємств є:

- підвищити рівень життя пенсіонерів;
- встановити залежність розмірів пенсій від величини заробітку і трудового стажу;
- забезпечити фінансову стабільність пенсійної системи;
- заохотити громадян до заощадження коштів на старість;
- створити ефективнішу та більш дієву систему адміністративного управління в пенсійному забезпеченні;
- надати можливість обороти між недержавною пенсійною системою та системою накопичувального страхування життя.

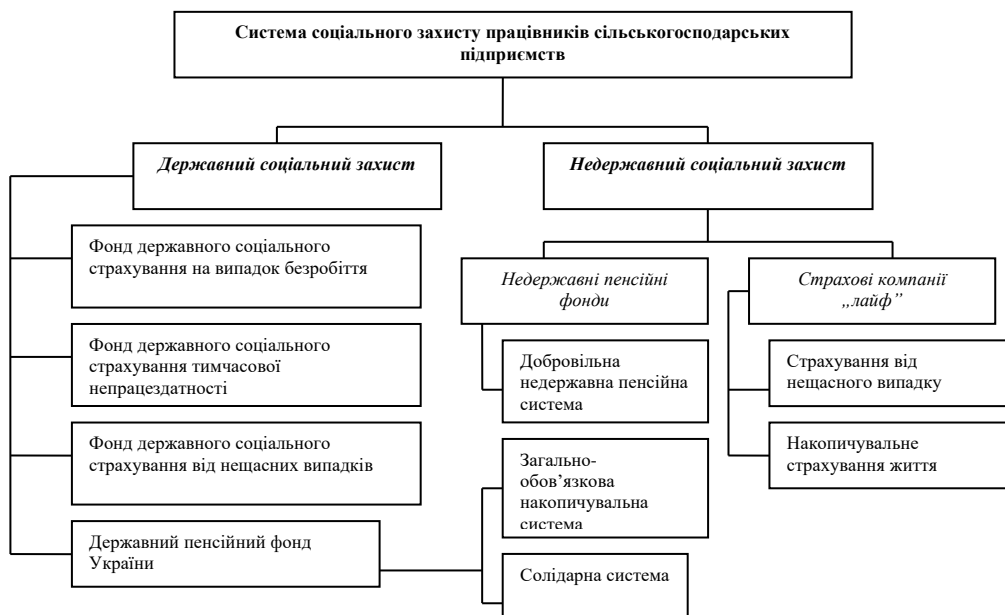


Рис. 1. Система соціального захисту працівників сільськогосподарських підприємств



Трирівнева пенсійна система, яка повинна була бути запроваджена в Україні ще з 2004 року [2], дозволить розподілити між трьома її складовими ризики, пов'язані із змінами в демографічній ситуації (до чого більш чутлива солідарна система) та з коливаннями в економіці і на ринку капіталів (що більше відчувається у накопичувальній системі). Такий розподіл ризиків дозволить зробити пенсійну систему більш фінансово збалансованою та стійкою, що застрахує працівників від зниження загального рівня доходів після виходу на пенсію і є принципово важливим та вигідним для них.

Із солідарної системи пенсійного страхування в Україні призначаються:

– пенсії за віком, при досягненні пенсійного віку для чоловіків - 60 років та для жінок - 55 років та за наявності страхового стажу не менше п'яти років;

– пенсії за інвалідністю, за наявності необхідного страхового стажу в залежності від віку визнання застрахованої особи інвалідом. Розміри пенсій обчислюватимуться у відсотках до розмірів пенсій за віком та з урахуванням до страхового стажу періоду від дня визнання застрахованої особи інвалідом до дня досягнення нею загальнозастановленого пенсійного віку;

– пенсії у разі втрати годувальника, за наявності необхідного страхового стажу на момент смерті застрахованої особи, тривалість якого визначатиметься в залежності від віку, у якому застрахована особа померла.

Створення загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи полягає у тому, що частина обов'язкових внесків до пенсійної системи (загальний рівень пенсійних відрахувань залишиться незмінним) накопичуватиметься у єдиному Накопичувальному фонді і обліковуватиметься на індивідуальних накопичувальних пенсійних рахунках громадян які (та на користь яких) сплачуватимуть такі внески.

Введення загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи дозволить:

– збільшити загальний розмір пенсійних виплат завдяки отриманню інвестиційного доходу (сукупний середній розмір пенсійних виплат із солідарної та обов'язкової накопичувальної системи очікується на рівні 55-60 відсотків середньої заробітної плати в Україні, а зараз такі виплати складають близько 35 %);

– посилити залежність розміру пенсії від трудового вкладу особи, а отже посилити зацікавленість громадян та їх роботодавців у сплаті пенсійних внесків;

– зменшити "податковий тиск" на фонд оплати праці роботодавців за рахунок перерахування частини обов'язкових пенсійних внесків до Накопичувального фонду, що здійснюватиметься із заробітку працівника;

– усадковувати кошти, обліковані на персональному пенсійному накопичувальному рахунку, родичам застрахованої особи;

– створити потужне джерело інвестиційних ресурсів для зростання національної економіки;

– розподілити ризики виплати низьких розмірів пенсій між першим та другим рівнем пенсійної системи, і таким чином застрахувати майбутніх пенсіонерів від негативних демографічних тенденцій та коливань у економічному розвитку держави;

– підвищити ефективність управління системою пенсійного забезпечення за рахунок передачі недержавним компаніям функції управління пенсійними активами.

Впроваджуватись другий рівень буде лише після формування необхідних економічних передумов та створення налагодженої і ефективної системи державного нагляду та регулювання у цій сфері, а також необхідної інфраструктури.

Перший та другий рівні системи пенсійного забезпечення в Україні становлять систему загальнообов'язкового державного пенсійного страхування.

Третій рівень пенсійного забезпечення передбачено створювати у вигляді системи добровільного недержавного пенсійного забезпечення за пенсійними схемами з визначеними внесками, які вимагають менших адміністративних витрат. Основу такої системи будуть становити недержавні пенсійні фонди, які за типами поділятимуться на відкриті, корпоративні та професійні.

Невід'ємною складовою соціального захисту працівників сільськогосподарських



підприємств має стати особисте страхування життя і пенсій, оскільки захист майнових інтересів людини безпосередньо пов'язаний з її життям, здоров'ям, працездатністю та забезпеченням пенсійного утримання в похилому віці. Основними джерелами формування страхових фондів при особистому страхуванні життя здебільшого є накопичення індивідуальних доходів громадян (табл. 1) [3].

При особистому страхуванні страхові виплати проводяться у разі:

- а) смерті або загибелі застрахованої особи;
- б) дожиття до обумовленого страховим договором віку чи події;
- в) страхування додаткової пенсії (в разі досягнення пенсійного віку, на випадок смерті);
- г) тимчасової втрати страхувальником загальної працездатності чи дієздатності;
- д) повної чи часткової втрати страхувальником працездатності (зокрема, інвалідності);
- е) закінчення терміну страхування, обумовленого страховим договором.

Суттєвою ознакою страхування життя як основного різновиду особистого страхування є те, що воно є змішаним, тобто включає в себе усі перелічені вище страхові послуги (і, відповідно, виплати). Крім того, страхування життя є засобом накопичення коштів протягом довготривалого періоду. Страхувальник розраховує на страхову суму або пенсію в разі дожиття до закінчення терміну дії договору, а його близькі - на спадщину страхувальника або частку цієї спадщини.

Таблиця 1

Основні задачі, які допомагає вирішити пенсійна програма підприємства

Суб'єкт	Задачі		
Для працедавця	1) Соціальні	Реалізація підприємством гарантій соціального захисту своїх співробітників;	
		Отримання додаткових гарантій матеріального забезпечення співробітників після виходу на пенсію;	
		Можливість страхування ризику настання інвалідності або смерті співробітників.	
	2) Економічні	Отримання пільг по оподаткуванню - внески до недержавного пенсійного фонду (НДФ) відносяться на валові витрати працедавця в розмірі до 15% від заробітної плати працівника, але не вище за прожитковий мінімум для працездатних осіб, помножений на 1,4 і заокруглений до найближчих 10 грн. (для внесків в 2008г. це 890 грн.). Внески в НДФ не включаються до фонду оплати праці;	
		Використання механізму реінвестування - можливість використання активів НДФ для інвестування у власну діяльність у вигляді довгострокового інвестиційного ресурсу;	
		Зменшення витрат при поліпшенні матеріального достатку працівників - при підвищенні заробітної плати працівників, працедавець зобов'язаний платити внески до соціальних фондів (близько 38%), тоді як при сплаті внесків до НДФ таких додаткових витрат не виникає.	
	3) Кадрові	Залучення і закріплення нових кваліфікованих фахівців;	
		Закріплення найбільш цінних співробітників;	
		Преміювання співробітників, що багато років пропрацювали на підприємстві;	
		Матеріальне забезпечення співробітників, які збираються виходити на пенсію, створюючи цим програму по омолодженню кадрів;	
		Підвищення самовіддачі працівника, оскільки розмір пенсійних внесків на його рахунок може прямо залежати від фінансового стану організації;	
		Стимулювання талановитих співробітників до подальшого професійного зростання в компанії;	
	4) Маркетингові:	Скорочення "текучки кадрів" до прийнятного рівня.	
		Поліпшення іміджу підприємства шляхом створення механізму соціального захисту своїх працівників;	
	Для співробітника:	Підвищення своєї конкурентоспроможності на ринку праці і придбання іміджу соціально-орієнтованої компанії, відповідної стандартам ISO 9001.	
		Соціальний захист (пенсійні внески, що вносяться працедавцем, - це власність працівника, якою він розпоряджається);	
Рядовий трудівник усвідомлює той факт, що йому краще працювати на підприємстві, керівник якого виявляє зацікавленість в забезпеченні майбутнього своїх працівників;			
Можливість і самому робити додаткові пенсійні внески, що збільшує його особисті пенсійні накопичення;			
Спосіб отримати розподілений прибуток пенсійного фонду.			



Довгострокове страхування життя передбачає укладення договорів на 10, 20, подекуди до 40 років, тож дає можливість накопичувати страхові фонди, частина яких використовується як джерело інвестицій у народне господарство. Саме тому довгострокове накопичувальне страхування - найбільш поширений вид страхування в країнах Європейського Союзу, США і Японії. В цих країнах близько 90% населення мають поліси довгострокового накопичувального страхування життя, в той час як в Україні цей показник не перевищує 2,5%. Компанії зі страхування життя разом із недержавними пенсійними та інвестиційними фондами є найкрупнішими інституційними інвесторами на фінансовому ринку економічно розвинутих країн.

Особливістю накопичувального страхування життя також є те, що страхова сума збільшуватиметься за рахунок щорічного додаткового доходу, що нараховується, на страхові резерви, що формуються із страхових внесків, а сума відсотків приєднується до страхової суми. Чим довше діятиме договір, тим більше буде страхова сума.

Пропонуємо здійснити порівняльний аналіз відрахувань до загальнодержавних пенсійного та соціальних фондів, а також внесків до недержавних пенсійних фондів та при страхуванні життя (табл. 2).

Таблиця 2

Порівняльний аналіз страхових внесків

Показник	Роботодавець-с/г підприємство	Працівник	Підприємець-фізична особа за найманих працівників	Самозайнята особа
Державний пенсійний фонд України	33,2% ФОП	2% зарплати	33,2% ФОП	не сплачує
Державний фонд соціального страхування тимчасової непрацездатності	1,5% ФОП	1% зарплати	1,5% ФОП	не сплачує
Державний фонд соціального страхування на випадок безробіття	1,3% ФОП	0,5% зарплати	1,3% ФОП	не сплачує
Державний фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві	0,2% ФОП	не сплачується	0,2% ФОП	не сплачує
Недержавний пенсійний фонд	Не більше 15% ФОП	від 100 грн.	Не більше 15% ФОП	від 100 грн.
Страхова компанія „лайф”	Не більше 15% ФОП	від 100 грн.	Не більше 15% ФОП	від 100 грн.

Виходячи з проведеного аналізу, роботодавці як юридичні, так і фізичні особи сплачують внески до державних фондів у встановлених законодавством розмірах. До недержавних пенсійних фондів та страховий „лайфових” компаній вони можуть сплачувати внески за своїх працівників у розмірах, що не перевищують 15% фонду оплати праці за тих працівників, які дали не це згоду.

Самозайняті особи, які працюють на особистих присадибних ділянках або які працюють без трудового договору у неформальному секторі, відповідно до законодавства, можуть самостійно сплачувати страхові внески, уклавши відповідний договір з державними та недержавними фондами.

Суттєвою перевагою для роботодавців як юридичних, так і фізичних осіб, є те, що сума страхових внесків відносить до валових витрат, що дозволяє зменшити прибуток до оподаткування та податок на прибуток. Значні переваги від запровадження зазначених пропозицій матимуть і самі працівники сільськогосподарських підприємств (табл. 3).

Основною перевагою запровадження змін у соціальному захисті працівників сільськогосподарських підприємств та фермерських господарств є можливість отримання



гарантованого страхового відшкодування у разі настання страхових випадків, навіть при неформальній зайнятості.

Таблиця 3

Аналіз виплат в разі настання страхового випадку

Показник	Роботодавець-с/г підприємство	Працівник	Підприємець-фізична особа	Самозайнята особа
Державний пенсійний фонд України	відноситься на валові витрати	пенсія	мінімальна пенсія	мінімальна пенсія
Державний фонд соціального страхування тимчасової непрацездатності	відноситься на валові витрати	оплата лікарняного	не отримує	не отримує
Державний фонд соціального страхування на випадок безробіття	відноситься на валові витрати	допомога по безробіттю	не отримує	не отримує
Державний фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві	відноситься на валові витрати	середня зарплата	не отримує	не отримує
Недержавний пенсійний фонд	відноситься на валові витрати	Страхова сума + інвестиційний дохід	Страхова сума + інвестиційний дохід	Страхова сума + інвестиційний дохід
Страхова компанія „лайф”	відноситься на валові витрати	Страхова сума + інвестиційний дохід + додаткові виплати	Страхова сума + інвестиційний дохід + додаткові виплати	Страхова сума + інвестиційний дохід + додаткові виплати

ВИСНОВКИ

Отже, підсумовуючи вище викладене можна зробити наступні висновки:

- запропонована модель соціального захисту працівників сільськогосподарських підприємств включає в себе не лише пенсійне страхування, а й накопичувальне страхування життя, що розширює систему соціального захисту та збільшує випадки страхових виплат;

- працівники сільськогосподарських підприємств зможуть самостійно обирати вид та схему соціального захисту відповідно до їх потреб, матеріальних можливостей, умов праці тощо;

- роботодавці зможуть зацікавлювати своїх працівників працювати саме на їх підприємствах тривалий час пропонуючи відповідний „соціальний пакет”;

- відрахування до пенсійних фондів і страхових компаній можуть здійснювати як самі працівники, так і роботодавці (збільшуючи таки чином свої валові витрати та зменшуючи прибуток, що підлягає оподаткуванню).

Впровадження запропонованої моделі соціального захисту в практиці діяльності сільськогосподарських підприємств дозволить вдосконалити соціальний захист їх працівників.

SUMMARY

Investigational system of social defence of workers of agricultural enterprises of Ukraine. On the basis of which the ways of improvement of existent social defence are offered by introduction in practice of the multilevel system of story insurance.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про пенсійне забезпечення» N 1788-XII остання редакція від 07.05.2009 режим доступу: <http://rada.gov.ua/>
2. Постанова верховної ради україни «Про проведення парламентських слухань на тему: "Соціальне страхування та соціальне забезпечення в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку"» режим доступу: <http://rada.gov.ua/>
3. Шульга В.І. Оцінка стану соціально-трудова відносин на сільськогосподарських підприємствах: Монографія. – Черкаси, 2009. – 166 с.
4. Інформація держкомстату: режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>



ІНВЕСТИЦІЇ І РИНОК

УДК 336.714

*Зачосова Н.В., викладач**Східноєвропейський університет економіки та менеджменту*

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ МЕТОДИК ОЦІНКИ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УЧАСНИКІВ РИНКУ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ

Проведено огляд методичних підходів до оцінювання рівня економічної безпеки різних типів учасників ринку спільного інвестування, систематизовано показники, розрахунок яких необхідно провести у процесі діагностики її стану, та проаналізовано етапи встановлення кінцевого інтегрального індикатора рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання.

***Ключові слова:** економічна безпека, компанія з управління активами, учасники ринку спільного інвестування, банк, підприємство, інвестиційний фонд, моделювання, індикатор, інтеграція, порогові значення, інтегральний показник, алгоритм, вектор, криза, стратегія, діагностика, кредитно-грошова політика, ідентифікація*

ВСТУП

Розробка механізмів захисту діяльності суб'єктів господарювання від різноманітних видів небезпек та загроз, які, за умов варіативності сучасних економічних явищ та процесів, можуть значною мірою впливати на результат діяльності підприємств та компаній, потребує підтвердження своєї значимості. За відсутності необмеженого доступу до фінансових ресурсів, значних коливань цін на ринках капіталів, необхідність створення систем захисту економічної безпеки господарюючих суб'єктів, інакше кажучи, інтеграції у їх організаційну структуру нового елемента та відведення на його фінансування частини наявних активів, повинна бути доведена показниками позитивного ефекту від її впровадження. Індикатором доцільності формування системи економічної безпеки може бути високий показник її рівня, визначити який допоможе процедура оцінки стану економічної безпеки компанії.

Проблематика розробки методики оцінки економічної безпеки різних типів суб'єктів господарювання знайшла відображення у працях ряду вітчизняних та зарубіжних вчених. Одні з них суб'єктами досліджень обрали підприємства, інші – банківські установи. Так, Бендіков М.А. визначає, що однією з пріоритетних задач моніторингу економічної безпеки підприємства виступає діагностика його стану відповідно до системи показників, що повинні враховувати специфіку галузі функціонування, бути найбільш характерними для даного підприємства і наділеними для нього важливим стратегічним значенням, а також наводить перелік таких індикаторів, поділяючи їх на основні та другорядні [1]. Євдокімов Ф.І. пропонує оцінювати рівень економічної безпеки підприємств на основі інтегрального показника, що враховував би вплив на нього зовнішніх та внутрішніх факторів [2]. Судакова О.І. та Яковишина Є.В. погоджуються з твердженням, що оцінювання рівня економічної безпеки підприємства необхідно проводити на основі певного переліку індикаторів, але наголошують на необхідності розрахунку порогових значень таких показників з урахуванням періодів розвитку економіки [3]. Камишнікова Є.В. доводить, що в основі системи управління економічною безпекою підприємства знаходиться не лише кількісна (на основі індикаторів), але й якісна оцінка її рівня [4].

Вчені-дослідники, що займаються організацією системи економічної безпеки банків, також не дійшли до єдиного висновку щодо методики оцінки її рівня.



Стрельбицька Л.М., Стрельбицький М.П., Гіжевський В.К. розробили модель системи забезпечення безпеки банку, визначили її елементи, проте не створили поетапного підходу щодо оцінки того рівня економічної безпеки, який така система здатна забезпечити [5]. Васильченко З.М. та Васильченко І.П. пропонують оцінювати стан економічної безпеки шляхом розрахунку інтегрального показника, який має містити параметри, що найбільш точно характеризують результати діяльності установи [6]. Різник Н.С., Воробйова І.А. для оцінки рівня економічної безпеки пропонують використовувати сучасний концепційний підхід та формують алгоритм її проведення, а також визначають конкретний перелік показників економічної безпеки банку [7].

Таким чином, у сучасній економічній науці не існує універсального підходу щодо оцінки рівня економічної безпеки підприємств та банківських установ, а питання формування системи оцінювання рівня економічної безпеки фінансових посередників, на зразок компаній з управління активами (КУА), вітчизняними вченими майже не було приділено уваги, що робить його надзвичайно актуальним, з огляду на динамічний розвиток ринку спільного інвестування та фондового ринку і їх нестабільності та залежності від векторів розгортання кризових явищ у світовій економіці.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є проведення аналізу методик оцінювання рівня економічної безпеки різних суб'єктів господарювання, виявлення у них спільних і відмінних рис та формування теоретичних основ проведення діагностики стану економічної безпеки учасників ринку спільного інвестування з урахуванням специфіки їх господарської діяльності.

У ході реалізації мети постають наступні завдання:

- провести огляд методологічних підходів до питань формування систем економічної безпеки різних типів учасників ринку спільного інвестування;
- проаналізувати процедури оцінки рівня економічної безпеки обраних видів суб'єктів господарювання з виокремленням авторських підходів;
- систематизувати методики діагностики стану економічної безпеки підприємств та банківських установ задля закладення теоретичних основ створення схеми процесу оцінювання економічної безпеки компаній з управління активами інститутів спільного інвестування.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Причини економічної небезпеки в Україні обумовлені не тільки сучасним соціально-економічним розвитком країни, але і стратегічними помилками державного управління економікою, а саме: відсутністю концепції, стратегії і програми соціально-економічного розвитку із реально досяжними цілями; безсистемністю і недосконалістю нормативно-правового забезпечення регулювання економіки; ризикованою кредитно-грошовою політикою уряду у банківській сфері, на фондовому й валютному ринках [8]. В умовах відсутності зовнішніх регуляторів оцінки рівня економічної безпеки компаній з управління активами, завдання щодо діагностики його стану цілком і повністю покладається на служби економічної безпеки КУА або аналогічні їм підрозділи із подібними функціями. Проте, нині вітчизняною наукою не сформовано ґрунтовної теоретичної методики оцінки рівня економічної безпеки інвестиційних фінансових посередників, придатної для дієвого практичного застосування. Крім того, серед вчених-теоретиків не існує єдиної думки, навіть щодо проведення аналізу стану економічної безпеки підприємств, банків та інших суб'єктів господарювання, що є більш традиційними учасниками фінансового та фондового ринків і чия господарська діяльність є менш специфічною, і вивчається науковцями протягом тривалішого періоду, ніж функціонування КУА, методологічна база для діагностики рівня економічної безпеки яких нині лише починає формуватись. Така ситуація призводить до появи авторських методик, які не завжди є довершеними та життєздатними.

Результати спроби систематизувати існуючі методики оцінки рівня економічної безпеки підприємств та банківських установ наведено у таблиці 1.



Таблиця 1

Аналіз методик оцінки рівня економічної безпеки

Особливості методики	Підприємство		Банк		
Документ, що регулює проведення оцінки	Положення про службу економічної безпеки		Концепція безпеки банку		
Етапи	<ol style="list-style-type: none"> Ідентифікація підприємства – об'єкта моніторингу; Формування системи техніко-економічних показників оцінки економічної безпеки з урахуванням специфіки його діяльності; Збір і підготовка інформації, що характеризує стан об'єкту; Визначення факторів, що характеризують перспективні напрями розвитку підприємства; Моделювання і формування сценаріїв чи стратегій розвитку підприємства; Розрахунок техніко-економічних показників підприємства на всю глибину прогнозного періоду; Проведення аналізу показників економічної безпеки підприємства; Розробка пропозицій щодо попередження і нейтралізації загроз економічній безпеці підприємства. 	<ol style="list-style-type: none"> Виявлення внутрішніх і зовнішніх чинників, що визначають економічну безпеку підприємства, аналіз та оцінка ступеня їх впливу; Розрахунок узагальнених показників економічної безпеки для кожної із функціональних складових; Після оцінки кожної складової економічної безпеки визначається її рівень в цілому, який аналізується у такій послідовності: 1) переводяться у відносні оцінки показники рівнів кожної зі складових економічної безпеки; 2) визначається вагомість кожної зі складових економічної безпеки; 3) розраховується інтегральна оцінка економічної безпеки як середньозважена складових; 4. Розробка комплексу заходів, спрямованих на підвищення економічної безпеки, та оцінка їх ефективності [12]. 	<ol style="list-style-type: none"> Визначення інформаційної бази для діагностики рівня безпеки; Вибір систематизаційних показників діяльності за функціональними складовими безпеки; Зіставлення фактичних і порогових значень показників безпеки і розподіл їх за зонами безпеки; Розрахунок інтегрального показника економічної безпеки; Графічне відображення та аналіз функціональних складових і комплексного показника економічної безпеки [9]. 	<ol style="list-style-type: none"> Формування множини факторів, які визначають стан економічної безпеки; Оцінка впливу кожного фактора на рівень економічної безпеки (вплив фактора на рівень економічної безпеки, вплив динаміки фактора на рівень економічної безпеки). Ранжування факторів за ступенем їх впливу на рівень економічної безпеки; Визначення граничних значень факторів; Інтегральна оцінка рівня економічної безпеки [6]. 	
Інформаційна база	Каталог факторів ризику і ризикових ситуацій; особистий досвід керівників підприємства і фахівців; прогнозна інформація; матеріали ревізій, аудиту, перевірок податкової служби, лабораторного і лікарсько-санітарного контролю, печатки, пояснювальні і доповідні записки, наради, переписки, отримані у результаті особистих контактів; бухгалтерський облік і звітність; статистичні дані; відомості про конкурентів, партнерів, постачальників і споживачів; матеріали маркетингових досліджень про стан ринку; відомості правоохоронних органів про криміногенну ситуацію; економічна, політична, демографічна і т.д. ситуація у країні і регіоні; платоспроможність покупців і т.д. [10].		Фінансова та бухгалтерська звітність, дані управлінського обліку, звіти аудиторів, нормативні документи, накази та розпорядження НБУ, посадові інструкції, штатний розпис, господарські договори, дані рейтингових агентств, інформація ЗМІ, тощо.		
Індикатори	Індикатори виробництва, фінансові та соціальні індикатори [1].	Індикатори внутрішньої безпеки підприємства – техніко-технологічної, енергетичної, екологічної, фінансової, кадрової, правової, інформаційної; індикатори зовнішньої безпеки підприємства – ринкової, економічної, складової ринково-кредитних відносин [11].	Показники, що характеризують: - фінансову безпеку; - кадрову безпеку; - силову безпеку; - інформаційну безпеку; - політико-правову безпеку; - ринкову безпеку [7].	Показники доходності, ліквідності, достатності капіталу і темпів зростання капіталу [6].	
Кінцевий показник (кількісна оцінка)	Інтегральний показник відсутній, рівень визначається на основі порівняння отриманих значень обраного переліку показників з нормативами та розрахунку їх відхилень від порогових значень [1].	Сукупний критерій $k = h \cdot d$, де h – величина окремого критерію по i -й функціональній складовій; d – питома вага i -ї функціональної складової; n – кількість функціональних складових [2].	Рівень економічної безпеки-функція від багатьох перемінних $R = F(X_i) = a_1 \cdot f(x_1) + a_2 \cdot f(x_2) + \dots + a_i \cdot f(x_n)$, де $F(X_i)$ – рівень безпеки; a_1, a_2, \dots, a_n – питома вага значимості кожного показника для забезпечення економічної безпеки; $a_i = 1$, i – кількість показників; $f(x_1), f(x_2), \dots, f(x_n)$ – локальні функції залежності рівня економічної безпеки відповідних показників діяльності [2].	Інтегральний показник $= \sqrt[n]{\prod_{j=1}^n (1 + x_{ij})} - 1$ де x – стандартизований показник стану безпеки для i -того банку; n – кількість показників, що досліджуються; $j = 1, \dots, n$ – показники (ознаки), на основі яких проводиться дослідження [7].	Інтегральний показник $I_{jb} = \sum_{j=1}^n a_{ij} z_{ij}$, де a_{ij} – вагові коефіцієнти, що визначають ступінь внеску j -го показника в інтегральний індекс i -ї сфери економіки; z_{ij} – нормалізовані значення вхідних показників x [13].
Якісна оцінка	Нормальний стан, передкризовий стан, кризовий стан, критичний стан [1].	В залежності від значення діапазону інтегрального показника: $>1,69$ – дуже добре; $1,57-1,69$ – добре; $1,31-1,57$ – задовільно; $1,19-1,31$ – погано; $<1,19$ – дуже погано [4].	В залежності від значення діапазону інтегрального показника: $0-0,382$ – небезпека банку; $0,382-0,618$ – загроза банку; $0,618-0,854$ – ризик банку; $0,854-1$ – безпека банку [7].	Шість градусів: абсолютно ненадійний банк, ненадійний банк, банк «середньої» безпеки, банк «хорошої» безпеки, банк «високої» безпеки, абсолютно «безпечний» банк [6].	



Періодичність проведення	Не визначено	Не визначено
Мета проведення оцінки	Встановлення рівня економічної безпеки підприємства, виявлення ефективності функціонування його системи економічної безпеки	Встановлення рівня економічної безпеки банку, виявлення ефективності функціонування його системи економічної безпеки

Складено особисто автором

Запропонована порівняльна таблиця демонструє відсутність авторської методики, яка б дозволяла провести повний аналіз рівня економічної безпеки учасників ринку спільного інвестування, якими виступають підприємства і банківські установи – в якості інституційних інвесторів та емітентів цінних паперів.

Як бачимо, жоден автор не дає повного поступового та поетапного методу оцінки рівня економічної безпеки. У таблиці 1 представлено по два напрями проведення оцінювання для кожного обраного суб'єкта господарювання з метою продемонструвати ключові дискусійні аспекти. Так, думки вчених різняться з приводу того, чи повинен існувати кінцевий підсумковий показник рівня економічної безпеки, чи висновок про міру захищеності суб'єкта можна скласти на основі цілого ряду коефіцієнтів та їх нормативних значень. Конкретно не визначено точний перелік документів, на основі яких проводитиметься діагностика, відсутні рекомендації щодо того, із якою періодичністю варто її здійснювати. Питанню трансформації кількісних значень у якісні майже не приділяється уваги. Лише окремими авторами здійснюються спроби розробки механізмів формування універсальної шкали оцінки рівня економічної безпеки. Так, Камишнікова С.В. пропонує використовувати для цього функцію бажаності Харрінгтона, яка, приймаючи значення (0;1), характеризує переведення кількісного значення показника в оцінку «бажаності» певного стану об'єкта оцінки – у даному випадку – економічної безпеки [4]. Більшість авторів не пояснює, на основі чого ними було обрано ті чи інші числові інтервали для встановлення підсумкового значення оцінки економічної безпеки, що робить їх методики незрозумілими та непридатними для впровадження у практичній діяльності.

Сучасні авторські методи характеризуються відсутністю системності. Справедливіше буде назвати їх елементами методик, оскільки кожен фахівець детально досліджує лише певну частину процесу аналізу рівня економічної безпеки суб'єкта господарювання – етапи проведення, індикатори, процедуру формування інтегрального показника, тощо. Таким чином, для здійснення аналізу, результати якого представлені у табл. 1, довелося синтезувати сегменти оцінки рівня економічної безпеки, запропоновані окремими науковцями, у системи завершеного циклу. Проте, проведена робота не дозволяє уникнути необхідності розробки поетапної, поступальної та поступової методики оцінки рівня економічної безпеки, що поєднувала б усі необхідні елементи для проведення якісного аналізу обраної характеристики діяльності суб'єкта господарювання.

Задля створення подібної методики, придатної для використання усіма учасниками ринку спільного інвестування (і КУА у тому числі), необхідно вирішити ряд наступних завдань:

- створити класифікацію факторів, які мають специфічні особливості в залежності від того, до суб'єктів господарювання якої форми власності і сфери діяльності буде належати об'єкт оцінки;
- здійснити розробку методів прогнозування тривалості роботи суб'єкта господарювання зі стійкими економічними показниками;
- обґрунтувати критерії оцінки економічної безпеки суб'єкта господарювання;
- встановити причини прояву факторів ризику і закони розподілу наслідків їх впливу;
- розробити міри захисту від прояву факторів ризику [14];
- правильно обрати індикатори моніторингу рівня економічної безпеки;
- до складу коефіцієнтів, що визначатимуть рівень комплексної оцінки, обов'язково включати ті показники, які характеризують різні сторони фінансового стану суб'єкта господарювання і дозволяють оцінити його фінансові результати за різними напрямками діяльності;



- передбачити можливість кількісної оцінки окремих показників і аналіз їх взаємозв'язку. Ізольований розгляд індикаторів не дозволяє обґрунтовано розраховувати їх граничні значення;

- визначити порогові значення обраних індикаторів;

- при відборі показників передбачити можливість розрахунку їх прогнозних величин;

- прогнозування рівнів показників повинно припускати оцінку надійності залежно від часового інтервалу, що розглядається;

- обрати таку методику розрахунку комплексного індикатора, що характеризує рівень економічної безпеки, що була б досить простою і доступною та базувалася на даних обліку [3];

- визначити інтегральний показник рівня економічної безпеки, який би задовольняв наступні вимоги: наявність чітко фіксованих граничних значень; порівнянність різних за часом оцінок рівня економічної безпеки конкретного суб'єкта господарювання, а також суб'єктів різних галузей, при цьому показники повинні бути надійними, порівняними у різних періодах, такими, що є узагальнюючими (синтетичними) для своїх галузей і, нарешті, відносно незалежними один від одного для забезпечення адекватності розробленої формули, простоти і доступності методики розрахунку, що базується на даних обліку, її універсальність [2].

Система оцінки і аналізу економічної безпеки повинна включати сукупність послідовних, взаємопов'язаних між собою блоків, етапів діяльності, систематизованих і зорієнтованих до задач методик, методів, що надають можливість виявити, оцінити і зменшити вплив господарського ризику до прийнятного рівня з мінімальними витратами корпоративних ресурсів.

На основі проведеного аналізу існуючої методологічної бази, можливим є формулювання вимог до проведення оцінки економічної безпеки: однозначність трактування, порівнянність з показниками діяльності, легкість у застосуванні на практиці [11].

Проведення порівняльного аналізу призвело до усвідомлення того факту, що сформувавши методику оцінки рівня економічної безпеки компаній з управління активами на основі наявної методологічної бази шляхом простої її адаптації до специфіки діяльності КУА буде неможливо. Отже, виникає необхідність розробки індивідуальної, унікальної методики діагностики рівня економічної безпеки для компаній з управління активами, інвестиційних компаній і інших фінансових посередників, що провадять свою господарську діяльність на ринку спільного інвестування України.

ВИСНОВКИ

Проведена у ході наукового дослідження аналітична робота дозволяє зробити наступні висновки:

1. Відсутність сформованої теоретичної та апробованої практичної методики оцінки рівня економічної безпеки компаній з управління активами та неможливість її створення шляхом адаптації існуючих методик діагностики стану економічної безпеки інших учасників ринку спільного інвестування до специфіки діяльності КУА вимагають негайної її розробки;

2. Методика оцінки рівня економічної безпеки КУА повинна формуватись на основі реально діючих на підприємствах та у банківських установах системах аналізу рівня безпеки, але при цьому мати ряд спеціалізованих механізмів, призначених для пристосування методики до характерних особливостей функціонування КУА;

3. Формування ефективної методики стане можливим лише за умови вирішення усіх дискусійних розбіжностей, що притаманні сучасним авторським методикам, та надання їй універсальності та нормативного закріплення з боку державних органів влади та суб'єктів – регуляторів ринку фінансових послуг та фондового ринку.



SUMMARY

This article gives a review of methodological approaches of the economic security level of different types of collective investment market participants evaluating; classifies indicators, which calculation is necessary in the process of diagnosis and analysis of the level of economic security on the final step of its integral indicator formation.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бендиков М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №2. // – [Електронний ресурс] – режим доступу до матеріалу – <http://www.dis.ru/library/manag/archive/2000/2/863.html>.
2. Евдокимов Ф.И. Факторы и методы оценки экономической безопасности предприятия // Праці першої міжнародної другої всеукраїнської наукової конференції студентів та молодих вчених «Управління розвитком соціально-економічних систем: глобалізація, підприємство, стале економічне зростання». ДонНУ, 13-14 декабря 2001г. – Донецк. – 2001 // – [Електронний ресурс] – режим доступу до матеріалу – <http://masters.donntu.edu.ua/2008/fem/mikhailov/lib/3.htm>
3. Судакова О.І., Яковичина Е.В. Финансовая диагностика экономической безопасности предприятия // Materials of final international scientifically-practical conference “The Science: theory and practice”. Vol 9. Economic sciences. – Praha: Publishing House “Education and Science” s.r.o.; Prague, Czechia – Dnepropetrovsk, Ukraine – Belgorod, Russian. – 2005. – 58–60 pp.
4. Камышникова Э.В. Формирование универсальной шкалы оценки уровня экономической безопасности предприятия // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі. Серія: економічні науки. – 2009. – №4. – 248 с. – С.76–81.
5. Стрельбицька Л.М., Стрельбицький М.П., Гіжевський В.К. Банківське безпекознавство: Навчальний посібник // за ред. М.П. Стрельбицького. –К.: Кондор. – 2007. – 602 с.
6. Васильченко З.М., Васильченко І.П. Теоретична концепція оцінки економічної безпеки банку // Банківська справа. – 2006. – №4. – С.36–45.
7. Різник Н. С., Воробйова І. А. Оцінка та шляхи забезпечення економічної безпеки банку // Збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – №5(20). – Луцьк, 2008. – 368 с. // – [Електронний ресурс] - режим доступу до матеріалу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/En/O_FN/2008_5_2/zbirnik_O_FN_5_C_2_183.pdf
8. Бабіна Н.О. Система економічної безпеки підприємств в умовах фінансової нестабільності // Матеріали I Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Проблеми формування нової економіки XXI століття». – 17-19 декабря 2008 года. // - [Електронний ресурс] – режим доступу до матеріалу – <http://www.confcontact.com/arhiv.html>
9. Різник Н. С. Теоретичні засади оцінки економічної безпеки банку // Вісник Харк. нац. техн. ун-ту сільського господарства: Економічні науки. – Харків: ХНТУСГ. – 2007. – №66. – 417с. – С. 118–123.
10. Оценка уровня экономической безопасности торгового предприятия // – [Електронний ресурс] – режим доступу до матеріалу – <http://www.safetyfactor.narod.ru/doc/evaluation.html>
11. Максак Ю.О. Дискусійні аспекти оцінки економічної безпеки підприємств // Вісник КТУ. – 2009. – №4. – С.169-173.
12. Руденко І.В. Харківський державний університет харчування та торгівлі. Діагностика економічної безпеки підприємства // - [Електронний ресурс] - режим доступу до матеріалу - <http://www.confcontact.com/2009new/8-rudenko.htm>
13. Коваленко В.В. Фінансова безпека у контексті стратегічного управління фінансовою стійкістю банківської системи // Вісник української академії банківської справи. – 2009. - № 1 (26). // - [Електронний ресурс] - режим доступу до матеріалу – http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/VUABS/texts/2009_1/26.3.04.pdf.
14. Евдокимов Ф.И. Экономическая безопасность – необходимое звено в планировании развития предприятия // Матеріали Науково-практичної конференції «Донбас 2020: наука і техніка – виробництву», 5-6 лютого 2002 р., Донецьк // – [Електронний ресурс] – режим доступу до матеріалу – http://nich.dgtu.donetsk.ua/konf/konf4/sek_10_innov/s10_08.pdf.

УДК 339.56:330.341:330.55:330.43

*О. В. Прокопенко, доктор економічних наук,
доцент, зав. кафедрою економічної теорії
Л. С. Захаркіна, аспірантка,
Сумський державний університет*

ОЦІНКА ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглядаються питання розвитку зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) України. Проаналізовано економетричні моделі динаміки розвитку ЗЕД. Проведена

116



оцінка інноваційно-інвестиційної складової розвитку ЗЕД України.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, прями іноземні інвестиції, технологічні інновації.

ВСТУП

В умовах глобалізації одним з найважливіших напрямів підвищення ефективності економіки України є розвиток зовнішньоекономічної діяльності. Формування ефективного експортного потенціалу промислового виробництва, його оптимальної структури (з високою часткою інноваційної складової) створює сприятливі умови для виходу економіки з кризового стану.

Питанням зовнішньоекономічної діяльності України присвячені роботи провідних вітчизняних вчених, серед яких Макогон Ю.В., Новицький В.С., у роботах яких розглядаються проблеми підвищення конкурентноздатності підприємств при виході на зовнішні ринки. Дослідження та оцінка впливу прямих іноземних інвестицій на технологічний розвиток виробничого потенціалу України знайшли своє відображення у працях Килимник О.І. [2], Носової О.В та ін.

Незважаючи на чималу кількість наукових напрацювань за даною тематикою, залишаються відкритими питання відносно оцінки впливу зовнішньоекономічної діяльності на економічне зростання країни особливо в частині інноваційно-інвестиційної складової.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Прями іноземні інвестиції (ПІІ) відіграють одну з ключових ролей в реструктуризації промисловості в країнах з перехідною економікою. Це одна з головних причин структурних змін експорту в країнах Центральної й Східної Європи. Прилив іноземних інвестицій з країн ЄС є джерелом не лише капіталу, але, в першу чергу, нових технологій і навичок управління, тобто інноваційних зрушень в економіці країни. Їх притік обумовлює активізацію інноваційної діяльності промислових підприємств і, як наслідок, посилення конкуренції в країні, що сприяє реструктуризації економіки і ефективнішому використанню ресурсів. Україні ж досі не вдалося отримати істотних об'ємів ПІІ.

Тому метою даної роботи є оцінка інноваційно-інвестиційної складової розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.

Відповідно до мети завданнями роботи є дослідження сучасного стану і виявлення тенденцій розвитку зовнішньоекономічної діяльності, побудова економетричних моделей динаміки розвитку ЗЕД України, оцінка інноваційно-інвестиційної складової розвитку зовнішньоекономічної діяльності України.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

В умовах структурної модернізації української економіки та необхідності адаптації національного господарства до вимог світового ринку першочерговими стають завдання підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємницьких структур.

За період незалежності України процес реструктуризації більшості колишніх державних підприємств, особливо великих, був недостатньо ефективним. Відсутність необхідних фінансових механізмів перерозподілу капіталовкладень в продуктивні сектори економіки не дозволяє забезпечити їх необхідне зростання і розвиток, що особливо яскраво проявляється на фоні світової фінансової кризи. У цій ситуації значну підтримку можуть зробити іноземні інвестори, участь яких в капіталі українських підприємств забезпечувало б ефективніше їх функціонування. Проте, аналіз макроекономічних показників (табл. 1) демонструє недостатність іноземних інвестицій, питома вага яких в структурі ВВП України складає не більше 10%.



існує прямий позитивний зв'язок між об'ємом імпорту в країну і рівнем ВВП. У цієї залежності є два пояснення. Згідно з першим, імпорт часто використовується як проміжний продукт або сировина при виробництві товарів і послуг, які утворюють національний продукт. Згідно з другим поясненням, імпорт реагує на зміни в сукупних реальних витратах. Чим більше засобів витрачається на товари і послуги, тим більший їх об'єм витрачається на придбання тієї їх частини, яка виготовлена за кордоном. І хоча витрати на товари і послуги усередині країни не є тотожно рівними національному доходу від виробництва товарів і послуг, тісна кореляція між доходом і витратами дозволила в статистичних дослідженнях знехтувати цією відмінністю при оцінці параметрів функції імпорту.

Зв'язок експорту з ВВП складніший і залежить від того, чи являються зміни у ВВП результатом зрушень у внутрішньому попиті, внутрішній пропозиції або в зарубіжному попиті на вітчизняний експорт. Отримана модель (1) свідчить про те, що зростання експорту товарів і послуг приводить до економічного спаду країни. Це доводить, що зовнішня торгівля України нестабільна (рис. 1) і має несприятливу для розвитку країни структуру експорту і імпорту.

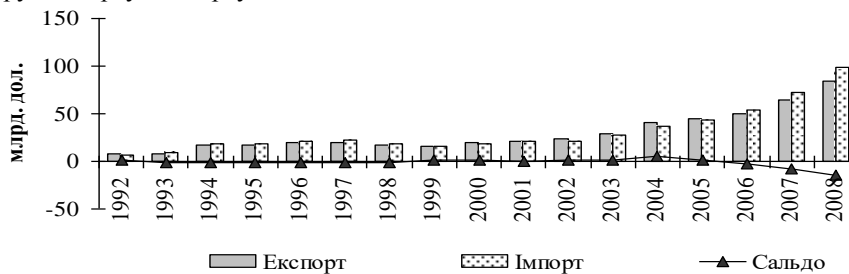


Рисунок 1. Зовнішньоекономічний товарообіг України

Україна спеціалізується на експорті товарів з низькою мірою обробки (сільськогосподарська продукція, мінеральні продукти і чорні метали) : їх частина в експорті 2008 р. складає майже 60% [4]. Основні статті експорту і імпорту приведені в табл. 2. До того ж, українські товари з відносно високою мірою обробки споживають переважно в країнах СНД (у першу чергу, в Росії), а на ринках розвинених країн українська продукція з порівняно високою мірою обробки у своїй більшості не конкурентноздатна через низьку якість. Не дивлячись на те, що частка торгівлі з Європейським Союзом в зовнішньоторговому обігу збільшується, товарна структура українського експорту не наближається до структури експорту ЄС: Україна експортує в ЄС сировину і товари з низькою мірою обробки, тоді як імпортує в основному технологічно складні матеріали.

Таблиця 2

Основні статті зовнішньої торгівлі України, % [4]

Рік	Мінеральні продукти		Продукція хімічної промисловості		Неблагородні метали і вироби з них		Механічне устаткування; машини і механізми		Транспортні засоби	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
2004	13,23	37,4	8,51	7,75	39,94	6,05	9,28	16,35	6,24	8,6
2005	13,73	32,01	8,72	8,57	40,97	6,83	8,29	17,55	4,83	8,91
2006	10,10	30,	8,8	8,6	42,8	7,4	8,7	17,5	5,4	11,4
2007	8,70	28,5	8,2	8,8	42,2	7,8	10,1	17,4	6,7	13,5
2008	10,50	29,7	7,5	8,1	41,2	7,5	9,5	15,6	6,5	14,1



Також, згідно з проведеними емпіричними дослідженнями (див. модель (1)) існує прямий позитивний зв'язок між кумулятивним об'ємом прямих іноземних інвестицій в країну і рівнем ВВП, так збільшення на 1% кумулятивного припливу ПІІ веде до збільшення об'єму ВВП на 1,16%. Це свідчить про позитивну роль ПІІ в збільшенні ВВП України.

У результаті дослідження інвестиційної складової побудовано економетричну модель динаміки розвитку інвестиційної складової ЗЕД України за 1992-2008 рр., яка досить повно відбиває цей процес.

Як вихідна характеристика моделі вибрано річний приріст ВВП країни $\Delta\hat{A}\hat{I}_t$ ($\Delta\hat{A}\hat{I}_t = \hat{A}\hat{I}_t - \hat{A}\hat{I}_{t-1}$), t – часова характеристика (у дослідженні це рік), $t = 1, \dots, n$). Усі розрахунки проводилися в доларовому еквіваленті (у млрд. дол.) Серед безлічі пояснюючих чинників розвитку інвестиційної складової ЗЕД України вибрано приток ПІІ попереднього до аналізованого періоду (\hat{I}^2_{t-1}) (вихідні дані наведено в табл. 1).

У результаті дослідження залежності приросту ВВП України від змін об'ємів реалізованих в минулому періоді (у дослідженні це рік) ПІІ отримано наступне рівняння регресії:

$$\Delta\hat{A}\hat{I}_t = 2,249 + 4,067\hat{I}^2_{t-1}, \quad R^2 = 0,61 \quad (2)$$

(п.т.) (0,869)

Результати регресійного аналізу (а саме критерій Ст'юдента $t_{\hat{\epsilon}} = 2,145$ [3] при $\alpha = 0,05$ та $n - m - 1 = 16 - 1 - 1 = 14$) отриманої моделі (2) показують, що на приріст ВВП періоду, що аналізується ($\Delta\hat{A}\hat{I}_t$) значно впливає об'єм реалізованих в минулому періоді прямих іноземних інвестицій (\hat{I}^2_{t-1}): $t_{\hat{I}^2} = 4,679 > t_{\hat{\epsilon}}$.

Оскільки оцінка значуща і значення коефіцієнта детермінації $R^2 = 61\%$, то вважаємо, що отримана модель є адекватною. Отримана модель свідчить про те, що збільшення на 1% реалізованих в минулому періоді ПІІ призводить до приросту ВВП наступного періоду на 4%.

Таким чином, порівнюючи результати отриманих моделей (1) і (2), можна зробити висновки про те, що вплив ПІІ в Україні носить короткостроковий характер, так збільшення на 1% кумулятивного припливу ПІІ веде до збільшення об'єму ВВП на 1,16%, а збільшення на 1% реалізованих в минулому періоді ПІІ призводить до приросту ВВП аналізованого періоду на 4%.

Це є наслідком нераціонального використання об'ємів інвестицій. Інвестиції повинні вкладатися в інноваційний розвиток промисловості з метою скорочення існуючого розриву з ведучими в економічному відношенні країнами, але дані табл. 3 свідчать про низький рівень впливу ПІІ на технологічне оновлення господарського комплексу України. Так, доля іноземних інвестицій у фінансуванні технологічних інновацій незначна, при цьому доля цих же інвестицій в загальному об'ємі ПІІ взагалі мізерна і має тенденцію до зменшення (рис. 2).

Ситуація, що склалася, є наслідком неефективної галузевої структури ПІІ. Так, ПІІ спрямовуються головним чином до високорентабельних некапіталоємних галузей і секторів зі швидким оборотом коштів: торгове посередництво, оптова торгівля, харчова промисловість, фінансові послуги, – при цьому провідним мотивом інвестування найчастіше постає можливість заміщення імпорту споживчих товарів та швидкого захоплення ними внутрішнього ринку. Натомість, високо- й середньотехнологічні галузі отримують набагато менші обсяги ПІІ: Так, наприклад, тільки протягом 2005 р. частка



ПП в машинобудуванні зменшилася з 8,1% до 6,2% від загального об'єму кумулятивних накопичених на кінець 2005 р. ПП і є меншою за долю оптової торгівлі і посередництва в торгівлі (15,9%), металургії (11%), харчової промисловості (10,5%), фінансової діяльності (9,5%), операцій з нерухомістю (8,3%), транспорту і зв'язку (6,7%).

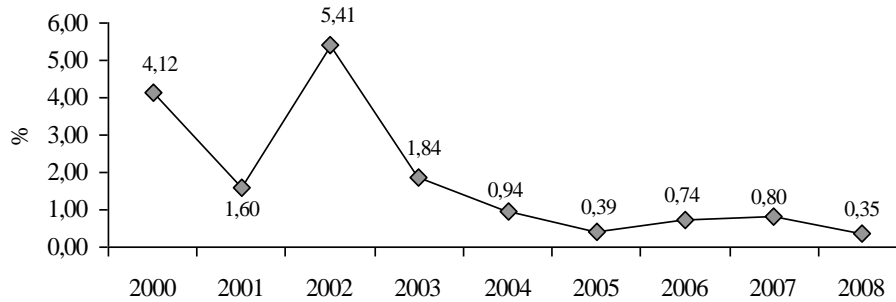


Рис. 2. Динаміка частки іноземних інвестицій в технологічні інновації в загальному об'ємі ПП [4]

Також на підприємствах машинобудування витрати на інноваційну діяльність за рахунок ПП в 2005 р. склали трохи більше 15 млн. грн. (9,6% від загального об'єму ПП, які були спрямовані на інновації), що склало лише 0,9% загальних інноваційних витрат в цій галузі в 2005г. [2, с. 263-264].

Таблиця 3

Фінансування технологічних інновацій в Україні [4]

Рік	Загальна сума фінансування технологічних інновацій		у тому числі за рахунок коштів							
			власних		Державного бюджету		іноземних інвесторів		інших джерел	
	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%	млрд. дол.	%
2000	0,32	100,00	0,26	79,64	0,001	0,44	0,02	7,57	0,04	12,35
2001	0,37	100,00	0,31	83,90	0,01	2,83	0,01	2,97	0,04	10,30
2002	0,57	100,00	0,40	71,07	0,01	1,51	0,05	8,76	0,11	18,66
2003	0,57	100,00	0,40	70,21	0,02	3,04	0,02	4,25	0,13	22,50
2004	0,85	100,00	0,66	77,22	0,01	1,40	0,02	2,48	0,16	18,91
2005	1,12	100,00	0,98	87,72	0,01	0,49	0,03	2,75	0,10	9,04
2006	1,22	100,00	1,03	84,60	0,02	1,86	0,03	2,86	0,13	10,68
2007	2,15	100,00	1,58	73,72	0,03	1,33	0,06	2,97	0,47	21,98
2008	2,28	100,00	1,38	60,56	0,06	2,81	0,02	0,96	0,81	35,67

Неефективна галузева структура ПП обумовлена, у свою чергу, несприятливим інвестиційним кліматом в Україні. Так, ряд міжнародних організацій істотними чинниками непривабливості інвестування в Україну вважають недосконалість законодавства, високий рівень корупції, а також слабкість регуляторного середовища. У традиційному рейтингу економічних свобод, який складає аналітичний центр Heritage Foundation/Wall Street Journal Україна знаходиться на 125 місці з 161 країни світу. Для цієї підгрупи країн характерними рисами є проведення на державному рівні політики валютних обмежень, маніпулювання банківською системою і застосування інших обмежень. Рівень економічних свобод в Україні визначений на рівні 53,3 з 100 % можливих в 2007 р. [6].

Низький індекс економічної свободи означає відставання країни в темпах здійснення економічних перетворень. Результати відміченого рейтингу підтверджуються оцінками експертного дослідження незалежних росіян і українських фахівців у галузі



економічної політики і інвестицій. Порівняно з 2006 р. експерти відмічають погіршення інвестиційного клімату в Україні [5]. На рис. 3 представлені інвестиційні ризики, які погіршують інвестиційний клімат в Україні.

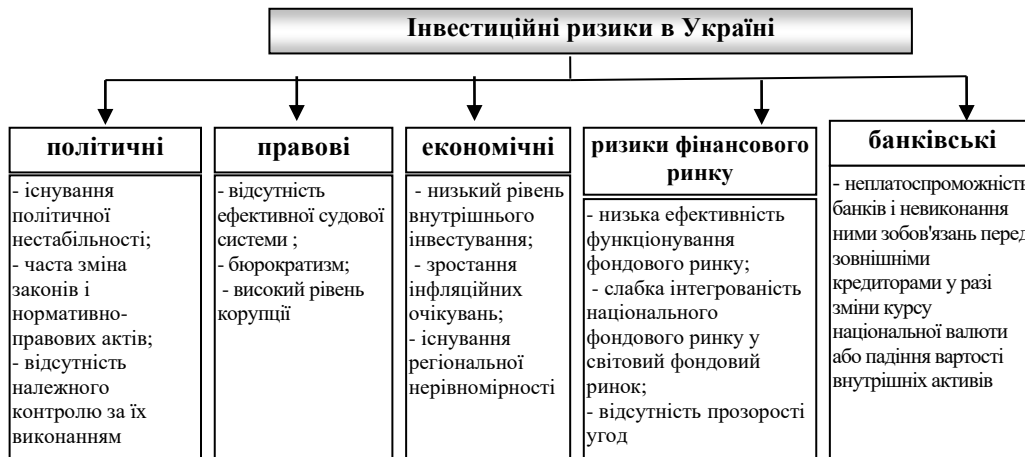


Рисунок 3. Інвестиційні ризики в Україні

Таким чином, вплив ПІІ на технологічний розвиток української економіки залишається на низькому рівні, за винятком окремих проектів, які пов'язані з повною модернізацією виробництва та забезпечуються засобами великих ТНК і мають "точковий" характер (наприклад, ВАТ " Миколаївцемент" - фр. Lafarge, ВАТ " Суднобудівний завод „Океан" - Damen Shipyards Group, ЗАТ "Світоч" - "Nestle") [2, с. 266]. Малі об'єми ПІІ і їх нераціональна галузева структура з вираженим переважанням сфери обігу в якості об'єкта вкладень над матеріальним виробництвом дозволяють зробити висновки про низьку ефективність інноваційно-інвестиційної складової ЗЕД України. У цілому учені-економісти майже одностайно негативно оцінюють тенденції прямого іноземного інвестування в Україні з точки зору формування інноваційної економіки : "Об'єми і структура іноземного інвестування не відповідають пріоритетам стійкого економічного розвитку" [1, с. 238].

ВИСНОВКИ

Результати досліджень дозволили сформулювати такі основні висновки:

- по-перше, практичне застосування отриманих моделей дозволяє при існуючій структурі експорту-імпорту з достатньою достовірністю спрогнозувати зміну макроекономічних показників залежно від розвитку зовнішньоекономічної складової української економіки. Це дає можливість коригувати прогностичні показники ВВП, що може бути використано в бюджетному процесі, при складанні державних програм розвитку економіки і окремих її галузей оцінці інвестиційної привабливості України;
- по-друге, проведені дослідження показали, що в Україні склалася нехарактерна для більшості світових економік ситуація, пов'язана з диспропорціями в експортно-імпортній структурі, при якій збільшення ВВП відбувається при зростанні імпорту (збільшення на 1% об'єму імпорту веде до збільшення об'єму ВВП на 2,19%), а не експорту, так збільшення на 1% об'єму експорту веде навпаки до зменшення об'єму ВВП на 1,06%, що негативно впливає на українську економіку.
- по-третє, отримані в ході розрахунків залежності свідчать про те, що вплив ПІІ в Україні носить короткостроковий характер, що є наслідком нераціональності використання ПІІ. Так, ПІІ спрямовуються у високорентабельні некапіталомісткі галузі і сектори з швидким оборотом коштів, при цьому рівень впливу ПІІ на технологічне оновлення господарського комплексу України залишається низьким що свідчить про низьку ефективність інноваційно-інвестиційної складової ЗЕД України.

Таким чином, ситуація, що склалася, диктує необхідність здійснення практичних



кроків у напрямі розробки відповідних програм по стимулюванню експорту і поліпшенню інвестиційного клімату в Україні.

SUMMARY

The questions of development of foreign economic activity of Ukraine are examined in the article. The econometric models of dynamics of development of foreign economic activity of Ukraine are analyzed. The estimation of innovative-investment constituent of development of foreign economic activity of Ukraine is conducted.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення / [Алимов О. М., Даниленко А. І, Трегобчук В. М. та ін]. – К.: Об'єднаний інститут економіки НАН України, 2005. — 540с.
2. Килимник О.І. Вплив прямих іноземних інвестицій на технологічний розвиток виробничого потенціалу України / О.І. Килимник // Вісник Донецького університету, сер. В: Економіка і право. – 2008. – Вип. 1. – С. 261–275.
3. Назаренко О.М. Основи економетрики: підручник / О.М. Назаренко. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 404 с.
4. Сайт Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
5. Энергетический потенциал Украины. Инвестиционное исследование. Киев-Москва. Фонд "Свободная Европа", 2007. – 116 с.
6. The Heritage Foundation // The Wall Street Journal/ 2007 Index of Economic Freedom / Ed. K. R. Holmes, B. T. Johnson. World Bank. – Washington D. C. – 2007.



БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 657

*Шинкаренко О.М., к.е.н., доцент
Черкаський державний технологічний університет
Пастернак Я.П., викладач
Черкаський державний технологічний університет*

ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ МЕТОДУ ОБЛІКУ ЗАТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО

В статті розглядаються особливості методів обліку затрат на виробництво, співвідношення понять «метод обліку затрат» та «метод калькулювання», переваги та недоліки використання методів обліку повних та неповних затрат.

Ключові слова: метод обліку затрат, метод калькулювання, однопредільний метод, багатопредільний метод, нормативний метод, ненормативний метод, метод повних затрат, метод неповних затрат.

ВСТУП

Впровадження в практику управління підприємств національних облікових стандартів змінює як методологічні засади, так і організаційні підходи до формування затрат на виробництво продукції та калькулювання її собівартості. Законодавчою базою бухгалтерського обліку окреслені принципи питання побудови фінансового обліку затрат, які, в основному, стосуються елементів затрат та затрат за місцями їх виникнення (видами діяльності). Що стосується побудови внутрішньогосподарського (управлінського) обліку затрат, то ці питання є прерогативою підприємства, яке формує модель їх обліку з врахуванням особливостей організації та побудови технологічного процесу.

Перехід від методу так званих «повних затрат» до «неповних», які є об'єктами внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, розширив самостійність підприємств у формуванні собівартості продукції, але разом з тим зумовив ряд проблем теоретичного осмислення та практичного характеру. Відсутність вимоги щодо визначення повної собівартості призводить до втрати підприємством інформації щодо повних його затрат, пов'язаних з виробництвом продукції.

Створення інформаційної бази про виробничі затрати підприємства можливе тільки на основі системи обліку, побудованої адекватно до організаційних та технологічних особливостей підприємства та зосередженої на потребах користувачів як внутрішніх, так і зовнішніх. Формування методики обліку процесу виробництва вимагає визначення певних принципів, форм та способів обліку, що дозволять пізнавати споживання ресурсів у процесі виробництва. Розроблення принципів та форм обліку створює умови для побудови моделі обліку процесу виробництва. Така модель повинна відтворювати усі структурні та організаційні взаємозв'язки, що виникають під час технологічного процесу виготовлення продукції.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Проблемам внутрішньогосподарського (управлінського) обліку затрат значну увагу приділили як вітчизняні, так і зарубіжні вчені такі як: Сопко В. В., Басманов І.А., Друри К., Соколов Я.В., Яругова А. та інші. В їх працях ґрунтовно та системно розкриваються підходи до побудови обліку затрат на виробництво, вибору методу їх обліку, що дасть можливість оптимізувати виробничу діяльність промислового підприємства. Разом з тим особливості галузевого обліку затрат залишаються недостатньо дослідженими.

Метою дослідження є обґрунтування вибору найбільш ефективного методу обліку витрат на виробництво продукції підприємства.



Основними завданнями дослідження є:

- встановлення основних проблем, пов'язаних з обліком витрат на виробництво продукції;
- дослідження основних підходів щодо обліку витрат на виробництво продукції;
- надання пропозицій щодо вибору найбільш оптимального методу обліку витрат на виробництво продукції.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

До методологічного інструментарію обліку затрат виробництва включаються певні способи вивчення дійсності, а саме – методи обліку затрат виробництва. Отже, методом обліку виробничих затрат є сукупність прийомів, які, шляхом пізнання виробничого процесу, дозволяють досягти основної мети обліку виробничих затрат – генерування інформаційних ресурсів, що дають можливість оптимізувати виробничу діяльність підприємства.

Вибір методу обліку виробничих затрат є найважливішим етапом при побудові системи обліку процесу виробництва. На вибір методу впливають не тільки принципи побудови системи бухгалтерського обліку затрат виробництва, але й організація процесу виробництва, побудова системи внутрішнього контролю та регулювання процесу виробництва, підготовка інформації для прийняття довгострокових та короткострокових управлінських рішень.

Розроблення моделі обліку затрат процесу виробництва, вибір певних методів обліку затрат та способів їх розподілу за об'єктами обліку дозволяють сформулювати методики обліку процесу виробництва. Прийняття рішення про вибір методу обліку виробничих затрат підприємств ускладнюється існуванням ряду проблем наукового та практичного характеру. Такими проблемами є:

- неоднозначність у поглядах науковців на співвідношення методів обліку затрат на виробництво і методів калькулювання собівартості продукції;
- нечіткість нормативного регулювання обліку виробничих затрат та оцінки запасів;
- розходження науковців у поглядах щодо виділення методів обліку виробничих затрат;
- відсутність методичних рекомендацій з управлінського обліку виробничих затрат.

Поняття методу обліку затрат на виробництво досить неоднозначно трактується в економічній літературі. Особливо дискусійним є питання про співвідношення методів обліку затрат на виробництво і методів калькулювання. Це питання було підняте в середині 60-х років М.Чумаченком, І.Басмановим і Е.Гільде, котрі звернули увагу на те, що це, за суттю, різні облікові задачі. На цьому ґрунті виникли суперечки. Теоретично тут можливі чотири варіанти [5, с. 517-519]:

- 1) калькуляція обумовлює облік затрат;
- 2) облік затрат обумовлює калькуляцію;
- 3) калькуляція і облік тотожні;
- 4) калькуляція і облік – незалежні один від одного поняття.

Перший підхід підтримували такі науковці, як І. Баранов, О. Попов, М. Борисов, М. Блатов, Л. Розенберг, І. Дудко, С. Хапланов, В. Бунімович. Усіх цих авторів об'єднує одна думка – собівартість – центральний момент бухгалтерського обліку, аналітичний синтез усієї роботи, відповідно, обліку собівартості повинен підпорядковуватись облік затрат.

Другий підхід був і залишається найпоширенішим у літературі. Його прихильниками були К. Арнольд, Е. Мудров, К. Щетинин-Какуев, А. Молодцов, П. Лобзін, В. Стоцький, Р. Вейцман, М. Жебрак, А. Наринський. За цим підходом спочатку потрібно зафіксувати затрати, а потім уже калькулювати. Не калькуляція формує облік затрат, а облік затрат надає значення калькуляції. У цьому підході облік затрат і калькуляція розглядається як точно відокремлені етапи – спочатку облік затрат, потім калькуляція, перший може існувати без другого, другий без першого – ні.



Третій підхід був відповіддю на попередній і пов'язаний із іменами таких вчених, як С. Іванова, А. Гуляєва, М. Богородський, П. Василенко, А. Додонов, С. Щенков, А. Маргуліс, В. В. Сопко, О. Трусов, С. Стуков, В. Палій, П. Новіченко. С. А. Стуков стверджує: “Може існувати тільки один метод обліку затрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції...облік затрат не можна відривати від методу калькулювання”. У цьому підході метою обліку затрат визнавався постійний розрахунок фактичної собівартості готової продукції, тобто підкреслювалась натуралістична сторона обліку [5, с. 518].

Прихильниками четвертого підходу є М. Корнільєв, Г. Крюков, М. Чумаченко, Е. Гільде, І. Басманов, М. Бикадоров, В. Івашкевич. І. Басманов підкреслював, що обліку затрат і калькуляції притаманні різні “як предмети вивчення, так і способи пізнання” [1, с. 34].

В. В. Сопко розглядає облік виробничих затрат у співвідношенні із тим процесом, внаслідок якого вони виникають, а саме процесу виробництва. Метод бухгалтерського обліку затрат процесу виробництва як сукупності – це сукупність прийомів можливого узгодження різних варіантів відображення у системі рахунків у певному порядку натуральних і вартісних його характеристик, технологічних і організаційних ознак, з одночасним вивченням двох його аспектів – процесу виробничого споживання і виготовлення продукту [2, с. 256].

В. В. Сопко поділив методи бухгалтерського обліку затрат процесу виробництва за такими ознаками:

- однопредельний та багатопредельний;
- нормативний та ненормативний;
- безнапівфабрикатний та напівфабрикатний.

Вибір методу обліку виробничих затрат неможливий без належного аналізу прийомів та призначення окремих методів обліку.

Облік за переділами застосовується у тих виробництвах, де випускається багато однакових одиниць продукції і немає необхідності уточнювати затрати щодо кожної з них. Продукти чи послуги у таких виробництвах виготовляються однаковими та вимагають однакової величини прямих та накладних затрат. Затрати на одиницю продукції чи послуги визначаються як середні затрати на кожну випущену продукцію чи послугу, для чого затрати, понесені на виробництво даного виду продукції чи послуг за певний період часу, діляться на загальну кількість продукції чи послуг за цей же ж період.

Попередельний метод обліку застосовується на підприємствах з однорідною за виходом сировиною та матеріалом і характером масової обробки продукції, під час виробництва якої переважають фізико-хімічні і термічні виробничі процеси. Перетворення сировини в готову продукцію на таких підприємствах відбувається в умовах безперервного і короткого технологічного процесу чи ряду послідовних виробничих процесів, кожний з яких або група яких являють собою окремі самостійні переділи (фази, стадії) виробництва. Попередельний метод обліку застосовується також у виробництвах з комплексним використанням сировини.

Однопредельний метод застосовується у тому випадку, коли технологічний процес не поділяється, а від першої операції до останньої становить єдине ціле.

Багатопредельний метод використовують тоді, коли технологічний процес поділяють на декілька технологічних переділів (фаз, стадій, процесів, операцій) і в кінці кожного переділу одержують напівфабрикат. Різновидом методу обліку затрат за переділами є облік затрат за процесами.

Отже, однопредельний та багатопредельний методи обліку виробничих затрат є методами, що відтворюють в обліку процес виробництва з урахуванням його технологічних та організаційних особливостей.



Аналіз господарської діяльності щодо ефективності прийняття управлінських рішень привів до виділення А. Яруговою двох основних підходів у розвитку обліку затрат.

Перший підхід направлений на удосконалення калькуляції і контролю за затратами за кожним окремим видом готової продукції. Для нього характерним є поділ затрат на прямі і непрямі. Реалізуючи цей підхід, системи обліку призначені для калькулювання повних затрат.

Другий підхід направлений на удосконалення методики прийняття управлінських рішень, уміння коректувати їх у залежності від змін ринкової кон'юнктури та інших зовнішніх факторів. У відповідних системах обліку наголос робиться на відображення залежності затрат від змін у обсягах і структурі готової продукції, яка виготовляється, що призводить до класифікації затрат на змінні (пропорційні) і постійні. Якщо перший підхід орієнтований на виробництво, то другий – на ринок [6, с. 98-99].

Виникнення директ-косту, як зазначає Я.Соколов, пов'язують з іменем видатного економіста Дж.М.Кларка, який підкреслював, що для адміністраторів кожна стаття затрат має різну цінність і це головне, а розподіл затрат для прийняття управлінських рішень значень не має [5, с. 416].

Система директ-кост ґрунтується на чіткому розподілі затрат на змінні та постійні. До собівартості продукції включаються тільки змінні затрати, як такі, що є функцією обсягу виробничої діяльності, а постійні затрати (як такі, що є лише функцією часу) обліковуються окремо і списуються безпосередньо на результати діяльності підприємства.

Застосування методу директ-кост пов'язано з твердженням, що тільки змінні затрати формують реальну собівартість реалізованої продукції. Цей метод дозволяє виразніше проявлятися різній рентабельності виробів, оскільки різниця між продажними цінами і неповною собівартістю не затушовується внаслідок розподілу та перерозподілу постійних затрат. Зв'язок між постійними затратами та окремими видами продукції встановити дуже важко або й взагалі неможливо, і тому розподіл цих затрат пропорційно до умовних баз призводить до суттєвого спотворення собівартості окремих видів продукції і, відповідно, визначення їх дійсного рівня рентабельності.

Використання в обліку системи директ-кост дає змогу оптимізувати вирішення таких управлінських завдань, як: планування виробничої програми; виробництво або закупівля комплектуючих; визначення мінімального розміру замовлення; визначення доцільності зняття з виробництва збиткових виробів; прийняття додаткового замовлення за наявності вільних потужностей.

Однак застосування цього методу дещо суперечить п.11 П(С)БО 16 "Витрати", у якому вказано: "До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються прямі матеріальні затрати, прямі затрати на оплату праці, інші прямі затрати, змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі затрати" [4].

Науковці, що підтримують метод директ-кост, наводять своїм опонентам такий ряд переваг даної системи [3, с. 216-221]:

- метод обліку за змінними затратами дозволяє отримати релевантну інформацію про затрати на виробництво певного виду продукції;
- собівартість окремого виду продукції, визначена на основі методу обліку повних затрат, відрізняється при різних рівнях активності виробничої діяльності, що підвищує ризик прийняття неправильних оперативних рішень;
- облік за змінними затратами передбачає проведення попереднього аналізу складу та структури затрат, що спрощує процеси прийняття рішень, прогнозування, планування та наступного аналізу;
- оцінка запасів за змінними затратами знешкоджує вплив на прибуток сезонних коливань виробництва та збуту продукції;



- складання внутрішніх звітів за даними системи директ-кост дозволяє проводити оцінку діяльності роботи підрозділу;
- для отримання користі від реалізації окремої одиниці виробу необхідні змінні затрати. Такі затрати не потрібно нести в майбутньому періоді;
- постійні виробничі затрати пов'язані з виробничою потужністю. Вони є необхідною умовою для організації виробництва та існують незалежно від обсягу виробництва.

Таким чином, облік змінних затрат використовується виключно для формування інформації для внутрішнього персоналу, котрий зайнятий в основному оперативними та тактичними завданнями.

Альтернативним методом директ-косту є облік повних затрат. Його прихильники стверджують, що повна собівартість необхідна для акціонерів, власників та керівництва.

К. Друрі згруповано позитивні та негативні сторони, висунуті науковцями в захист та критику обліку повних затрат. Вони наводять такі аргументи на користь обліку затрат на виробництво продукції за методом з повним розподілом затрат [3, с. 218-221]:

- рішення, прийняті на основі неповної собівартості ігнорують той факт, що у довгостроковому плані постійним затратам потрібно надавати більше значення. Оцінку інвестиційних проектів доречніше проводити, оцінюючи собівартість готової продукції за методом повного розподілу затрат;
- при повному розподілі затрат, коли на всі види продукції розподіляються постійні затрати, покриття постійних затрат стає гарантованим;
- для підприємств, що орієнтуються на сезонний продаж власної продукції, застосування системи директ-кост призведе до накопичення збитків у період нагромадження запасів готової продукції та отримання високих прибутків у періоді продажу. Для таких підприємств застосування методу повних затрат виглядає більш логічним;
- без постійних виробничих затрат виробництво продукції неможливе, тому такі затрати є частиною собівартості продукції. Постійні затрати розподіляються на продукти, а не на періоди тому, що надходження генеруються реалізацією продукції;
- будь-які затрати, які необхідні для виготовлення продукції, що призначена для продажу, є затратами, пов'язаними із отриманням надходжень від реалізації продукції. Тому включення таких затрат в оцінку собівартості готової продукції дозволить провести відповідність між доходами від реалізації продукції та затратами на її виробництво;
- необхідне зіставлення внутрішньої інформації із даними зовнішньої звітності, нормативні вимоги щодо якої передбачають застосування системи з повним розподілом затрат.

Отже, методи обліку повних та неповних затрат є альтернативними способами формування інформації для прийняття рішень. Релевантність інформаційного продукту, згенерованого певним методом, можна оцінити тільки на основі конкретної задачі, поставленої управлінським персоналом перед обліковою системою.

У своїй роботі В. В. Сопко [2, с. 258] розглядає методи обліку виробничих затрат із точки зору їх адекватності процесу виробництва і зазначає, що методами бухгалтерського обліку процесу виробництва може бути сукупність тільки таких прийомів (способів), які: по-перше, містять у собі альтернативність вибору; і, по-друге, одночасно відображають процес виробництва і як технологічну, і як організаційну сукупність, і дозволяють вивчати процес, і з точки зору виробничого споживання, і як процес виготовлення майбутнього готового продукту. Облік є осмисленим актом, тому мета обліку визначається середовищем обліку, що створило керівництво. Середовище обліку охоплює загальне ставлення, обізнаність і дії керівництва, які стосуються пошуку інформаційних ресурсів, необхідних для прийняття оптимальних рішень. Воно включає:

- персонал підприємства, котрий потребує інформації для ефективного управління;
- стиль роботи керівництва;



- об'єкти обліку, що представляють собою систему або окрему підсистему господарської діяльності;
- персонал підприємства, котрий забезпечує формування інформаційних ресурсів.

Осмысленість управлінського обліку проявляється в першу чергу в тому, що на перше місце висувається необхідність у формуванні певної категорії релевантної інформації, яка потрібна керівництву для планування, регулювання, аналізу та прийняття рішень. Тому для вирішення такого важливого питання, як вибір методу обліку затрат виробництва, пропонується взяти на озброєння гасло: “На першому місці – мета, на другому – спосіб”.

Потреба в різного роду інформації змінюється у залежності від етапу прийняття рішень, на якому в даний момент знаходиться керівник: пошук альтернативних варіантів дій та збір даних про них, планування діяльності, поточне регулювання та наступний аналіз. Неможливість застосування одного методу обліку затрат змушує використовувати комплекс методів обліку затрат на різних етапах прийняття рішень.

ВИСНОВКИ

Для формування інформації в системі управлінського обліку характерним є направленість на мету. Тому методами управлінського обліку затрат виробництва є сукупність таких прийомів, які:

- по-перше, містять альтернативність вибору;
- по-друге, одночасно відображають процес виробництва і як технологічну, і як організаційну сукупність, дозволяють вивчати процес і з точки зору виробничого споживання, і як процес виготовлення майбутнього готового продукту;
- по-третє, дають можливість генерувати інформаційні ресурси, що спрямовані на вирішення певної управлінської задачі та дозволяють оптимізувати виробничу діяльність підприємства.

Аналіз процесу виробництва як технологічної та організаційної сукупності, врахування особливих вимог до формування інформації дозволяє стверджувати, що методом бухгалтерського обліку затрат є комплекс методів, що одночасно поєднують вплив технологічних та організаційних характеристик виробництва та підхід до особливих потреб користувачів інформації.

Проведені дослідження дозволяють обґрунтувати виділення методів обліку, що враховують технологічні та організаційні особливості процесу виробництва та з орієнтацією на особливі потреби користувачів інформації:

- облік затрат за замовленнями та переділами,
- нормативний та фактичний,
- повних та неповних затрат.

SUMMARY

To the article “The grounds to choose the accounting method to evaluate the production cost in chemical industry“. The article considers the peculiarities of accounting methods to evaluate production cost, the correlation between “production cost evaluation” and “accounting method”, advantages and disadvantages of methods to account all costs and partial costs.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Басманов И. А. Теоретические основы учета и калькулирования себестоимости промышленной продукции : [Учебное пособие] / И. А. Басманов. - М. : Финансы, 1970. – 167 с. 2. Бухгалтерський фінансовий та внутрішньогосподарський облік в галузях системи переробної промисловості АПК (на основі національних стандартів) : навч. посібник / За ред. проф., д-ра екон. наук В.В. Сопка та О.В. Бойка. - К. : «Фенікс», 2001. – 468 с. 3. Друри К. Управленческий учет и производственный



учет : [Учебник], Пер.с англ. / К. Друри. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. –1071 с. 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати” / Україна. М-во фінансів // Все про бухгалтерський облік. – 10.01.2008. - №2. 5. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет : от истоков до наших дней : [Учебное пособие] / Я. В. Соколов. – М. : Аудит, Юнити, 1996. – 638 с. 6. Яругова А. Управленческий учет: опыт экономически развитых стран: [Учебник] / Пер. с польского языка Я. В. Соколова. / А. Яругова. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 240с.

УДК 658

Андрусяк В.М., к.е.н., доцент

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ

Визначено суть управлінського обліку витрат підприємств. Розглянуто методологічні і практичні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та розкриття її у фінансовій звітності.

Ключові слова: облік витрат, управлінський облік, витрати підприємства, адміністративні витрати, витрати на збут, виробничі накладні витрати.

ВСТУП

Діяльність суб'єктів господарювання в умовах ринкового середовища вимагає оптимізації матеріальних, фінансових, трудових витрат, здійснення обліку і контролю за витратами та об'єктивного визначення фінансових результатів. Напрямок на підвищення конкурентоспроможності підприємств потребує певних змін в методології управлінського обліку і контролю витрат, спрямованих на формування і надання достовірної та правильної інформації про витрати виробництва для прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо зіставлення доходів від реалізації конкретних заходів із витратами, пов'язаними з їх здійсненням. Тому виникає необхідність перегляду теоретичних і методологічних основ формування системи управлінського обліку витрат промислових підприємств.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Питання методології, теоретичного та практичного обґрунтування проблем пов'язаних із управлінським обліком витрат знайшли відображення в працях вітчизняних вчених: Ф.Ф. Бутиця, С.Ф. Голова, А.Г. Загороднього, Г.Г. Кірейцева, Г.О. Партина, М.С. Пушкаря, В.В. Сопка, Н.М. Ткаченко, Ю.С. Цал-Цалко; зарубіжних вчених – К. Друрі, Дж. Нікольсона, І.І. Палія, Я.В. Соколова, Дж. Фостера, Дж. Шанка, І.Ф. Шери.

Разом із тим, в теорії та практиці бухгалтерського обліку недостатньо приділено уваги питанням з удосконалення методології, організації системи управлінському обліку витрат на підприємствах. Вимагають уточнення поняття “витрати”, “калькуляція”, “калькулювання”; складові елементи формування системи витрат підприємств; методологія і організація внутрішньогосподарського обліку витрат підприємств.

Недостатнє висвітлення і опрацювання питань методології та організації формування системи управлінського обліку витрат, дискусійний характер і потреба в удосконаленні методології внутрішньогосподарського обліку витрат на промислових підприємствах, з врахуванням напрацювань вітчизняних і зарубіжних вчених, визначили актуальність та напрямки дослідження.

Метою дослідження є вивчення теоретичних основ формування системи управлінського обліку витрат на підприємстві.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Витратами визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення



капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені.

В певному періоді витрати визнаються одночасно з доходом, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та розкриття її у фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 „Витрати”, затверджений Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 року № 318. Норми цього Положення (стандарту) стосуються фінансової звітності підприємств, організацій та інших юридичних осіб усіх форм власності (крім банків і бюджетних установ).

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 „Витрати” витрати відображаються у бухгалтерському обліку водночас зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань.

Дане Положення наголошує, що витрати визнаються витратами певного періоду водночас із визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені [1].

Управлінський облік відіграє важливу роль в управлінні витратами на підприємстві. У системі такого обліку готується інформація, на базі якої керівники підприємства приймають рішення, в першу чергу – у сфері витрат та очікуваних економічних результатів діяльності підприємства. Керівництво підприємства саме вирішує, в яких розрізах класифікувати витрати, наскільки деталізувати місця виникнення витрат і як їх пов'язати з центрами відповідальності, вести облік тільки фактичних або також і стандартних витрат, враховуючи повні чи часткові витрати.

Одним із найважливіших принципів при виборі того чи іншого варіанту організації обліку витрат та управління ними є відповідність системи обліку цілям управління.

В системі управлінського обліку інформація про витрати систематизується для об'єктивного визначення фінансових результатів, інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень та здійснення контролю за витратами.

Для підприємств прийняття більшості управлінських рішень ґрунтується на зіставленні очікуваних доходів від реалізації конкретних заходів з витратами, пов'язаними з їх здійсненням. Відомості про види витрат, їх обсяги й динаміку становлять інформаційну базу прийняття рішень щодо формування портфеля замовлень, асортименту продукції, напрямків і обсягів діяльності, управління запасами, ціноутворення тощо.

П(С)БО 1 „Загальні вимоги до фінансової звітності” визначає витрати як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками) [2].

П(С)БО 16 „Витрати” передбачає відображення витрат у бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань підприємства.

Управлінський облік передбачає створення детальної класифікації схеми витрат. Керівник або власник підприємства повинен знати, скільки буде коштувати виробництво тієї чи іншої продукції, який прибуток від її реалізації в загальному обсязі прибутку, чи є можливість збільшити або зменшити ціну на цю продукцію і яка ефективність від прийняття управлінського рішення.

Витрати класифікуються за такими ознаками:

- для оцінки запасів та визначення фінансових результатів (вичерпані та невичерпані, витрати на продукцію та витрати періоду, прямі та непрямі, основні та накладні);



- для прийняття рішень (релевантні та нерелевантні, постійні та змінні, маржинальні та середні, дійсні та можливі);

- для контролю виконання (контрольовані та неkontrolьовані).

Узагальнюючим фінансовим результатом господарської діяльності підприємства є прибуток або збиток. Визначення фінансового результату діяльності підприємства здійснюється шляхом порівняння доходів звітного періоду і витрат, понесених для одержання цих доходів. Для обліку і узагальнення інформації про фінансові результати призначено рахунок 79 „Фінансові результати”.

На підприємстві, доцільно, систематично здійснювати попередній і поточний контроль за дотриманням всіма відділами кошторисів витрат на утримання та експлуатацію обладнання, загальновиробничих та адміністративних витрат. Метою такого контролю є дотримання затверджених норм витрат і лімітів споживання матеріалів, палива, енергії, інструментів та інших засобів праці; лімітів споживання та вартості робіт і послуг, заробітної плати обслуговуючого персоналу. У зв'язку з цим аналітичний облік забезпечує даними про витрати по окремих підрозділах. Такий облік здійснюється за допомогою комп'ютерної системи бухгалтерського обліку.

Облік виробничих накладних витрат на організацію виробництва та управління цехами, дільницями, відділеннями, бригадами та іншими підрозділами основного й допоміжного виробництва, а також витрат на утримання та експлуатацію машин і устаткування ведеться на рахунку 91 „Загальновиробничі витрати”.

По дебету рахунку 91 „Загальновиробничі витрати” відображається сума визнаних витрат, по кредиту – щомісячне, за відповідним розподілом, списання на рахунки 23 „Виробництво” та 90 „Собівартість реалізації”.

Адміністративними є витрати, пов'язані з обслуговуванням виробництва й управління ним в масштабі всього підприємства.

Для забезпечення кращого контролю за рівнем та раціональністю витрат на управління адміністративні витрати обліковуються в розрізі всього підприємства в цілому.

Облік адміністративних витрат ведеться на збірно-розподільчому рахунку 92 „Адміністративні витрати”. По дебету рахунку 92 „Адміністративні витрати” відображається сума визнаних адміністративних витрат, по кредиту – списання на рахунок 79 „Фінансові результати” [3].

Варіанти організації управлінського обліку та узагальнення інформації про фактичну величину адміністративних витрат залежить від прийнятої системи їх нормування та планування. Якщо витрати на управління підприємством диференціюють за відділами та службами, аналітичний облік до рахунку „Загальногосподарські витрати” ведеться у розрізі цих підрозділів.

До загальногосподарських витрат підприємств належать витрати на утримання адміністративно-управлінського персоналу, витрати на їх службові відрядження, витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського призначення, транспортні та банківські послуги, канцелярські витрати, сума податків, зборів (обов'язкових платежів).

Облік витрат, пов'язаних зі збутом (реалізацією, продажем) продукції, товарів, робіт і послуг ведеться на рахунку 93 „Витрати на збут”.

По дебету рахунку відображається сума визнаних витрат на збут, по кредиту – списання на рахунок 79 „Фінансові результати”.

До витрат на збут відносяться витрати пакувальних матеріалів, транспортування продукції, товарів за умовами договору, витрати на оплату праці й комісійні продавцям, працівникам відділу збуту, амортизація, ремонт та утримання основних засобів, інших матеріальних теоборотних активів, що використовуються для забезпечення збуту продукції, товарів, робіт і послуг.

Аналітичний облік витрат на збут ведеться у відомості в розрізі всього підприємства в цілому. При організації обліку за центрами витрат відповідні відомості



отримують у розрізі складів і служб, пов'язаних із збутом продукції, робіт або послуг.

Для обліку інших витрат операційної діяльності використовують рахунок 94 „Інші витрати операційної діяльності”. На рахунку 94 ведеться облік витрат операційної діяльності підприємства, крім витрат, які відображаються на рахунках 90 „Собівартість реалізації”, 91 „Загальновиробничі витрати”, 92 „Адміністративні витрати”, 93 „Витрати на збут”, а саме: втрати від операційної курсової різниці та отримання послуг іншими постачальниками.

Метою діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є одержання та максимізація прибутку, тобто позитивного фінансового результату. Фінансовий результат діяльності підприємства формують його доходи та витрати. Тому чіткі та однозначні критерії визнання і методи оцінки основних складників фінансового результату діяльності підприємства за період є особливо актуальними та важливими. Тому для суб'єктів господарювання особливо актуальними стають питання обліку саме фінансових витрат.

Питання стосовно фінансових витрат законодавчо регулюються перш за все Законом України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”, П(С)БО 16 „Витрати”, П(С)БО 31 „Фінансові витрати” та іншими нормативно-правовими і підзаконними актами. Однак їх критичний аналіз свідчить про те, що деякі методологічні положення цих документів вимагають більш повного розкриття, уточнення та удосконалення, не повною мірою відповідають вимогам МСБО, з якими національні стандарти бухгалтерського обліку мають бути гармонійні.

Під фінансовими витратами розуміють витрати підприємства, пов'язані із запозиченнями, які регулюються ПСБО 31 „Фінансові витрати”, МСБО 23 „Витрати на позики”.

На сьогодні існує два підходи щодо того, як враховувати фінансові витрати, тобто куди їх необхідно відносити в бухгалтерському обліку: базовий та альтернативний методи.

За базовим методом фінансові витрати у повному обсязі списуються на витрати звітного періоду, в якому вони виникли.

Альтернативний метод передбачає капіталізацію фінансових витрат, тобто включення останніх до собівартості кваліфікаційного активу. Кваліфікаційний актив – актив, який потребує суттєвого часу для створення. Капіталізація фінансових витрат провадиться в залежності від зв'язку таких витрат зі створенням кваліфікаційного активу.

Облік фінансових витрат ведеться на рахунку 95 „Фінансові витрати” в розрізі субрахунків 951 „Відсотки за кредит” та 952 „Інші фінансові витрати”. Характеристика субрахунку 951 дає підстави вважати, що він застосовується для узагальнення інформації про всі фінансові витрати, пов'язані із залученням кредитів банків, у тому числі зазначених вище додаткових витрат. Тому доцільно було б змінити назву субрахунку 951 на назву „Витрати за кредитами банків”.

Будь-який виробничий процес підприємства передбачає використання певної кількості виробничих запасів. Вартість використаних виробничих запасів відноситься до складу собівартості виготовленої продукції, значно впливаючи на її величину і, як результат, на розмір одержаного прибутку.

Облік операцій з придбання, оцінки та вибуття виробничих запасів регламентується Законом України „Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” та Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 „Запаси”, за яким придбані виробничі запаси необхідно оприбутковувати за первісною вартістю, що дорівнює собівартості їх придбання.

Для здійснення господарської діяльності будь-яке підприємство повинне мати у своєму розпорядженні виробничі запаси. Характерною особливістю виробничих запасів є їх споживання в одному операційному циклі, а тому використані виробничі запаси мають



постійно поповнюватись. Крім того, для забезпечення безперерйності виробничого процесу певна їх частка має перебувати у вигляді складських запасів. Розмір складських запасів залежить від багатьох чинників: віддаленості постачальників, строку поставок, добового споживання запасів тощо. Використані виробничі запаси включаються до собівартості виробленої продукції, значно впливаючи на її величину, тому облік виробничих запасів має бути точним і достовірним.

У складі собівартості виробленої продукції значна частка витрат припадає на вартість використаних виробничих запасів. У свою чергу, первісну вартість придбаних виробничих запасів формують купівельна вартість та витрати, понесені при придбанні цих запасів, тобто транспортно-заготівельні витрати.

Як свідчить практика, є підприємства, які при придбанні виробничих запасів несуть незначні транспортно-заготівельні витрати. Зазвичай у таких випадках ці витрати включаються безпосередньо до первісної вартості придбаних виробничих запасів. Проте придбання одного конкретного виду запасів відбувається досить рідко. Як правило, за одним транспортним документом придбаються виробничі запаси не тільки різні за найменуванням, а й за одиницею виміру, купівельною вартістю, вагою, сортом тощо. У таких випадках розподіл незначної суми транспортно-заготівельних витрат між видами придбаних запасів є трудомісткою і невиправданою ділянкою роботи, оскільки потребує калькуляції кожного найменування запасу. В окремих випадках розподіл транспортно-заготівельних витрат просто неможливий із-за невчасного надходження розрахункових транспортних документів тощо.

ВИСНОВКИ

До цього часу всі витрати, понесені при придбанні виробничих запасів, ми асоціювали з транспортно-заготівельними витратами. При цьому, до складу транспортно-заготівельних витрат відносили не лише витрати, пов'язані з заготівлею та перевезенням запасів, а й витрати, пов'язані з їх навантаженням та розвантаженням, витрати по відрядженню, митні витрати, вартість юридичних послуг тощо. А тому, вищеназвані витрати доцільно вважати не транспортно-заготівельними, а витратами, пов'язаними з придбанням виробничих запасів і які доцільно розмежувати на дві складові: транспортно-заготівельні та інші витрати.

Транспортно-заготівельні витрати пропонується включати або до собівартості придбаних запасів або загальною сумою відобразити на окремому субрахунку рахунків обліку запасів. Вибір методу обліку та розподілу транспортно-заготівельних витрат залишається за підприємством.

До складу транспортно-заготівельних витрат пропонуємо включати: витрати на заготівлю запасів; витрати зі страхування ризиків запасів; витрати на перевезення; суму нарахованої заробітної плати працівників, задіяних при придбанні виробничих запасів; суму нарахувань до фондів на дану заробітну плату; вартість паливно-мастильних матеріалів; суму нарахованої амортизації.

У складі інших витрат, автоматично, будуть відображатись всі інші витрати, які були понесені при придбанні виробничих запасів і які не мають безпосереднього відношення до їх заготівлі або перевезення, а саме: суми ввізного мита; суми непрямих податків, що підприємству не відшкодовуються; вартість навантажувально-розвантажувальних робіт; витрати по відрядженню; вартість юридичних та інших консультаційних послуг тощо.

Облік вищеназваних витрат необхідно вести не тільки на окремому рахунку, а й у розрізі відкритих субрахунків. У "старому" плані рахунків, який діяв до кінця 1999 року, для обліку витрат, понесених при придбанні запасів, було призначено не один, а два окремих рахунки, а саме: 15 „Заготівля та придбання матеріальних цінностей” та 16 „Транспортно-заготівельні витрати”. А тому, облік витрат з придбання виробничих запасів пропонує здійснювати на відкритому рахунку 29 „Витрати з придбання виробничих запасів” у розрізі субрахунків 291 „Транспортно-заготівельні витрати” та 292 „Інші витрати”.



Погоджуюся з твердженням про те, що потрібно відокремити витрати з придбання виробничих запасів за видами для здійснення їх аналізу. Для цього пропонується змінити назву рахунку 93 „Витрати на збут” на „Витрати за операціями з руху запасів” із введенням двох субрахунків. Проте зміна назви існуючого рахунку „Витрати на збут” на „Витрати за операціями з руху запасів” поставить перед бухгалтерами нову проблему відображення в обліку витрат, понесених при збуті продукції, бо саме для обліку цих витрат і призначено діючий рахунок.

На мою думку, саме відображення транспортно-заготівельних витрат у складі витрат звітного періоду вирішить проблему їх обліку на підприємствах, де частка таких витрат у складі первісної вартості придбаних запасів незначна. Для цього доцільно до рахунку 93 „Витрати на збут” відкрити такі субрахунки: 931 „Витрати на збут” та 932 „Транспортно-заготівельні витрати від звичайної діяльності”.

SUMMARY

The essence of management accounting of enterprises' expenditures was pointed out. There were examined the methodological and practical principles of the formation in accounting the information about expenditures of the enterprise and opening it in the financial report.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник для студентів спеціальності „Облік і аудит” вищих навчальних закладів. / Ф.Ф.Бутинець, Т.В.Давидюк, З.Ф.Канурна, Н.М.Малюга, Л.В.Чижевська; За ред. проф. Ф.Ф.Бутинця. – 3-тє вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП „Рута”, 2005. – 480 с. 2. Голов С.Ф.: Управлінський облік. Підручник. -К.: Лібра, 2003. 3. Н.М. Ткаченко. Бухгалтерський облік на підприємствах з різними формами власності. - К. : ВТОВ „А.С.К.”, 2006



СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 331.108.4:331.36 (477)

Літинська В. А.

Хмельницький національний університет

СИСТЕМА ПІЛґГ ЯК ОДИН ІЗ МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ КАР'ЄРНОГО ПРОСУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

В даній статті запропоновано комплекс пільг, які можна використовувати для мотивації кар'єрного просування персоналу підприємств. Значну увагу приділено аналізу кожному із методів мотивації.

Ключові слова: пільга, мотивація, кар'єра, управління, персонал, підприємство.

ВСТУП

За сучасних ринкових умов господарювання кар'єра, як і будь-яке інше поняття потребує дослідження та застосування певних методів стимулювання та мотивації, адже без їхнього застосування не можливо стрімке кар'єрне просування персоналу підприємств. Використовувати систему пільг для мотивації кар'єри персоналу дасть можливість підприємству "втримувати" персонал та зменшить коефіцієнт плинності кадрів.

Головною метою дослідження є розробка методів мотивації кар'єрного просування персоналу підприємств. Даними методами, за ринкових умов, найбільш вдалими буде комплекс пільг, за допомогою яких можна максимально мотивувати персонал.

Вивченням та дослідженням факторів та цінностей, які впливають на розвиток кар'єри займається досить невелика кількість науковців та вчених. Це такі як: Гавалешко, Данюк, Єськов, Жигло, Злотніков, Лукашевич, Молл, Москаленко, Охотський, Поспелова, Романов, Сардак, Сотнікова, Швальбе, Якокка. Незважаючи на уже проведені дослідження багато аспектів кар'єри залишаються ще не дослідженні.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

За умов ринкової економіки досить актуально постала необхідність у дослідженні методів мотивації кар'єрного росту персоналу підприємств. Тому перед багатьма науковцями постала потреба у їхньому дослідженні.

На сьогоднішній день для мотивації персоналу можна застосовувати визначену систему пільг. Вказана система передбачає такі пільги: медичне страхування, пенсійне страхування, знижки на товари (послуги) фірми, відпочинок за рахунок підприємства, оплата службових розмов по мобільному телефоні, надання житла за рахунок фірми, безкоштовні обіди для працівників фірми, повна або часткова оплата навчання працівників, надання у власне розпорядження працівникові службового автомобіля, оплата занять спортом, кредитування.

Метою дослідження є вивчення системи пільг як одного з методів мотивації кар'єрного просування персоналу підприємства.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Для того, щоб працівник обрав той чи інший метод мотивації йому необхідно набрату певну кількість балів. За кожен рік роботи на підприємстві та у разі позитивного відгуку після атестації, яку доцільно проводити два рази на рік, працівник отримує 2 бали. Також, за кожне підвищення по посаді працівник зможе обрати одну із запропонованих пільг (медичне страхування, пенсійне страхування, знижки на товари (послуги) фірми, відпочинок за рахунок підприємства, оплата службових розмов по мобільному телефоні, безкоштовні обіди для працівників фірми, повна або часткова оплата навчання працівників), незважаючи на кількість балів, яку він має на своєму рахунку.



Таблиця 1

Система пільг

Система пільг	Кількість балів
1. Кредитування	18
2. Надання у власне користування службового автомобіля	16
3. Надання житла за рахунок фірми	14
4. Повна або часткова оплата навчання	10
5. Знижки на товари (послуги) фірми	8
6. Медичне страхування	8
7. Пенсійне страхування	6
8. Безкоштовні обіди	6
9. Оплата відпочинку	4
10. Оплата занять спортом	4
11. Оплата службових розмов по мобільному телефоні	4

Проаналізуємо кожен із вказаних вище методів мотивації кар'єрного просування персоналу для того, щоб краще зрозуміти правильний підхід до мотивації персоналу.

1. Медичне страхування передбачає укладення договору, який забезпечить відшкодування працівнику, в разі його захворювання, визначеної суми коштів на лікування. Страхові схеми є важливою складовою соціальних пільг. Договір на медичне страхування може включати різноманітні послуги. Такі як: закріплення працівника до одного або декількох медичних закладів, які забезпечать, у разі необхідності, якісне лікування. Додатковою послугою може слугувати надання членам сімей застрахованих працівників знижки на покупку ліків у розмірі 10 %.

2. Пенсійне страхування передбачає укладення договору між підприємством та працівником. Програма "Пенсійне забезпечення" буде ефективною, якщо вона буде побудована на такому принципі: підприємство, отримавши згоду працівника, щомісяця відраховує 5 % із його заробітної плати, а у разі досягнення працівником пенсійного віку підприємство зобов'язується виплачувати йому щомісячно визначену суму коштів протягом 5 – 10 років, в залежності від побажання працівника. Можливі випадки смерті працівника, який ще не досяг пенсійного віку. У такому разі кошти отримає член сім'ї, який буде вказаний у договорі.

Дати згоду на дану програму можуть не всі працівники, особливо це стосується молодих працівників, адже у молодому віці людина не хоче замислюватись про пенсійний вік. Саме тому вищому керівництву підприємств необхідно провести збори, обговорити із усіма працівниками умови програми та підкреслити працівникам її позитивні сторони. Програма "Пенсійне забезпечення" забезпечить зацікавленість працівника працювати на даному підприємстві, адже у разі звільнення працівника за власним бажанням працівник зможе отримати лише 10 % коштів від накопичувальної суми. У тому випадку коли підприємство за власною ініціативою звільняє працівника, він має право отримати всі кошти, які були вкладені протягом визначеного періоду.

Отже, згідно з програмою "Пенсійне забезпечення" працівники будуть зацікавлені у продуктивній праці та ефективному функціонуванні даного підприємства, а це, в свою чергу, сприятиме їх швидкому кар'єрному просуванню.

3. Знижки на товари (послуги) фірми нададуть змогу працівникам, які працюють на даній фірмі купувати товари (послуги) із певною знижкою. Також можна проводити різноманітні розпродажі. Це дозволить працівникам економити власні кошти.

4. Відпочинок за рахунок підприємства. Для того, щоб працівник добре виконував поставлені перед ним завдання необхідно створити сприятливий морально – психологічний клімат у колективі, адже саме від того, який рівень взаємодопомоги та співробітництва існує у колективі, такий рівень ефективності виконання роботи слід



очікувати при отриманому результаті роботи. Створення сприятливого морально – психологічного клімату передбачає як одну із складових – це організацію відпочинку працівників. Даний захід можна проводити у вигляді внутрішньофірмових свят (ювілей фірми, випуск нової продукції), загальнонаціональних (Новий рік, 8 Березня, День Незалежності, День Конституції) та корпоративних свят.

5. Оплата службових розмов по мобільному телефоні передбачає відшкодування працівнику певної суми коштів за витрати на мобільний зв'язок із клієнтами, постачальниками та покупцями фірми.

6. Надання житла за рахунок фірми є досить актуальним за сучасних умов життя, адже мешканці сіл у зв'язку з тим, що у селі немає де працювати їдуть шукати роботу до міста. Така тенденція сприяє тому, що у містах значна частина мешканців інногородні. Тому для таких працівників, які не мають свого житла у місті, а винаймати дорого, надання житла за рахунок роботодавця є одним із найефективніших методів мотивації.

7. Безкоштовні обіди для працівників фірми. Даний метод передбачає надання працівнику можливості безкоштовно обідати, тобто таким чином підприємство певною мірою буде дбати про здоров'я своїх працівників та буде створювати умови для ефективної роботи працівника.

8. Повна або часткова оплата навчання працівників є ефективним методом мотивації, адже працівники отримують освіту за рахунок підприємства. Крім того, що працівники отримують знання, вони ще й будуть намагатися реалізовувати стратегічні цілі бізнесу, а також у них зміниться ставлення до фірми та виникне бажання прискорити розвиток своєї кар'єри, тобто покращиться виконання своїх обов'язків. Завдяки вказаним умовам зменшується коефіцієнт плинності кадрів, що є позитивним фактором як для підприємства, тому що збільшується продуктивність праці працівників, так і для самого працівника, тому що збільшується можливість до швидкого кар'єрного просування.

9. Надання у власне розпорядження працівникові службового автомобіля є одним з методів мотивації, який передбачає надання працівникові автомобіля для здійснення службових поїздок. Дана умова є актуальною для працівників, яким доводиться займатися закупівлею матеріалів, продажем товарів та налагоджувати контакти із покупцями, клієнтами та конкурентами, адже таким працівникам необхідно багато їздити.

10. На сьогоднішній день, для багатьох працівників бездоганний зовнішній вигляд це одне із головних завдань їхнього повсякденного життя. Тому їм необхідно постійно підтримувати себе у гарній фізичній формі, а для цього невід'ємною умовою є заняття спортом. Відвідування спортзалів досить дороге задоволення, тому не всі зможуть оплатити їхні відвідування. Саме тому одним із методів мотивації працівника буде оплата фірмою занять спортом працівників.

11. Кредитування – це метод, який передбачає надання працівнику коштів на придбання житла або автомобіля. Працівник буде мати змогу отримати кошти у кредит у тому разі, коли стаж його роботи на даному підприємстві становить 11 років та він накопичив 18 балів. Якщо ж працівник працює на одній і тій же посаді протягом 11 років, тобто з певних причин не відбувається його кар'єрне просування, то він не зможе скористатися можливістю придбання житла чи автомобіля у безвідсотковий кредит, який надається у розмірі 50, 100 або 150 тисяч гривень на 15 років.

Процес повернення коштів підприємству відбуватиметься таким чином, що у перші роки сума коштів, яку необхідно повернути в декілька раз більша від суми коштів у останні роки повернення кредиту. Якщо працівник відшкодував суму коштів за 10 років та досить стрімко просувається кар'єрними сходинками, то підприємство може зробити для працівника знижку у розмірі 10 % від річної суми погашення кредиту. Вказаний захід може здійснювати лише керівник підприємства.



Таблиця 2

Етапи погашення кредиту

Роки	Сума погашення кредиту		
	50 тисяч грн.	100 тисяч грн.	150 тисяч грн.
1	5000	12000	15000
2	5000	12000	15000
3	4500	10000	15000
4	4500	10000	12500
5	4000	9000	12500
6	4000	9000	12500
7	3500	6000	10000
8	3500	6000	10000
9	3000	5000	10000
10	3000	5000	7500
11	2500	4000	7500
12	2500	4000	7500
13	2000	3000	5000
14	1000	3000	5000
15	1000	2000	5000
Сума	50000	100000	150000

Таким чином, надання працівнику коштів на придбання житла або автомобіля є позитивною тенденцією як для працівника, так і для підприємства, адже за сучасних умов, які склалися на ринку нерухомості та автомобільному ринку досить незначна кількість працівників мають змогу купувати житло або автомобіль.

ВИСНОВКИ

Отже, використання системи пільг для мотивації кар'єрного просування персоналу є актуальною проблемою суспільства з ринковою економікою. Кожен із методів позитивно впливатиме на розвиток персоналу та на функціонування всього підприємства. Найбільш вдалим є метод кредитування, який надає можливість працівнику у разі позитивного відгуку на його роботу, отримати квартиру або автомобіль у безвідсотковий кредит та на 15 років.

Які саме пільги працівник зможе отримати залежить, насамперед, від нього самого та від його намагання до свого стрімкого кар'єрного просування. Чим швидше буде відбуватися розвиток його просування кар'єрними сходинками, тим більшими перевагами він буде відрізнятися від інших, адже отримує можливість скористатися більшою кількістю пільг.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Колот А. М. Мотивація персоналу: підручник / А. М. Колот – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.
2. Липов В. Проблеми запозичення систем мотивації персоналу у трансформаційних економіках: крос-культурні засади дослідження / В. Липов // Україна: аспекти праці. – 2008. - № 2. – С. 42 – 51.
3. Сбитнев А. Некоторые принципы материального стимулирования / А. Сбитнев // Новый Персонал. – 2007. - № 3. – С. 2.
4. Формування системи мотивації праці на підприємствах в умовах переходу до ринкової економіки / В. М. Гончаров. – К.: Техніка, 1999. – 112 с.



УДК 658.518

Козловська С.Г., викладач

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту

АНАЛІЗ ЧИННИКІВ УПРАВЛІННЯ РІВНЕМ ЯКОСТІ ВИРОБНИЦТВА НА ПІДПРИЄМСТВАХ ПРИЛАДОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ

Проведено аналіз чинників, які впливають на якість виробів. Розроблені пропозиції щодо підвищення якості виробів на етапах життєвого циклу за рахунок створення каналів інформаційного зв'язку.

***Ключові слова:** конкурентоспроможність продукції, якість продукції, якість виробів, рівень якості, життєвий цикл виробів, інформаційне забезпечення, інформаційний зв'язок, технічний контроль, рівень якості.*

ВСТУП

Конкурентоспроможність продукції є визначальною складовою успіху суб'єкта господарювання на ринку і формує кінцеві результати його діяльності. Особливої гостроти набуває проблема конкурентоспроможності щодо продукції приладобудівної галузі, яка характеризується високою конструктивною складністю, великим діапазоном особливостей, зумовлених призначенням та можливостями її міжгалузевого, галузевого та персоналізованого використання, порівняно тривалим терміном служби, що викликає необхідність постійного професійного її обслуговування.

Досягнення конкурентоспроможності продукції приладобудівної галузі неможливо без управління її якістю. Така продукція дуже науко-, метало- та енергоємна. Управління якістю багато в чому базується на стандартизації, що представляє собою нормативний спосіб управління.

Для забезпечення високої якості виробів необхідна відповідна організаційна робота, яка полягає в створенні швидкодіючого і надійного зв'язку, що забезпечує обмін інформацією між підрозділами в процесі розробки. Завдяки цьому при здачі замовнику виробу гарантується його відповідність продукції найновішим досягненням в області технології виробництва.

Виріб вважається повністю закінченим, коли він економічний та досягнуті межі його робочих характеристик і надійності. Ці вимоги задовольняються при використанні відповідної техніки проектування і належної апаратури, які забезпечують створення економічно оптимальних систем при максимальній економії сил самого проектувальника. Цим же досягається зниження виробничого ризику завдяки зменшенню частки конструктивних рішень, прийнятих інтуїтивно.

На актуальність проблеми формування відповідної якості виробів вказують численні теоретичні дослідження як вітчизняних так і зарубіжних вчених, зокрема праці Бичківського Р. [1], Саранчі Г.А. [2], Фоміченко І.П. [3], Векслера Е.М. [4], Єфімова В.В. [5] та багатьох інших.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

В умовах ринкових відносин якість забезпечується і гарантується підприємством. А якщо вона не забезпечується і не гарантується – підприємство гине. В 60-70-і роки вважали, що для успіху виробника достатньо, щоб продукції було багато і вона була дешевою. В 80-і роки стало очевидним, що виникла конкуренція не цін, а якості: 80% покупців приймали рішення про покупку, звертаючи увагу в першу чергу на якість продукції. Таким чином, конкурентоспроможною могла стати лише продукція, яка мала, при інших рівних умовах, меншу виробничу собівартість і вищу якість.

Основною метою даної статті є аналіз факторів, які впливають на якість виробів, виявлення тенденцій інформаційного забезпечення управління якістю виробів на кожній стадії його розробки.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Вся робота із підвищення якості продукції повинна спиратися на ґрунтовну наукову базу, на достатньо стійкий теоретичний фундамент і передусім на науку про якість продукції, предметом вивчення якої є властивості продукції, закономірності їх



формування і підтримання на всіх етапах існування продукції, методів об'єктивної кількісної оцінки цих властивостей і визначення рівня якості всіх видів продукції і, нарешті, вивчення співвідношень властивостей продукції і потреб й можливостей виробництва.

Підвищення якості продукції, безперечно, вимагає додаткових затрат праці, але використання цієї продукції дає додатковий прибуток споживачу і дозволяє повніше задовольняти потреби народного господарства і населення країни.

Якість продукції - це об'єктивна характеристика продукції і формується вона внаслідок трудової діяльності осіб, зайнятих проектуванням, виготовленням і експлуатацією продукції. Як і всякий інший процес, формування і підтримання якості продукції вимагає управління для досягнення бажаних результатів і забезпечення стабільності [1].

Якість – сукупність властивостей і характеристик продукції або послуг, які надають продукції або послугам здатність задовольняти обумовлені або передбачені потреби людства [2].

На якість продукції впливають такі взаємозалежні види діяльності, як проектування (створення), виготовлення, експлуатація (рис.1).

Існування продукції починається з її **проектування (розроблення)** і навіть з передпроектної стадії - складання технічного завдання на проектування. На тій самій стадії починає формуватись якість продукції.

Технічне завдання видається проектній організації замовником, і в розробленні його беруть участь провідні спеціалісти в галузі експлуатації і виробництва продукції даного типу. Технічне завдання встановлює основне призначення, технічні характеристики і техніки-економічні вимоги, що висуваються до створюваного виробу, виконання необхідних стадій розробки конструкторської документації та її склад, а також спеціальні вимоги до виробу.

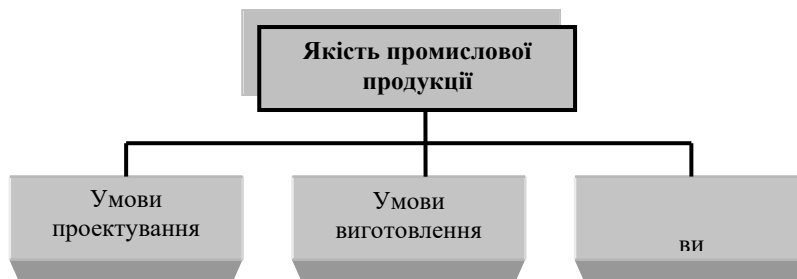


Рис. 1. Чинники, що впливають на якість продукції

Проектна організація чи виробник докладно аналізують технічне завдання і розробляють технічну пропозицію - сукупність конструкторських документів, що містять, переважно, декілька різних варіантів можливих вирішень виробу, їх порівняльної оцінки з урахуванням конструктивних і експлуатаційних особливостей розроблюваних й існуючих виробів а також патентних матеріалів. Технічна пропозиція після узгодження з замовником і затвердження слугує основою для розробки ескізного і технічного проекту виробу.

На основі технічного проекту створюється робоча конструкторська документація на виріб. На стадіях проектування закладаються всі основні показники якості майбутнього виробу з урахуванням необхідного оптимального рівня якості і технічних можливостей виробництва.

Слід прагнути і заздалегідь оцінити та задати виробникам числові значення не тільки показників призначення, але і показників надійності, рівня стандартизації і уніфікації, патентно-правові та інші показники якості.



Виходячи з вищесказаного можна сказати, що на етапі проектування (розробки) продукції якість продукції формується на основі таких факторів:

$$Y_{\text{проект}} = f(НД; P_{MM}; K; T; ДЕ; М; МЗ; С; П; Д; ДЕБ; К), \quad (1)$$

де *НД* – використання нових досягнень науки і техніки;
P_{MM} – рівень менеджменту та маркетингу;
К – досконалість конструкції;
Т – технологічність конструкції;
ДЕ – дослідно-експериментальна база;
М – якість матеріалів і комплектувальних виробів;
МЗ – метрологічне забезпечення;
С – рівень стандартизації;
П – патентоспроможність і патентна чистота;
Д – дизайн і ергономічність;
ДЕБ – рівень дослідно-експериментальної бази;
К – науковий рівень кадрів.

На стадії виготовлення намічені при проектуванні властивості продукції реально втілюють у виріб. І чим точніше і повніше показники якості виготовленого виробу збігаються з показниками, зафіксованими у проектно-конструкторській документації, тим досконаліше організоване виробництво.

Але далеко не всі властивості продукції формуються у процесі її виготовлення. Так, більшість показників призначення (універсальність, продуктивність, вага і габаритні розміри), показники стандартизації і уніфікації, патентно-правові і технологічні показники (коефіцієнт блочності), частина економічних і естетичних показників (досконалість форми, зусилля на органи управління) і ряд інших не залежать від технологічного процесу.

З іншого боку, більшість показників надійності (термін служби, час безвідмовної роботи, ймовірність безвідмовної роботи, середній термін збереження), стабільність властивостей виробів в партії, відсоток дефектних виробів, якість оформлення та ін.) практично повністю залежать від досконалості технологічного процесу.

Найважливішими характеристиками технологічного процесу з погляду його впливу на якість продукції, що випускається, є:

- технологічна оснащеність виробництва новими сучасними видами технологічного обладнання, інструменту і оснастки;
- стан технологічної оснастки і організації служб контролю якості продукції;
- якість використовуваних матеріалів, напівфабрикатів і комплектуючих виробів;
- рівень автоматизації технологічних процесів і контрольних операцій;
- кваліфікація робітників;
- рівень стандартизації, уніфікації і типізації технологічних процесів і технологічної документації.

Тому на етапі виготовлення виробів якість є функцією від таких факторів:

$$Y_{\text{вигот}} = f(ВБ; МЗ; ОВ; МА; БП; Т; МЕЗ; К), \quad (2)$$

де *ВБ* – стан виробничої бази;
МЗ – рівень метрологічного забезпечення;
ОВ – рівень організації виробництва;
МА – рівень механізації та автоматизації праці;
БП – рівень безпеки праці та протипожежної безпеки;
Т – умови транспортування;
МЕЗ – матеріально-економічне забезпечення;
К – кваліфікація кадрів.

На стадії експлуатації чи споживання продукції проявляються властивості,



закладені у продукції під час її проектування і виготовлення. Як зазначено вище, властивості продукції залежать від умов, в яких вона використовується. Тому основним завданням експлуатаційників є точне виконання всіх умов експлуатації, для яких призначена машина і які записані в інструкціях та іншій технічній документації. Тут маються на увазі як зовнішні умови (правила монтажу, температура і вологість повітря, допустимий рівень зовнішніх вібраційних впливів, правила зберігання і транспортування), так і умов експлуатації - чітке дотримання розрахункових режимів роботи машини, застосування передбачених мастил, палива, інструменту, точне виконання встановлених термінів і обсягів технічних обслуговувань, профілактичних оглядів і ремонтів.

Характерною і важливою особливістю експлуатації є те, що на цій останній стадії існування виробів в них витрачається ресурс. Тому саме на цій стадії проявляються і набувають конкретних числових значень показники надійності кожної одиниці продукції: показники, що характеризують її безвідмовність, довговічність, ремонтоздатність і збережуваність.

Практично всі показники надійності є випадковими величинами і аж до зняття виробу з експлуатації ніхто не може точно визначити їх дійсне числове значення для кожного окремого виробу. Отже, тільки у сфері експлуатації виробів може бути зібрана найцінніша інформація про їх надійність.

Тому одним з важливих завдань контролю якості у процесі експлуатації є систематичний збір об'єктивної інформації про надійність продукції і передача цієї інформації по організованих каналах зворотного зв'язку виробнику. Кожне промислове підприємство, що здійснює управління якістю своєї продукції, повинно збирати експлуатаційну інформацію, турбуючись про забезпечення її достовірності, своєчасності і повноти. Експлуатаційна інформація повинна містити відомості про тривалість роботи виробу до відмови, причини і характер відмов, про фактичний обсяг і трудомісткість технічних обслуговувань і ремонтів, про споживані запасні частини, характерні умови експлуатації. Інформація використовується для термінового усунення недоліків виробів, що виявились під час експлуатації, для підвищення якості розроблюваних моделей, для планування оптимальних форм і обсягів обслуговування і ремонтів виробів і для розрахунку програми випуску запасних частин і агрегатів.

Відповідно на етапі експлуатації (споживання) продукції якість є функцією від таких факторів:

$$U_{\text{експл}} = f(P; B; TO; PP; VD; UZ; M_{\text{ЗАБ}}; K), \quad (3)$$

де P – рівень відповідності призначенню;
 B – відповідність режимам використання (експлуатації);
 TO – рівень технічного обслуговування;
 PP – рівень ремонту
 VD – вплив на довкілля;
 UZ – умови зберігання;
 $M_{\text{ЗАБ}}$ – рівень матеріального забезпечення;
 K – кваліфікація кадрів.

Розглянувши чинники, які впливають на якість виробів, можна сказати, що системне управління якістю потребує значних обсягів об'єктивної інформації превентивного та оперативного характеру.

На більшості промислових підприємств інформаційні потоки йдуть стихійно, безсистемно, інформація, що надходить, належним чином не систематизується, не аналізується і, в кінцевому рахунку, не використовується для формування відповідної якості виробів [3].



В зв'язку з цим в складі забезпечуючих підсистем систем управління якістю необхідно виконувати функції, пов'язані з інформаційним забезпеченням.

В загальному випадку інформаційне забезпечення управління якістю на рівні підприємства слід розуміти як сукупність всіх видів інформації по управлінню якістю, методів і засобів її збору, накопичення, обробки, аналізу, передачі, зберігання і використання, призначеної до дії на процеси встановлення, формування, зберігання та підтримки необхідної для споживачів якості продукції [6].

В процесі проектування, виробництва та експлуатації отримують дані, які необхідні для досягнення його високої якості, після чого їх використовують на подальших етапах виробництва, для аналізу роботи в умовах експлуатації і особливо на етапах проектування нового або модифікованого виробу. Для збору такої інформації створюється спеціальна централізована група.

Централізована група по забезпеченню високої якості продукції, підлегла безпосередньо правлінню фірми, підбирає і систематизує різну інформацію, а також розробляє різноманітні матеріали для проектування, надаючи тим самим безпосередню допомогу інженерам.

Розглянемо цикли проведення розробки у вигляді секторів круга і проаналізуємо, яким чином здійснюється обмін інформацією на них (рис.2).



Рис. 2. Цикл проведення розробки

При *проектуванні*, яке займає половину всього циклу розробки, використовується добре поставлена зворотна інформація і здійснюється перегляд конструкції протягом всього циклу проектування. Група по забезпеченню якості продукції збирає повну інформацію в допомогу розробнику для досягнення дійсної відповідності виробу найновішим досягненням в області технології виробництва в процесі розробки.

Дані, що відносяться до надійності, і робочих характеристик, частково можна одержати в результаті випробувань макетів і дослідних зразків. Потім ці дані передаються групі по забезпеченню якості виробу для узгодження з відповідними даними, одержаними з інших джерел. Складені на основі цього звіти автоматично передаються в ті групи розробників, які мають потребу в подібного роді інформації. Стрілка з сектора «виробництво» в сектор «проектування» указує на те, що групи проектування одержують постійні відомості про собівартість, технологію виготовлення і проведення перевірки параметрів виробу, що розробляється.

Виробництво, або група технічного контролю, при виробничому відділі одержує від групи по забезпеченню якості вказівки про методику випробувань і критерії оцінки якості виробу. В цілях економії часу випробувань і витрат на їх проведення за умови забезпечення відомої упевненості в успіху методика випробувань повинна бути



заснована на статистичних розрахунках надійності. Ці випробування не пов'язані з великими витратами часу, як це може показатися на перший погляд.

У міру надходження інформації про надійність придбаних виробів її передають групі по забезпеченню якості продукції. Результати виробничих випробувань дослідних зразків, а також дані випробувань, що постійно проводяться групою технічного контролю, мають велику цінність при складанні висновків, які розсилаються групою по забезпеченню якості продукції.

Після пуску виробу в *експлуатацію* або виробник, або замовник приступають до серії випробувань для визначення умов догляду і обслуговування. Само собою зрозуміло, одержані при цьому відомості мають певну цінність для розробників виробів. Без надійних даних щодо обслуговування виробу і відмов його в період експлуатації, без відповідної класифікації цих відмов і їх аналізу інженер не в змозі розробити досконалий виріб. Якщо замовник сам проводить обслуговування складного виробу, слід знайти способи передачі відгуків на підприємство, яке розробляло цей виріб. Загальний цикл проведення розробки закінчується аналізом результатів експлуатації виробу.

ВИСНОВКИ

Досягнення високих техніко-економічних показників розробленої продукції, продукції, що випускається, неможливе без вирішення основних проблем інформаційного забезпечення процесу управління рівнем якості, удосконалення системи інформації в цілому, систем інформаційного пошуку, використання нових видів джерел інформації та методів її аналізу.

Систему інформаційного забезпечення слід засновувати на сукупності уніфікованих показників якості, їх класифікації і типових формах документів, які фіксують ці показники.

Склад і зміст інформаційного забезпечення управління якістю визначається особливостями продукції, її властивостями, організаційною структурою управління підприємством та функціями системи управління якістю. Воно повинно здійснюватися на всіх стадіях життєвого циклу виробу та рівнях управління виробництвом.

Впровадження автоматизації в практику роботи підприємства дозволить налагодити чіткий та оперативний облік інформації про надійність та якість, скоротити трудомісткість обробки інформації, видавати узагальнену інформацію про якість виробів конкретного виду, а також здійснювати дієвий контроль за змінами характеристик якості на різних етапах життєвого циклу виробів.

SUMMARY

The analysis of factors which affect quality of wares is conducted. Developed suggestions as to upgrading of wares on the stages of life cycle due to creation of informative communication channels.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Бичківський Р. Управління якістю: Навч. посіб. – Львів, «Львівська політехніка»: 2000 - 329 с.
2. Саранча Г. А. Метрологія, стандартизація, відповідність, акредитація та управління якістю: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 672.
3. Фоміченко І. П. Необхідність формування рівня якості інформаційного забезпечення системи управління підприємствами корпоративної структури // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2008. - № 3Е (14). - С.318-323.
4. Векслер Е. М. Менеджмент якості. Навчальний посібник / Векслер Е. М., Рифа В. М., Василевич Л. Ф.; під загальною редакцією Е. М. Векслера. – К.: «ВД «Професіонал», 2008. – 320с.
5. Ефимов В. В. Управление качеством: Учеб. пособие. – Ульяновск: УлГТУ, 2000. – 141с.
6. Мишин В. М. Управление качеством: Учебник для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организаций» / В. М. Мишин – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 463с.
- 5.



УДК 005.336.4

*Возна В.В., викладач кафедри
менеджменту організації, СУЕМ*

УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ СУЧАСНОГО ВНЗ – УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

Обґрунтовано доцільність управління інтелектуальним капіталом ВНЗ в сучасних трансформаційних умовах для забезпечення його конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг. Проведено аналіз категорії «конкурентоспроможність», «інтелектуальний капітал» в контексті сучасного вищого навчального закладу.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, інтелектуальний капітал, інновації, ВНЗ.

ВСТУП

Актуальність теми. Сучасне суспільство – це суспільство висококваліфікованих, мобільних та творчих особистостей, що мають вільний доступ до інформації та знань.

На сучасному етапі знання та інтелектуальний капітал організації стали основою ефективного розвитку та одним з факторів конкурентоспроможності.

В умовах трансформації економіки та переходу до постіндустріального суспільства росте значення людського капіталу, відбувається розвиток та широке використання інформаційно-комунікативних технологій, інновації стають основним джерелом економічного росту, а людський інтелект, креативні здібності – джерелом інновацій. Висококваліфіковані спеціалісти – носії інтелектуального капіталу, а інтелект, знання та інформація – його ядро.

Саме інтелектуальний капітал задає темп і характер оновлення технологій виробництва та надання послуг, що потім стає головною конкурентною перевагою на ринку.

Проблематика дослідження інтелектуального капіталу є досить актуальною. На сьогоднішній день, фундаментальні аспекти формування інтелектуального капіталу, його розвитку та використання знайшли відображення в багатьох роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: Т.Стюарта (одного з фундаторів концепції інтелектуального капіталу), Е.Брукінга, Л.Едвінсона, А.Гапоненко, О.Грішнова, Б.Леонтєва, В.Іноземцева, Л.Федулової та ін.

В Україні проблема конкуренції у сфері надання освітніх послуг ще є досить новою для досліджень, але можна виділити науковців, що вже зробили вагомий внесок у розвиток теоретичних аспектів менеджменту освіти та оцінки конкурентоспроможності ВНЗ, такі як: І.В.Іванов, Н.М.Ушакова, В.В.Глухов, М.І.Пашенко, В.А.Лазарев, Н.Моїсєєва, Н.Піскунова, Г.Костін та ін.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою даної публікації є обґрунтування необхідності управління інтелектуальним капіталом вищого навчального закладу в забезпеченні його конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг.

Відповідно до поставленої мети визначено наступні завдання:

- проаналізувати теоретичні підходи щодо трактування дефініції «конкурентоспроможність ВНЗ» та визначення чинників конкурентоспроможності освітнього закладу;
- уточнити поняття «інтелектуальний капітал», проаналізувати його структуру, визначити цілі, задачі та особливості управління структурними компонентами ІК.
- обґрунтувати доцільність управління інтелектуальним капіталом ВНЗ для забезпечення його конкурентоспроможності на ринку освітніх послуг.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Глобалізація ринку освітніх послуг поставила вищі навчальні заклади України перед необхідністю підвищення власної конкурентоспроможності. Для вирішення цього



завдання є перспективним управління знаннями для генерування інтелектуального капіталу.

Конкурентоспроможність підприємства – це комплексне, багатофакторне поняття, що визначається різними чинниками, які можуть виявлятися в конкурентних перевагах.

У теорії конкурентних переваг підприємств, розробленій М.Портером, зазначається, що конкурентні переваги формуються завдяки ефективності використання усіх видів ресурсів підприємства, а не лише через їхню наявність.

Що ж стосується конкурентоспроможності вищого освітнього закладу, то проведений аналіз наукових джерел дав можливість виявити такі трактування поняття «конкурентоспроможність ВНЗ»:

М.І. Пащенко розглядає конкурентоспроможність ВНЗ як його теперішні та потенційні здатності (можливості) з надання освітніх послуг відповідного рівня, що задовольняють потреби суспільства при підготовці висококваліфікованих фахівців, а також потреби з розробки, становлення та реалізації науково-методичної і науково-технічної продукції як в теперішній час, так і в майбутньому [1].

В.А.Лазарев визначає конкурентоспроможність ВНЗ як комплексну його характеристику за певний період часу в умовах конкретного ринку, що відбиває перевагу над конкурентами за низкою визначальних показників – фінансово-економічних, маркетингових, матеріально-технічних, кадрових та соціально-політичних, а також здатність ВНЗ до безризикового функціонування і своєчасної адаптації до умов зовнішнього середовища, що змінюється [2].

Н.Моїсеєва, Н.Піскунова, Г.Костін трактують конкурентоспроможність освітньої установи як фактор, залежний, в основному, від іміджу ВНЗ (освітньої установи), що визначається такими показниками: загальна популярність і репутація, швидкість реагування на зміни запитів споживачів (абітурієнтів і роботодавців), інноваційний потенціал і його реалізація, престиж спеціальностей, рекламна політика, рівень закордонних зв'язків, фінансова забезпеченість (стійкість), конкурентний статус [3].

Дослідження чинників конкурентоспроможності ВНЗ проводиться низкою організацій, а саме: Консорціумом з удосконалення менеджменту освіти в Україні, Центром інновацій та розвитку, Асоціацією бізнес-освіти (АБО) та ін.

Так, лабораторія консалтингово-маркетингових послуг Львівського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України провела опитування студентів та абітурієнтів щодо оцінки чинників конкурентоспроможності ВНЗ [4].

Респондентам (студентам і абітурієнтам) були наведені ймовірні варіанти чинників конкурентоспроможності ВНЗ, а саме: 1 - престижність закладу, 2 - фаховість викладачів, 3 - умови навчання, 4 - технічне забезпечення навчання, 5 - забезпеченість стипендією за результати навчання, 6 - можливість працевлаштування, 7 - цікавий процес навчання, 8 - забезпечення літературою. Їхнім завданням було оцінити за 10-ти бальною шкалою їх вагомість (де 1 – мінімальне значення, 10 - максимальне). Результати опитування представлені на рис.1.

Зіставивши результати досліджень, вагомості чинників конкурентоспроможності, очевидно, що пріоритетними з них є: можливість працевлаштування по закінченню ВНЗ (отримання необхідних знань та практичних вмінь для цього в межах освітнього закладу), престижність закладу (імідж та ступінь довіри до нього), технічне забезпечення навчання та фаховість викладачів.

Спираючись на теоретичні та прикладні дослідження можна стверджувати, що заклади освіти повинні розглядати якість освітніх послуг як основний чинник формування конкурентоспроможності. Саме інтелектуальний капітал є основною цінністю та визначним фактором в забезпеченні якості освіти, відповідної до міжнародних стандартів.

Забезпечення конкурентоспроможності сучасного ВНЗ неможливе без



усвідомлення ролі інтелектуального капіталу та оволодіння навичками управління ним.

В умовах зростаючої конкуренції на ринку освітніх послуг ефективність діяльності ВНЗ в значній мірі визначається [5]:

- Репутацією та інтелектуальним потенціалом освітнього закладу;
- Асортиментом та якістю надання запропонованих освітніх послуг;
- Рівнем застосування в освітньому процесі об'єктів інтелектуальної власності.

Існують різні підходи щодо визначення поняття та сутності інтелектуального капіталу. Аналіз літературних джерел з даної проблематики дозволяє виділити три підходи до трактування поняття «інтелектуальний капітал», а саме:

1. Представники першого підходу (Л. Мельник, В. Іноземцев, В.Садовський, Є.Стеценко,) трактують дану категорію як сукупність цінностей. Так, Л.Мельник визначає дане поняття як розумові здібності людей у сукупності зі створеними матеріальними та нематеріальними засобами, які використовуються в процесі інтелектуальної праці [6]. В.Іноземцев розуміє дану категорію як інформацію та знання, які відіграють роль «колективного мозку», що акумулює знання працівників, інтелектуальну власність, нагромаджений досвід, організаційну структуру, інформаційні мережі, імідж підприємства [6]. В.Садовський і Є.Стеценко трактують дане поняття як знання, навички, досвід, які є невід'ємні від їх носія – живої людської особи [6]. Отже, із позиції сукупності цінностей інтелектуальний капітал розглядається як актив, що здатний приносити дохід.

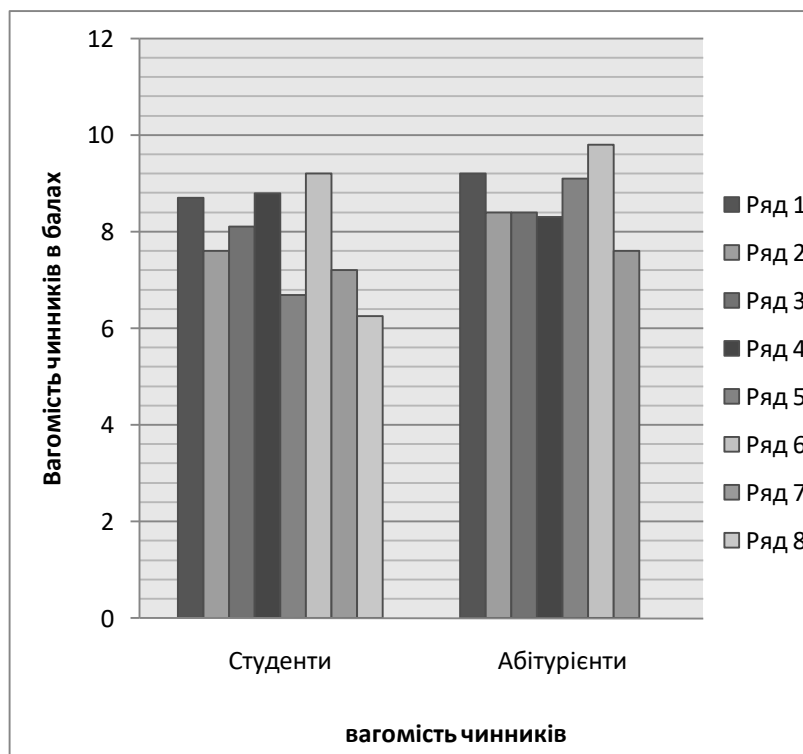


Рис.1. Чинники вагомості конкурентоспроможності ВНЗ в оцінці студентів та абітурієнтів (за результатами проведеного дослідження)

2. Представники другого підходу (С.Альберт і К.Бредлі, Л.Едвінсон) розглядають інтелектуальний капітал із позиції процесу. Так, С.Альберт і К.Бредлі дану категорію розуміють як процес перетворення знань і нематеріальних активів у ресурси, які дають конкурентні переваги окремим особам, фірмам, державам [7].Л.Едвінсон визначає дане



поняття як знання, яке можна конвертувати у вартість, перетворити на прибуток та оцінити [7]. Таким чином, із позиції процесу сутність інтелектуального капіталу полягає в його здатності до відтворення.

3. Представники третього підходу (Е.Брукінг, А.Василик) розглядають дану категорію як результат. Е.Брукінг розуміє під інтелектуальним капіталом нематеріальні активи, які слугують підґрунтям існування та конкурентних переваг підприємства [6]. А.Василик визначає це поняття як знання, інформацію, що формується, використовується та примножується в діяльності підприємства і приносять позитивний економічний та соціальний ефект [8]. Отже, сутність інтелектуального капіталу як результату полягає у його здатності до приросту та забезпечення конкурентних переваг підприємства.

Таким чином, підсумовуючи різні підходи, під інтелектуальним капіталом будемо розуміти систему інтелектуальних цінностей (знання, досвід, творчі здібності, навички), інформацію, організаційні можливості, інформаційні канали, які в процесі свого відтворення забезпечують конкурентні переваги, що може використовувати організація, для ефективного функціонування.

Інтелектуальний капітал важко ідентифікувати, тому виникають труднощі щодо ефективного його використання.

Основною метою діяльності ВНЗ є надання освітніх послуг, тому зміст та функції інтелектуального капіталу визначатимуться специфікою діяльності учбового закладу.

Спираючись на праці Т.Стюарта та багатьох вітчизняних науковців, сутність інтелектуального капіталу розкривається в таких основних його складових: людський капітал; організаційний капітал; споживчий або клієнтський капітал [9].

Розглянемо складові інтелектуального капіталу в контексті сучасного вищого навчального закладу.

Людський капітал – є частиною інтелектуального капіталу, що має безпосереднє відношення до співробітників ВНЗ, як тих що задіяні в освітньому процесі, так і тих, хто його супроводжує. Це сукупність знань, досвіду, практичних навичок працівника, його мобільність, здатність сприйняття нової інформації, навчання, перепідготовки, готовність до нововведень, адаптації до нових умов, креативного мислення, здатності формувати нові ідеї, культура праці.

Управління людським капіталом вимагає постійного підвищення кваліфікації персоналу. Особливістю його є те, що він підлягає фізичному та моральному зносу, йому властиво накопичуватися та приумножуватися. Вирішальну роль відіграє безперервний процес розвитку та оцінки індивідуальної компетентності співробітників. Накопичені знання та досвід їх практичного використання характеризують рівень професійної компетентності. Отже, необхідність підвищення загального професійно-освітнього рівня – основа інноваційного розвитку – умова сприйняття нововведень.

Оцінка людського капіталу важлива для планування та запровадження інновацій та будь-яких змін.

Методи конкуренції в економіці все активніше зачіпають людський капітал та інтелектуальний капітал в цілому. Зокрема, в конкуренції використовуються та обставина, що людським капіталом підприємство (організація чи установа) не може володіти повністю. В значній мірі носіями такого капіталу є самі люди (працівники, спеціалісти, фахівці).

Організаційний капітал – це частина інтелектуального капіталу, що має відношення до ВНЗ в цілому. А саме: навчальні плани, навчальні програми, паспорти дисциплін, навчально-методичне забезпечення, методики та технології викладання, застосування інформаційних технологій в наданні освітніх послуг та управлінських процесах, системи моніторингу освітньої діяльності, форми взаємодії організаційних структур (корпоративні інформаційні системи та системи зв'язку, бази даних), результати наукових досліджень, патенти, методи та засоби мотивації працівників,



корпоративна культура, договірні відносини та ін.

Для формування організаційної складової інтелектуального капіталу все більше значення в сучасних організаціях (в тому числі і ВНЗ) надається інформаційним технологіям, що в певній мірі його і формують [10].

Організаційний капітал є власністю ВНЗ та може слугувати для оцінки інноваційної зрілості закладу.

Таким чином, організаційний капітал можна розглядати як організаційно-технічний, інноваційно-інформаційний ресурс, який пов'язаний з функціонуванням навчального закладу в цілому. Він характеризує наскільки ефективно та раціонально використовується людський капітал в організаційних системах та формує конкурентні переваги внутрішнього походження завдяки високій якості навчально-методичних, інформаційно-інтелектуальних ресурсів.

Споживчий (клієнтський) капітал ВНЗ – це капітал, який складається із зв'язків та стійких відносин з партнерами та споживачами освітніх послуг. Це ресурс існуючих відносин з студентами, роботодавцями, випускниками, науковими та освітніми закладами, іншими інститутами ринку та технологій їх розвитку.

Однією з головних цілей формування клієнтського капіталу є створення такої структури, котра дозволить споживачу продуктивно взаємодіяти з персоналом організації.

Значення цього різновиду інтелектуального капіталу полягає в тому, що він здатен формувати конкурентні переваги зовнішнього походження.

Важливою є репутація ВНЗ (імідж, гудвіл, бренд) представлена історією закладу, враженням споживачів про ВНЗ (престижність закладу, ступінь важкості вступу, вартість та супроводження навчання, матеріальна база) та результатами застосування на практиці, отриманих в ВНЗ знань (можливість вдалого працевлаштування).

Людський, організаційний та споживчий (клієнтський) капітал взаємодіють між собою та прирощують конкурентні переваги організації, тому розвитку та удосконаленню мають піддаватися всі складові інтелектуального капіталу. Раціональне управління цими складовими має забезпечувати в результаті синергетичний ефект [10].

Інтелектуальний капітал виконує наступні функції в процесі функціонування ВНЗ [11]:

- освітню;
- інноваційну (забезпечує конкурентоспроможність ВНЗ на ринку освітніх послуг);
- економічну (забезпечує додаткове фінансування діяльності ВНЗ);
- рекламну (індивідуалізація закладу серед ВНЗ аналогічного профілю) та ін.

Від ефективності виконання інтелектуальним капіталу ВНЗ своїх функцій залежить рівень вирішення основних задач в області наукової та інноваційної діяльності, а саме:

- розвиток фундаментальних досліджень, що є основою для створення нових знань, використання та освоєння нових технологій;
 - забезпечення підготовки кваліфікованих фахівців на основі передових досягнень науки;
 - розвиток інноваційної діяльності ВНЗ (створення об'єктів інтелектуальної власності);
4. розвитку зв'язків з науково-дослідними інститутами, бізнес-структурами;
- налагодження співпраці з ВНЗ інших країн (міжнародні зв'язки);
 - створення якісно нової експериментально-виробничої бази.

ВИСНОВКИ

Для забезпечення конкурентоспроможності та ефективності використання інтелектуального капіталу ВНЗ необхідною умовою є створення та впровадження системи управління ІК.



Метою управління інтелектуальним капіталом є оцінка, діагностика, розвиток та підвищення взаємодії його структурних складових для забезпечення синергетичного ефекту.

Інтелектуальний капітал організації (ВНЗ) визначає якість його системи управління. Сучасний підхід до управління освітою та підвищення ролі якості освіти, забезпечує високу конкурентоспроможність, оптимальну орієнтацію на управління учбовим закладом та вимагає нового покоління менеджерів, що володіють інноваційними знаннями (адміністративний персонал ВНЗ).

Інтелектуальний капітал являє собою основу для майбутнього росту, тому його оцінка є важливим фактором для забезпечення стійкого та безперервного розвитку ВНЗ. Кількісна та якісна оцінка інтелектуального капіталу дасть можливість сформулювати довгострокову стратегію ВНЗ, таким чином забезпечити його конкурентоспроможність на ринку освітніх послуг.

Необхідний комплексний підхід щодо управління інтелектуальним капіталом ВНЗ.

SUMMARY

The article grounds the necessity of intellectual capital in higher educational establishments under modern transformation conditions for their 'competitiveness' in the educational services market. Besides, it analyses the definitions "competitiveness" and "intellectual capital" in the context of modern higher educational establishment.

Key words: competitiveness, competitive advantages, intellectual capital, innovations, higher educational establishment.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

- Пашенко Н.И. Конкурентоспособность вузов и стратегии их деятельности в условиях региональной конкуренции: Дис.канд.экон.наук: 08.00.04. – Уфа, 1999. – 191 с. 2. Лазарев В.А. Конкурентоспособность вуза как объект управления. – Екатеринбург: Издательский Дом «Пригородные вести», 2003. – 160 с. 3. Моисеева Н., Пискунова Н., Костин Г. Маркетинг и конкурентоспособность образовательного учреждения (ВУЗа)/Маркетинг. – 1999. - №5. – с. 77-89 3. О.В.Босак. Чинники конкурентоспроможності вищих навчальних закладів у системі формування економіки знань // Науковий вісник. Національний лісотехнічний університет України. - 2007. Вип.17.6 – с. 291-296. 4. Р.К.Ромашкина. Оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности ВУЗов // Материалы Всероссийской научной конференции. – 2008. 5. Ілляшенко С. Сутність, структура і методичні основи оцінки інтелектуального капіталу підприємства // Економіка України. – 2008. - №11. – с.16-26. 6. Орлова Т. Интеллектуальный капитал: понятие, сущность, виды // Проблемы теории та практики управління. – 2008. - №4. – с.109-118. 7. Василик А. Система чинників формування та розвитку інтелектуального капіталу в Україні // Україна: аспекти праці. – 2006. - №:6 – с. 39-43. 8. Стюарт Томас А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций. – М.: Поколение, 2007. 9. Интеллектуальный капитал – основа опережающих инноваций: монография / под общ. ред. А.В. Безгодова, В.В. Смирнова. – СПб.: НЦ «Планетарный проект», Орел: ОрелГТУ, 2007. – 336 с. 10. Глухов В.В. Экономика знаний / В.В. Глухов, С.Б. Коробко, Т.В. Маринина. – СПб.: Питер, 2003. – 528 с. 11. Лукичева Л.И. Управление интеллектуальным капиталом / Л.И. Лукичева. – М.: Омега-Л, 2007. – 552 с.



ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ

УДК 658.8.03 (075.8)

*Антонова І.В., викладач
Східноєвропейського університету
економіки та менеджменту*

ФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Проведено аналіз маркетингової цінової політики, виділені найважливіші чинники її формування, що впливають на розвиток підприємства, охарактеризовані цінові стратегії, що дозволяють завойовувати більшу частку ринку.

***Ключові слова:** ціна, ціноутворення, попит, життєвий цикл товару, кон'юнктура ринку, канали товарообігу, конкуренція, витрати, асортимент, дослідження ринку, маркетингова стратегія підприємства, цінова еластичність.*

ВСТУП

Успіх або невдача товару на ринку залежить від цінової політики підприємства. Проте політиці ціноутворення протягом багатьох років не надавали значної уваги. Але сьогодні, усвідомивши важливість ціноутворення, що ведуть компанії до реалізації своїх цілей і збільшення прибутковості звернули увагу на розробку і вдосконалення своєї цінової політики. Крім того, змінилися погляди на техніку обліку витрат, багато фірм проводять дослідження ринку, щоб краще усвідомити мотивацію споживачів, вивчають діяльність конкурентів.

Складність ціноутворення полягає в тому, що ціна — категорія кон'юнктурна. На неї впливає комплекс політичних, економічних, психологічних і соціальних чинників. Сьогодні ціна може визначатися виходячи з витрат виробництва і торгівлі, а завтра її рівень може залежати тільки від психології і поведінки покупців.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою даного дослідження є надання пропозицій щодо вдосконалення цінової політики підприємств.

Основними завданнями дослідження стали:

- проаналізувати поняття цінової політики та її застосування в економіці України,
- виявити позитивні і негативні сторони ціноутворення,
- виокремити найважливіші чинники що сприяють розвитку підприємства.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Ціноутворення являє собою складний процес, що входить до складу стратегічного планування діяльності підприємства та потребує детального диференційованого підходу.

При призначенні ціни продажу потрібно враховувати чинники, які будуть робити вплив на ухвалення цінового рішення [4]:

- рівень планованого прибутку або відшкодування інвестицій;
- еластичність попиту відносно ціни;
- специфіку ринкового сегмента;
- рівень автономії в призначенні ціни.

В сучасних умовах підприємство прагне призначити таку ціну на товар, щоб вона покривала постійні і змінні витрати і давала запланований прибуток. Розмір планованого прибутку залежить від безпосередніх маркетингових цілей підприємства:

- збільшення частки ринку;
- збереження частки на ринку;
- завоювання лідерства за якістю товару (зі встановленням високої ціни);
- максимізація поточного прибутку.



Визначення показників еластичності попиту відносно ціни товару на конкретному ринку збуту показує, чи можна за рахунок зміни ціни продажу досягти бажаного рівня збуту товару. Якщо коефіцієнт еластичності менше одиниці, то попит буде зменшуватися або збільшуватися в меншій пропорції по відношенню до збільшення або зменшення ціни, і при зниженні ціни досягти бажаного рівня товарообігу не вдасться. Якщо коефіцієнт еластичності більше одиниці, то попит буде зменшуватися або збільшуватися в більшій пропорції, ніж збільшення або зменшення ціни.

Наприклад, традиційно хліб вважається товаром нееластичного попиту і якби всі підприємства-виробники зменшили ціни на хліб, то попит на нього виріс би трохи. Але якщо на конкретному ринку одне підприємство понизить ціни на хліб, то попит на нього може значно зрости. В цьому випадку говорять про макроекономічну і мікроекономічну еластичність. Дії коефіцієнта еластичності можуть заважати наявність замінюваних і доповнюючих товарів, а також вплив зворотної еластичності. Збільшення цін на газ наведе до збільшення споживання електроенергії, хоча ціни на неї не зменшувалися. Зниження цін на автомобілі наведе до збільшення продажу бензину. Зменшення ціни на високоякісну техніку для фотографа-професіонала може викликати падіння попиту на його послуги, оскільки споживач буде сумніватися у якості товару.

Специфіка ринкового сегмента вимагає урахувати різне сприйняття цін кожним споживачем залежно від рівня прибутків, культури і освіти, віку, числа людина в сім'ї, моменту і місця покупки. Практика показує, що знайти цільового покупця дуже важко; на сприйняття ціни впливає множина чинників, тому вона повинна бути орієнтована на певного покупця.

Якщо підприємство готує до випуску новий вид холодильників, то в спеціалізованих магазинах встановлюються дослідні зразки і проводиться опитування покупців, що цікавляться марками і цінами пропонованих холодильників. Узагальнивши дані опитування, розраховують психологічну вилку цін, всередині якої підприємство вибере свою ціну продажу товару. В результаті маркетингового аналізу можна також визначити очікувану місткість ринку залежно від призначеної ціни продажу.

Визначивши еластичність попиту по відношенню до ціни і вивчавши очікування цільових покупців (сегмента ринку), маркетологи підприємства призначають бажану ціну продажу з урахуванням автономії свого рішення. Автономія в призначенні ціни залежить від наступних чинників [4]:

- урядових заходів у сфері ціноутворення;
- порівняння товару підприємства з пропозицією конкурентів (чим більш якісні товари у підприємства, тим більше у нього автономії);
- заклопотаності споживача (чим більше споживач стурбований ціною, тим менше у підприємства автономії).

Крім названих основних, звичайно, існує низка специфічних факторів, які впливають на утворення ціни продажу, які визначаються характером товару чи послуги, видом конкретного способу збуту та цільовою аудиторією даного товару чи послуги.

Цінова стратегія – це основа для стратегічного розвитку підприємства, це спеціальна методологія і набір практичних правил для формування ринкових цін.

Для ухвалення рішення про ціни при постановці задач ціноутворення визначальними величинами є витрати, поведінка споживачів і вплив конкурентів. Ціноутворення на підприємстві може бути орієнтований на одну з цих величин. Проблема визначення цін в реальності розв'язується виходячи з трьох підходів [7]:

1) кожне підприємство повинне економічно забезпечити своє існування. Це означає, що ціна повинна покривати витрати, пов'язані з діяльністю підприємства (короткостроково або довгостроково);

2) разом з покриттям витрат підприємство націлено на отримання максимального або достатнього прибутку. Тому необхідно перевірити, яку ціну готові прийняти окремі



сегменти ринку;

3) в ринковій економіці продавці, як правило, конкурують між собою. З цієї причини величина ціни, яку споживач готовий платити, істотно залежить від пропозиції конкурентів.

Стратегічний підхід фірми до проблеми ціноутворення частково залежить від етапів життєвого циклу товару. Особливі вимоги пред'являє етап виведення на ринок. Фірма, що випускає на ринок захищену патентом або "ноу-хау" новинку, при встановленні ціни на неї може вибрати стратегію "зняття вершків" або стратегію тривалого упродовження на ринок.

Стратегія "зняття вершків" передбачає високі ціни, а після того, як початкова хвиля збуту сповільнюється, фірма знижує ціну, щоб залучити наступний ешелон клієнтів, яких владнає нова ціна. Справжні лідери потім переходять на випуск нової, більш досконалої продукції.

Така стратегія характерна для наукоємких галузей і підприємств, що володіють високим технологічним потенціалом. В сучасних умовах України умовах така стратегія доступна в основному науково-виробничим підприємствам військово-промислового комплексу. Використання методу "зняття вершків" з ринку має сенс при наступних умовах [5]:

- 1) високого рівня попиту з боку великого числа покупців;
- 2) коли витрати дрібносерійного виробництва не настільки високі, щоб виключити фінансові вигоди;
- 3) коли висока ціна підтримує враження високої якості товару.

Стратегія тривалого упродовження на ринок передбачає порівняно низьку ціну новинки сподіваючись на залучення великого числа покупців і завоювання великої частки ринку. Ця стратегія може бути реалізована шляхом економічного масового виробництва: на товар встановлюють мінімально можливу ціну, завойовують більшу частку ринку і скорочують витрати виробництва, а в міру їхнього скорочення продовжують поступово знижувати ціну. Використання цієї стратегії можливе в наступних умовах:

- 1) коли ринок дуже чутливий до цін, і низька ціна сприяє його розширенню;
- 2) коли із зростанням об'ємів витрати виробництва і реалізації падають;
- 3) якщо низька ціна неприваблива для конкурентів.

Для визначення ціни на відомий товар, проводять встановлення цін в рамках товарного асортименту. При встановленні цін необхідно враховувати різницю в оцінках їхніх властивостей покупцями, а також ціни конкурентів. При незначному розриві в цінах між сусідніми моделями асортименту споживачі будуть купляти більш досконалу, а при значному – менш досконалу.

В багатьох сферах торгівлі при встановленні цін на відомий товар свого асортименту продавці користуються чітко встановленими ціновими орієнтирами. Так, у взуттєвих магазинах, наприклад можуть продавати туфлі трьох рівнів цін – 200, 400 і 800 грн. Ці три цінові орієнтири будуть асоціюватися в свідомості покупців з виробами невисокої, середньої і високої якості. Покупці вибирають, як правило, взуття цінового рівня, якому ними віддається перевага. Задача продавця – виявити якісні відмінності товарів, що відчуюються, споживачем [2].

Розробка цінової політики і стратегії підприємства передбачає проведення ряду робіт і розрахунків:

– по-перше, визначається оптимальна величина витрат на виробництво і збут продукції підприємства, щоб отримати прибуток при тому рівні цін на ринку, якого підприємство може досягти для своєї продукції;

– по-друге, встановлюється корисність продукції підприємства для потенційних покупців (визначаються споживчі властивості) і міри по обґрунтуванню відповідності рівня запрошуваних цін її споживачьким властивостям;

– по-третє, знаходиться величина обсягу продажів продукції або частка ринку для



підприємства, при якому виробництво буде найбільш прибутковим.

Рішення за цінами ухвалюються в тісній ув'язці з рішеннями по обсягам виробництва, управлінню витратами, дизайну і конструюванню продукції, її рекламі і методам збуту.

ВИСНОВКИ

Спираючись на проведені дослідження, можна зробити наступні висновки:

Планування ціни в системі маркетингу являє собою широкий спектр планових заходів у рамках розробки та конкретизації цінової стратегії організації. Ціноутворення – одна з ключових функцій маркетингу на підприємстві. Серед факторів, які впливають на розміри встановлюваної ціни можна назвати еластичність та обсяги попиту та пропозиції, рівень прийняття рішення про ціну та, звичайно, очікуваний розмір прибутку.

Існує ряд підходів до ціноутворення на новий та відомий товари. Ціна на новий товар залежить від того, чи є він власне новим, тобто заснованим на якомусь винаході чи групі винаходів, чи це товар, який імітує споживчі властивості іншого нового товару. Щодо відомих товарів, то на них ціна встановлюється у рамках товарної номенклатури виходячи з існування низького, середнього та високого рівня цін на продукцію.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Балабанова Л.В. Маркетинг: Підручник. – 2-ге вид., перероб., і доп. – К: Знання-Прес, 2004. – 645 с.
2. Басовський Л. Е. Маркетинг: Курс лекцій. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 260 с.
3. Бронникова Т.С. Чернявский А.Г. Маркетинг. Уч. пособие. – М.: ЮНИТИ, 2005. – 312 с.
4. Годин А.М. Маркетинг. – М.: Дело, 2003. – 604 с.
5. Данько Т.П. Управление маркетингом. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 334 с.
6. Колесников О.В. Ціноутворення: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 248 с.
7. Основы маркетинга: Учебное пособие для студентов вузов. / Под ред. Г.А. Васильева. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. - 543 с.

УДК 658.8 (075.8)

Щербань В. М., к.т.н., доцент

Східноєвропейський університет економіки і менеджменту.

МАРКЕТИНГОВІ ІННОВАЦІЇ У СТВОРЕННІ УСПІШНИХ БРЕНДІВ

Проаналізовано особливості процесу створення товарних знаків з точки зору основних характеристик інноваційної діяльності. Обґрунтовано види основних складових брендингових технологій та варіанти сприйняття бренду споживачами завдяки цим складовим. Встановлено існування життєвого циклу бренду залежно від його «консервативності» або «динамічності». Запропоновано матрицю створення успішного бренду у довгостроковій перспективі.

Ключові слова :товарний знак; бренд; брендингова технологія; складові брендингових технологій; матриця позиціонування бренду; роздрібні бренди; бренди виробників; маркетингові інновації.

ВСТУП

Пошук підприємницької інноваційної ідеї повинен закінчуватися створенням не тільки нового виробу або послуги, але і його ім'ям. Все це у комплексі набуває ознак торгової марки або бренду. Якщо перекласти цей термін з англійської, то він означатиме просте позначення – тавро. Проте, цей термін має більш глибоке значення. Воно полягає у наборі наступних характеристик: діапазон ; вага; довжина; дифузія; протяжність; ДНК тощо. Основна суть процесу створення бренду – брендингу, полягає у створенні, розвитку, та підтримці постійного зв'язку зі стратегічною групою споживачів. Звідси



маємо теоретичні визначення понять «торгова марка» та «бренд». Торгова марка – це ім'я, термін, знак, символ, рисунок або їхнє поєднання, призначені для ідентифікації товарів або послуг одного або кількох продавців та їхньої диференціації від товарів або послуг конкурентів. [2. с. 109] У автора [10. с. 11] наступне визначення «товарний знак (торгова марка) – зареєстроване в установленому порядку позначення, надане товару з метою вирізнити його серед інших товарів і послуг, зазначити його відмінності від товарів та послуг конкурентів. Інше визначення торгової марки – це юридичне підкріплення унікального візуального знаку, тексту або інтелектуальної власності, що символізує певний вид бізнесу. На відміну від цього бренд - набір характеристик, що надають товару або послугі додану вартість поза межами його головних якостей. [10. с.331] Інша варіація визначення бренду, що наведено у словнику бізнесу та менеджменту, це ім'я, знак, або символ, який використовують для ідентифікації продукції продавця і для відрізнювання від продукції конкурентів. Існують і інші визначення понять бренду тому, що він не затверджен стандартом. Також як і визначення поняття брендинг – це діяльність по розробці марки продукту, просуванню його на ринок та забезпеченню престижності цієї марки. Із цього визначення ясно, що бренд будується шляхом ефективного маркетингу і захоплюючих логотипів через букет почуттів та сприйняття, які він пропонує споживачу.

Проблемі дослідження інноваційної компоненти брендингу присвячено ряд робіт як закордонних авторів [1;2;3;4;9;11], так і українських [5;6;7;12] тощо.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є з'ясування наявності у процедурі брендинга творчих та інноваційних складових у тому числі засобів модернізації: розширення, подовження, персоніфікація, іміджизація тощо.

Основними завданнями дослідження є:

- проаналізувати розроблені прийоми та методи розробки товарних знаків, та брендів різних рівнів від товарного до корпоративного;
- провести порівняльний аналіз ефективності різних методів створення як саме товару, так і його ім'я – бренд;
- розробити пропозиції щодо створення інструменту позиціонування бренду за чотирма характеристиками.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

В умовах мінливого ринкового середовища життєво важливою для виробників стає постійна турбота про збереження товару та його частки ринку завдяки інноваційній діяльності та маркетингової підтримки. Одним із видів такої діяльності є процес створення товарних знаків, торгових марок, фірмового стилю. Фірмовий стиль складається із наступних елементів : товарний знак; логотип; фірмовий блок або гасло; фірмовий колір та інші константи. У комплексі, фірмовий стиль є свідченням творчої роботи виробників товарної продукції, товарної, технічної, торгової політики та маркетингової інноваційної діяльності. Бренд у системі маркетингу, на відміну від товарного знаку і, навіть, фірмового стилю не лише назва, знак, символ або інші константи, а уособлення вражень споживачів до товару: до його властивостей; переваг; основної цінності; привабливості; індивідуальності. Тому, брендинг у системі маркетингу є постійна інноваційна діяльність. Розглянемо далі основні нюанси та характерні особливості саме брендингу.

Створювальна основа процесу розробки товарного знаку (бренду) дещо відрізняється за змістом від “звичайного” інноваційного процесу. Під “звичайним” інноваційним процесом розуміється послідовний ланцюг подій у ході якого інновація визріває від ідеї до конкретного продукту, технології, структури або послуги, за певною моделлю, що наведена на рис. 1. За вказаною моделлю інноваційний процес постає як пропозиція більш вдалого варіанту фізичного продукту, методу або системи. В цьому сенсі іноді буває непотрібною художня, мистецька складова під час реалізації процедур



створення нового продукту. Тобто креативне наповнення (від англійської create – творити) “звичайного” інноваційного процесу обмежується, певним чином, поняттям “технічна творчість”. Хоча, звичайно, ця “технічна творчість” простягається від розробки банки кави “Nescafe” до космічного човна, що рухатиметься під впливом сонячного випромінювання. Тобто брендингові технології, які включають основні складові інноваційного процесу: зародження (поява ідеї); поштовх до дії (сприйняття ідеї); реалізація (впровадження ідеї в життя); контроль (чи досягнуто очікуваних результатів) відрізняється більш наповненим креативом. Тому що для створення таких відомих брендів, як “Sony”, “Zepter”, “Oriflame”, “Parker”, “Danon” та інші, звичайної “технічної” творчості – замало. Тут дуже потрібна та сама мистецька складова, тому що, як це ілюструє рис. 1, брендингова технологія складається із наступних чинників: художня виразність; оригінальні шрифти; захоплюючий колір; емоційне збудження; привабливий логотип; зацікавлююча форма звернення. Якщо до цих чинників додати піднесений стан (натхнення) та особисту фантазію розробника саме вони будуть повною мірою характеризувати креативність процесу брендингових технологій.

Оригінальний шрифт повинен підкреслювати особливість бренду (від англійського brand – тавро) для того, щоб він сприймався як:

- а) варіант маскулінізму – переваги чоловічим або жіночим рисам;
- б) легкий або важкий;
- в) елегантний або незграбний;
- г) тривкий або крихкий;
- д) діловий.

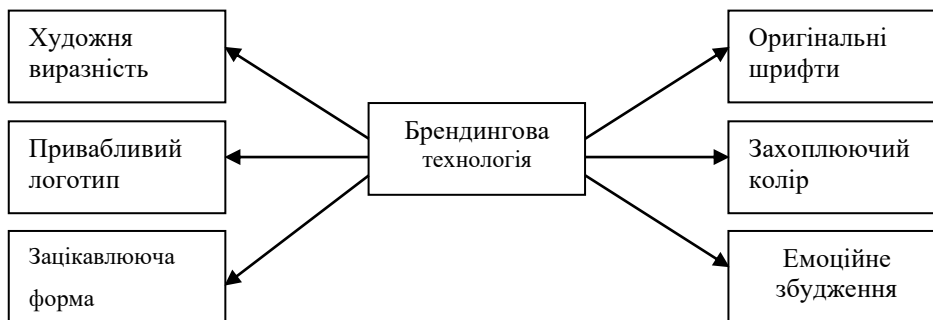


Рис. 1 Основні складові брендингової технології

Важливим для бренду також є той аспект, щоб зовнішній вигляд шрифту лаконічно та логічно вписувався в образ фірмового стилю у цілому.

У даному контексті під фірмовим стилем розуміють набір кольорових, графічних, словосполучних, друкованих, мистецьких, дизайнерських та інших креативних констант, які забезпечують візуальну та смислову єдність місії з корпоративною культурою фірми, та товарами, які вона виробляє.

Захоплюючий колір спрямований на створення більш привабливого та сильного емоційного та психологічного впливу фірмового стилю на споживачів.

Рішення щодо вибору кольору для створення відповідного впливу бажано приймати на основі зорово-чуттєвого сприйняття окремого кольору, або їхньої суміші. У таблиці 1 наведено приклади сприйняття кольору на рівні зорово-чуттєвого сприйняття.



Таблиця 1

Сприйняття кольору на емоційному рівні

Колір	Показник зорово-чуттєвого сприйняття				
	Відстань	Розмір	Температура	Душевний настрій	Гігієнічний вплив
Синій	Далекий	Зменшує	Холодний	Спокійний	Чистий
Зелений	Далекий	Зменшує	Нейтральний Дуже холодний	Дуже спокійний	Свіжий
Червоний	Близький	Збільшує	Теплий	Збуджує Турбує	-
Жовтий	Близький	-	Дуже теплий	-	-
Брунатний (коричневий)	Дуже близький	-	Нейтральний	-	Брудний
Фіолетовий	Дуже близький	-	Холодний	Агресивний Турбує	-

Емоційне збудження спрямоване на створення піднесеного, доброзичливого стану у поведінці споживачів щодо їх відношення до бренду як окремого товару, так і до бренду фірми. Емоційне збудження складається із чотирьох рівнів впливу:

а) когнітивного – транслювання інформації словом, малюнком, кольором тощо;
б) афективного – формування відношення, ставлення, уваги;
в) суггестивного – створення впевненості на підсвідомому рівні без застосування логічних доказів (скажімо, бренд “Chanel”-шанель створює суггестивний вплив майже на всіх жінок);

г) конативного – підштовхування споживачів до конкретних дій по відношенню до бренду – зацікавитися, спробувати, купити, користуватись постійно тощо.

У рекламній справі для здійснення цих заходів щодо емоційного збудження застосовують вже широко відомі так звані рекламні моделі: AIDA, ACCA, DIBABA, DAGMAR та інші.

Зацікавлююча форма звернення повинна фокусувати ідею бренду. Його кодування та джерело, наприклад, “Panasonic”.

Привабливий логотип – словесний образ бренду, що поєднується з оригінальним графічним записом (шрифтом). Головне завдання логотипу – створення образу, який краще та міцніше запам’ятовується як на свідомому, так і на підсвідомому рівні.

Художня виразність може проявлятися у створенні інтенсивного, емоційного забарвлення бренду.

Всі ці складові брендингових технологій притаманні основним рівням брендингу, а саме:

- а) брендингу товару; б) брендингу асортиментної групи;
- в) комбінованому брендингу; г) корпоративному брендингу.

Професійне мистецтво розробників брендів, яке спрямоване на комплексне застосування основних складових бренд – технологій, створює подвійну цінність брендів, а саме:

- а) креативність; б) інноваційність.

Спрямування зусиль на забезпечення цієї подвійної цінності є пріоритетом для тих компаній, що створюють нові, звичайно, успішні бренди, наприклад такі, як “Adidas”, “Audi”, “BMW”, “IBM”, “Nike”, “Opel”, “Samsung” та ін.

Марочні назви, які щойно перелічені, можуть характеризувати такий показник бренд-технологій, як консервативність бренду. Зрозуміло, що цей показник певною мірою притаманний тим брендам, які поєднали у собі всі якісні складові бренд-технологій на етапі розробки, якщо вести розмову про життєвий цикл бренду. Тобто, основою “консервативності” бренду є, безумовно, його потенційна, довгострокова успішність. Скажімо, бренд “Coca-Cola” існує (живе) більше ста років.

Протилежним щодо “консервативності”, показником бренд-технологій можна

назвати показник “динамічності” брендів. Тобто, це кількість назв як товарів, так і деяких фірм, що раптом з’являються чи зникають. Це бренди-блискавки. Прикладів таких “блискавок” можна багато знайти на українському ринку товарів широкого вжитку, який, до речі, дуже динамічно розвивається. Найяскравіше цю тенденцію відображає ринок молочних виробів, солодошів (від цукерок до тортів), напоїв (від звичайної мінеральної води до неосяжної кількості назв лікєро-горілчанних виробів).

У цьому сенсі показник “динамічності” розвитку брендів можна спів ставити з показником, що відображає гостроту конкуренції як на рівні брендингу товару, так і на найвищому рівні – корпоративного брендингу.

Для створення успішного бренду необхідно вміти передбачати його вплив на свідомість споживачів не тільки у короткостроковій перспективі. А, і це головне, - у довгостроковій. Навіть, у дуже довгостроковій – через 50, 100 і більше років. Скажімо, релігійні бренди: “Ісус Христос”; “Крішну”, “Аллах”; “Будда” та інші у якості ім’я особи існують уже тисячі років. Тобто, тут ми маємо приклад дуже вдалого стратегічного плану бренд-технології. Для того, щоб розкрити та потім реалізувати такий успішний стратегічний план брендингу, бажано врахувати у комплексі всі складові бренд-технологій. Інструментом для комплексного застосування одночасно хоча би чотирьох елементів, може бути, уже класична пласка матриця, приклад якої наведено на рис. 2.

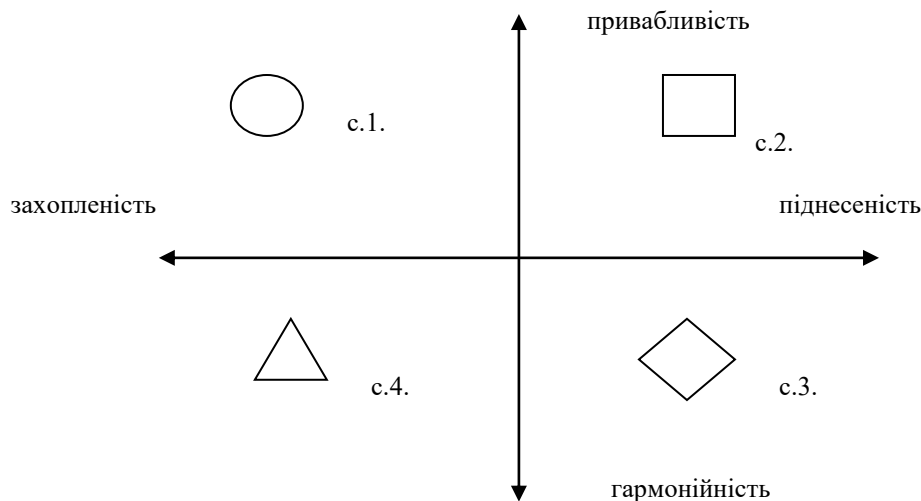


Рис. 2. Матриця позиціонування бренду

Як вказано на рисунку 2, матриця позиціонування включає чотири емоційних складових. Саме ці складові характеризують так званий емоційний капітал бренду. До цих складових ще можна додати: натхнення; гордість; повагу; злобу; стрес; страх тощо. Якщо розділити всі ці поведінкові ознаки, то можна скомпонувати дві групи емоцій: групу позитивних та групу негативних. Набір позитивних емоцій дозволяє створити процвітаючий бізнес. Погане просування бренду на ринку може свідчити про вплив на нього негативних емоцій. Емоційне ставлення до бренду необхідно формувати шляхом внутрішніх та зовнішніх комунікацій. Процес формування емоційного ставлення до бренду включає наступні етапи: ознайомлення; інформація; повага; лояльність; довіра; дружба; духовна близькість. Процедура внутрішньої комунікації має такі чотири етапи: час вислуховування; час підготовки; брендовий час і час завершення. Стратегія зовнішньої комунікації спрямована на захоплення всебічної уваги потенційних споживачів. С цього приводу сучасна нова економіка закладає основи так званої «епохи



творчості» яка призведе до виникнення нових вимірів бренду у вигляді моделі «5 І». Ця модель будується на нових маркетингових поняттях: ідентичність; уявлення; заглиблення; інтрига, інформація, які вимагають нових підходів до процесу брендинга, а саме:

- а) консолідація регіональних і національних брендів у глобальні;
- б) злиття та поглинання;
- в) управління брендовим портфелем.

Тому, створення сучасних брендів з врахуванням нових понять моделі «5І» є сучасною маркетинговою інновацією.

ВИСНОВКИ

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна зробити наступні висновки та рекомендації.

1. Бренд – це сукупність уявлень, асоціацій, образів, ідей та обіцянок, які складаються в умах людей про конкретний продукт або виробника.
2. Брендінг – це діяльність по розробці марки продукта, просуванню його на ринок, забезпеченню престижності і моніторингу на відповідність марки вимогам ринку.
3. Брендінгова технологія має наступні складові: художня виразність; привабливий логотип; зацікавлюючі форми звернення; оригінальні шрифти; захоплюючий колір; емоційне збудження.
4. Для процесу позиціонування бренду необхідно використовувати емоційні фактори: захопленість; піднесеність; гордість; повагу тощо.
5. Брендінгова модель «5 І» є сучасною маркетинговою інновацією.
6. Створювати бренд рекомендується не тільки за рахунок ефективного маркетингу а і з врахуванням компонентів моделі «5 І» та сучасних інноваційних підходів: консолідація; злиття та поглинання; управління брендовим портфелем.

SUMMARY

The features of the process of establishing trademark in terms of basic characteristics of innovation. Proved types of basic components of branding and technology versions of brand perception by consumers due to these components.

The existence of the life cycle depending on its brand "Conservatism" or "dynamic". A matrix of building a successful brand in the long term.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. А. Джером Джулер, Бонни Л. Дрюниани. Креативные стратегии в рекламе / Пер. с англ. Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2003. – 384с.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Навчальний посібник. – Київ: Лібра, 2004.-280 с.
3. Джефкінс Ф. Реклама: Практ. пособ.: Пер с 4-го англ. Вид. / Доповнення і редакція Д. Ядіна. – К.: Т-во “Знання”, КОО, 2001. – 456 с.
4. Девис С., Дани М. Бренд-билдинг / Пер. с англ. под ред. В. Оленина. – СПб.: Питер, 2005. – 320 с.
5. Длігач А.О. Нова модель бренд – менеджменту // Маркетинг в Україні. – 2002. - № 6. – С. 24 – 29.
6. Зозульов О.В. Позиціонування брендів : українські проблеми // Маркетинг в Україні. – 2002. - №3. – С. 38 – 40.
7. Наливайко А.П. Новый продукт : чи відповідає він стратегії підприємства ? // Маркетинг в Україні. – 2001. - № 4.- С.40 – 41.
8. Ромат Е.В. Реклама. 5-е изд. – СПб.: Питер, 2002. – 544 с.
9. Темпорал П. Эффективный бренд-менеджмент / Пер. с англ. Под ред. С.Г.Божук. – СПб.: Издательский дом «Нева», 2003. – 320 с.
10. Шканова О.М. Маркетингова товарна політика : Навч. посіб. – К.: МАУП, 2003 – 160 с.
11. Элвуд А. Основы брэндинга : 100 приемов повышения ценности товарной марки / Айен Элвуд. – Пер. с англ. Т.Новиковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2003. – 336 с.
12. Яковенко В.Б. Введение в инновационные технологии. – К.: Изд-во Европ. ун-та финансов, информ. систем, менеджм. и бизнеса.1999. – 67.



УДК 658.7:012.34

Галушко О. О.
аспірант кафедри виробничого менеджменту і підприємництва
Сумський національний аграрний університет

СИСТЕМА АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИКИ ЗАКУПОК В ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Досліджено основні питання логістичних операцій щодо купівлі та продажу товарів торговельними підприємствами. Досліджено основні витрати, які здійснює торговельне підприємство. Систематизовано основні напрямки оцінки ефективності управління торговельними операціями.

Ключові слова: логістика закупок, аналіз, контроль, торговельне підприємство, опціон, банківський відсоток.

ВСТУП

Економічна система перейшла в новий стан, а її виконавчі механізми й складові підсистеми управління закупками залишилися на попередньому рівні організації. Дане протиріччя приводить до низької ефективності виробничо-господарської й управлінської діяльності в торговельних підприємствах. Тому для ефективного функціонування перед торговельним підприємством гостро стоїть проблема оцінки ефективності закупочної діяльності

Проведені дослідження нормативних та інструктивних документів, що регламентують аналіз закупок у торгово-закупочних підприємствах, спеціальної літератури, монографій, навчальних посібників дають нам підставу стверджувати, що для торгових підприємств недостатньо висвітлений аналіз системи закупок.

Політика нагромадження запасів, нерідко повністю, перебивають позитивний ефект від економії за рахунок більш ранніх закупок. Значний відтік коштів, пов'язаний з видатками на формування й зберігання запасів, робить необхідним пошук шляхів їх скорочення. Завдання полягає в тому, щоб знайти "золоту середину".[4]

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Сутність поняття "закупівля" ширше, ніж "купівля". Його використовують на етапах від аналізу вимог до постачання та використання товарів або надання послуг і перевірки виконання. Закупівля охоплює придбання товарів, послуг і робіт [7].

Розробка та використання системи оцінювання результатів діяльності при логістичному управлінні підприємством покликані вирішувати три основних завдання: моніторинг логістичних операцій, контроль за ними й оперативне управління [3].

Розгляд різних аспектів утримування, особливостей і підвищення ефективності економічної оцінки закупок продукції досліджувалися в різні роки. Цій проблемі присвятили свої праці такі відомі вчені, як Л.В Балабанова [1], Н. Г. Гузь[3], А.М. Германчук, Д. Дж. Бауерсокс, Д. Дж. Клосс [2], С. Г. Бабенко [6], В.Г. Кузнецов, В.Е. Ніколайчук, Л. В. Канторович, А. Л. Лурье, В. С. Немчинов, В. В.Новожилов та ін.

Метою дослідження є комплексна оцінка ефективності господарської діяльності окремого торговельного підприємства, яка базується на економічному аналізі стану господарської фінансової діяльності окремих підрозділів та використання її для обґрунтування економічної стратегії розвитку системи закупок в умовах ринку.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Недостатня ефективність, що має місце, конкурентних закупок пояснюється нерозумінням усіх вигід від конкурсів і небажанням втілити в життя всі конкурентні технології. Найбільший ефект у бізнесі сьогодні досягається максимальним



використанням ринкових механізмів і в першу чергу за допомогою конкурентної боротьби постачальників. [1]

Основні статті витрат заготівельної логістики — транспортні, а також на управлінську діяльність та виконання ряду інших операцій. В економічній літературі, що висвітлює проблеми логістики, виділяють три види витрат: закупки; витрати на утримання запасу; збитки від відсутності продукції. [5]

На нашу думку потрібно виділяти наступні основні показники, по яких здійснюється контроль діяльності відділу закупок: контроль фактору часу, аналіз ціни й надійності постачальників.

Контроль фактору часу має на увазі контроль затриманих поставок, а також наслідків запізнення. При цьому повинні аналізуватися такі показники: частка затриманих замовлень; частка випадків прострочення доставки, що викликані відсутністю матеріальних товарів на складі; число випадків зупинки в результаті прострочення поставок та недоотримання прибутку із-за відсутності товару в мережі.

Аналіз цін, сплачених при закупках продукції, зокрема, їх порівняння з раніше наміченими цінами, а також спроби уникнути таких відхилень від бюджету закупок. Всебічному аналізу повинні зазнати: ціни, сплачені постачальникам за товари та послуги; стандартні або розрахункові ціни за основні матеріальних ресурсів; індекс середніх цін, сплачених за продукцію по товарних групах; зміни цін, що відбувся в результаті переговорів; у результаті кращого пакування й раціоналізації перевезення й т.д.; опціональна діяльність у порівнянні з відповідним прогнозом для виявлення його ефективності, а також порівняння цін, сплачених при таких закупках, з тими, які могли бути сплачені у випадку закупок без використання опціонів, а звичайним шляхом і т.д.

Надійність постачальника охоплює відповідність якості і обсягів його поставок умовам, зафіксованим у договорах. Наступні параметри дозволяють ухвалювати обґрунтовані шляхи при виборі постачальника: частка прострочених поставок і відмов по ним; частка поставок, що не відповідають договорам по якості продукції; частка замовлень, здійснених всупереч домовленості не єдиною партією; якість послуг різних перевізників, обмірюваних часом у дорозі й числом ушкоджених вантажів і т.п.

Ефективність роботи відділу закупок часто оцінюється наступними показниками: скорочення витрат на закупку в структурі загальних логістичних витрат; припустимі рівні шляхи закупок; частка закупок, зроблених вчасно; число ситуацій, коли потрібних товарів не виявилось на складі, що спричинило збої в графіку перевезень або виконання замовлення клієнта; число змін, внесених у замовлення з вини служби закупок; число отриманих і обслужених заявок; частка транспортних витрат у структурі загальних витрат на закупки й т.д.

Контроль і аналіз логістичного процесу закупок компанії повинен здійснюватися відповідно до поставлених цілями й завданнями по управлінню закупками в аспекті загальної логістичної системи підприємства. Традиційно такий аналіз включає: аналіз умов закупок і ринку постачальників; контроль бюджету закупок; аналіз фінансової діяльності; контроль і аналіз якості закуповуваної продукції; контроль і аналіз процедур доставки матеріальних ресурсів і готової продукції; аналіз системи прогнозування потреби і т.д.

За станом ринку постачальників більшості основних видів матеріальних ресурсів потрібно регулярно спостерігати, що забезпечує фірму — потенційного покупця інформацією про можливості закупки необхідних товарів і дає можливість ухвалювати оптимальні рішення залежно від коливань ринкових цін. Імовірний дефіцит основних видів матеріальних ресурсів може привести до збоїв торговельного процесу, росту витрат і зниженню прибутків. Однак завчасна інформація про можливі перебої в поставках матеріальних ресурсів дозволяє підготуватися до них заздалегідь і не допустити відхилень від графіка. Так, у випадку можливого росту цін покупець може заздалегідь закупити велику кількість необхідного товару, одержавши при цьому значні знижки.

Аналіз динаміки залучених для закупок товарів обігових коштів допомагає



виявити тенденцію, що визначає політику підприємства у відношенні їх поповнення, а також змінити якщо буде потреба логістичну стратегію закупок. Ставки банківського відсотка та рівень інфляційних процесів, змушують підвищити увагу до ефективності вкладень у товарні запаси й управлінню ними, що приводить до скорочення рівня вкладень у товарні запаси.

Фінансовий аналіз дозволяє проводити порівняльну оцінку фактичних витрат на закупку діяльність із обсягом коштів, передбачених для неї бюджетом. Також необхідно вести облік отриманих і втрачених знижок і інших вигід. У підсумку основна увага приділяється довгостроковим угодам про поставки товарів, а також ураховується період часу за який підприємство забезпечене поставками відповідно до цих угод. Знання обсягів поставок по довгострокових угодах дозволяє фінансовому відділу заздалегідь виділяти необхідні кошти на закупки й планувати грошових потоків.

Кожна компанія формує систему звітності по закупках, виходячи із цілей і завдань, сформульованих вищим менеджментом, зокрема, на основі логістичної стратегії. У закордонній практиці поширені звітні форми й системи показників, які відображають:

1. Ринкові й економічні умови й ціни: тенденції руху цін на основі закупок товарів й порівняння із середніми витратами; зміни в співвідношенні попиту-пропозиції на ринку основних закупаваних товарів: прогнози динаміки ринку основних закупаваних товарів).

2. Зміни вкладень у товарні запаси: інвестиції в товарні запаси, класифіковані по основних групах матеріальних ресурсів / готової продукції; денні (декадні, щомісячні) поставки й замовлений обсяг поставок по основних товарно-сировинних групах; відношення обсягу вкладень у товарні запаси до обсягу продажів підприємства; оборотність основних видів закупаваних товарів; загальна площа складів, використовується для зберігання запасів.

3. Закупочні операції і їх ефективність: скорочення витрат у результаті вивчення ринку й аналізу даних; припустимі рівні якості закупаваних матеріальних ресурсів / готової продукції; частка закупок, здійснених вчасно; число ситуацій, коли потрібних товарів не виявилось на складі, що спричинило збої в графіку проведення; число змін, внесених в договори; число отриманих і обслужених заявок; продуктивність праці й завантаженість працівників; транспортні витрати.

4. Надійність постачальника/продавця: частка прострочених доставок і відмов; частка некондиційних поставок; частка замовлень, всупереч домовленості доставлених не однієї партією; якість послуг транспортування, наданих різними перевізниками, обмірюване часом у дорозі й числом ушкоджень вантажів.

5. Операції, що впливають на керування й фінансову діяльність: порівняння фактичних витрат по окремих видах закупочної діяльності з передбаченими бюджетом; вигоди від отриманих знижок і втрати від втрачених продажів; угоди про закупки (класифікуються по типах діючих контрактів і залежно від очікуваної дати поставки); зміни, внесені постачальниками в надані знижки; час доставки; частка прострочених замовлень; частка випадків, коли затримка доставки спричинила відчутну відсутність матеріалів на складі; число випадків зупинки доставок в результаті затримок поставок товарів; стандартні або прогнозовані ціни на основні матеріальні ресурси; індекс середніх цін, сплачених за готову продукцію по товарних групах; зміни цін, що відбувся в результаті переговорів, запропоновані продавцем, що відбувся в результаті поліпшення упакування й раціоналізації перевезення; аналіз форвардної закупочної діяльності.

ВИСНОВКИ

Систематизовані основні напрямки оцінки ефективності управління закупками дають змогу оцінити ефективність контролю і фактив логістичної функції процесу закупок. Дана система відзначається гнучкістю бо враховує особливості і умови функціонування



конкретного торговельного підприємства, а також показує головні шляхи підвищення ефективності управління системою закупок підприємства.

SUMMARY

Investigational basic questions of logistic operations in relation to a purchase and sale of commodities by point-of-sale enterprises. Investigational basic charges which are carried out by a point-of-sale enterprise. Basic directions of estimation of efficiency of management point-of-sale operations are systematized.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Балабанова Л.В. Комерційна діяльність: маркетинг і логістика: навч. посіб. / Л.В. Балабанова, А.М. Германчук. – К. : Професіонал, 2004. – 288 с.
2. Бауерсокс Доналд Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Доналд Дж.Бауерсокс, Дейвид Дж. Клосс; [пер. с англ. Н.Н. Барышиновой, Б.С. Пинскера ; науч. ред. В.И. Сергеев]. – 2-е изд. –М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 640 с.
3. Н. Г. Гузь, О. В. Маяков Модели управления конкурентными закупками на основе конкуренции прокьюрента Міжнародний науковий журнал «Економічна кібернетика», ДНУ 2008р. вип. 5-6. с.58.
4. Ефимова О. В. Источник: книга "Финансовый анализ" издво "Бухгалтерский учет", 2002 г, Москва
5. Кальченко А. Г. Логістика: Підручник. - К.: КНЕУ, 2003. - 284 с.
6. Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004-2015 рр.) / [під керівництвом С. Г. Бабенко]. – К. : Укоопспілка, 2004. – 62 с.
7. Юлдашев О.Х. Міжнародне приватне право: Теоретичні та прикладні аспекти. - К.: МАУП, 2004. - 576 с.(442)



ДОСЛІДЖЕННЯ МОЛОДИХ ВЧЕНИХ

УДК 658.152

*Глухова С.В., аспірант кафедри економіки
Харківського державного технічного університету будівництва та архітектури*

КЛАСИФІКАЦІЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Досліджено та проаналізовано позиції науковців щодо класифікації ефективності, представлено узагальнення підходів до класифікації ефективності, обґрунтовано класифікаційні ознаки ефективності інноваційної діяльності, відповідно її особливостям

Ключові слова: ефективність, класифікація, інноваційна діяльність

ВСТУП

Інноваційна діяльність є основою успішного функціонування будь-якого суб'єкта господарювання в динамічному ринковому середовищі. Від ефективності її здійснення залежить не тільки частка підприємства на ринку, а й його майбутній розвиток.

Управління інноваційною сферою підприємства має базуватися на результатах адекватної оцінки ефективності його інноваційної діяльності. Саме системна та комплексна оцінка є запорукою прийняття ефективних управлінських рішень.

Оцінка ефективності інноваційної діяльності має враховувати усі складові елементи ефективності, що обумовлює необхідність її детальної класифікації.

В сучасній науці існує багато підходів до класифікації ефективності [1-7]. Проте не всі існуючі види ефективності можуть бути застосовані під час оцінки інноваційної діяльності, тому виникає необхідність аналізу підходів до класифікації ефективності з метою визначення видів ефективності, які відображають особливості інноваційної діяльності.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є уточнення класифікації ефективності інноваційної діяльності. Для досягнення даної мети були поставлені та вирішені наступні завдання: проаналізовано підходи до класифікації ефективності; узагальнено класифікацію ефективності; обґрунтовані види ефективності інноваційної діяльності, відповідно її особливостям.

Дослідження здійснювалось за допомогою методів аналізу, синтезу, порівняння, узагальнення, графічної побудови.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Аналіз наукових робіт щодо класифікації ефективності [1, с12; 2, с 342; 3, с 266; 4, с281; 5, с 580; 6, с26; 7, с155] довів відсутність принципових розбіжностей при визначенні видів ефективності.

Так виділені економічна та соціальна ефективності [1, с12; 2, с342] різні автори відносять до окремих класифікаційних ознак: за наслідками [1, с12]; за одержаним результатом [2, с342], [3, с266] тощо. Іноді [4, с281] до даної класифікаційної ознаки відносять також організаційну, технологічну, правову, психологічну, політичну та етичну ефективність.

Більшість науковців [1,с12; 2,с342; 3,с266; 4,с281] зазначає, що для підприємства особливого значення набуває досягнення економічної та соціальної ефективностей. Економічна ефективність розглядається ними як результативність економічної діяльності, реалізації економічних заходів, що характеризується відношенням отриманого економічного ефекту (результату) до витрат ресурсів, які зумовили отримання цього результату. Соціальна ефективність розглядається як результативність соціальної



діяльності, що відображає відповідність соціального ефекту і витрат цілям і соціальним інтересам суспільства.

В даному дослідженні автор використовуватиме класифікаційну ознаку за наслідками, оскільки інноваційна характеризується певним результатом, який не завжди є позитивним.

Деякі науковці [1, с12; 2, с342; 3, с 266] виділяють локальну та загальноекономічну ефективності, проте відносять їх до різних класифікаційних ознак: за місцем одержання [1, с12;], за рівнем виникнення [3, с 266], за сферою застосування [2, с 342]. Загальна ефективність визначається в цілому по підприємству; локальна – за стадіями виробництва, споживання тощо. Поліморфність даної класифікаційної ознаки пояснюється метою та сферою діяльності, які знаходяться в основі класифікації. Оскільки особливістю інноваційної діяльності є складність та багатоетапність життєвого циклу, в даному дослідженні доцільно використовувати таку ознаку як за рівнем виникнення.

За використання можливостей [2, с 342] або залежно від взаємодії з середовищем [3, с 266; 4, с281; 5, с580] виділяють внутрішню та зовнішню ефективності. При цьому в роботі [5, с 580] внутрішня ефективність класифікується в залежності від масштабів виробництва: рівень фірми, рівень філії, рівень організаційної одиниці, рівень виробництва, рівень продукції. Внутрішня ефективність відображає продуктивність на основі співвідношення витрат і результату підприємства. Зовнішня ефективність показує долю підприємства на ринку, можливість створення нових сфер підприємництва, потенційні можливості підприємства.

При класифікації ефективності інноваційної діяльності доцільно використовувати ознаку в залежності від взаємодії з середовищем, оскільки інновація може здійснюватись як на рівні ринку, так і на рівні підприємства.

Практично немає розбіжностей у виділенні таких класифікаційних ознак: за ступенем збільшення ефекту [1, с12; 3, с 266] - первісна та мультиплікативна; за методами розрахунку - абсолютна та порівняльна [1, с12; 2, с 342]. Абсолютна та порівняльна ефективності визначаються відповідно за всіма ресурсами і витратами підприємства та за варіантами використання ресурсів і витрат.

Окремі види ефективності в працях [2, с 342; 3, с281, 6, с26, 7, с155], пов'язані за специфікою мети визначення ефективності. За об'єктами визначення: діючого виробництва, капітальних вкладень, розвитку науки і техніки, зовнішньоекономічних зв'язків, охорони навколишнього середовища [2., с 342].

Так, в залежності від витрачених ресурсів: ресурсна та витратна та з погляду часу: статична та динамічна [3, с281]. Статична ефективність оцінюється на короткому відрізку часу, коли вирішуються оперативні й тактичні питання. Динамічна ефективність припускає досягнення більш високих результатів шляхом гнучкого варіювання ресурсами і зміни технології в довгостроковому періоді.

Залежно від цілі: потрібнісна, результативна, витратна [6, с26]. Потрібнісна ефективність визначається відношенням цілей до потреб, ідеалів і норм; результативна - відношенням досягнутого результату до намічених цілей; витратна виявляється у вигляді відношення досягнутих результатів до витрат.

При класифікації ефективності інноваційної діяльності виділяти даний вид не доцільно. Зазначені види ефективності ототожнюють її з результативністю, що, з погляду автора є некоректним, оскільки результативність може бути як позитивною, так і негативною або нейтральною, а ефективність, навпаки, характеризується лише позитивним результатом.

Залежно від виду результату: проміжна, кінцева та змішана [7, с155]. Проміжна ефективність формується на основі проміжних результатів і витрат, кінцева ефективність або просто ефективність, розраховується на основі кінцевих показників ефективності результатів і витрат, а змішана ефективність – це синтез показників перших двох видів ефективності.

Аналізуючи ефективність за видами результату, не доцільно виділяти такий вид як



змішана ефективність, оскільки логічно, що кінцева ефективність вже синтезує в собі як проміжні, так і кінцеві результати і самим науковцем [7, с155] визначається як «просто ефективність», тим самим підкреслюючи, що вона містить в собі всю повноту результатів.

ВИСНОВКИ

Таким чином, незважаючи на відсутність єдиного погляду щодо назв класифікаційних ознак, виділені види ефективності мають однакову економічну сутність та не містять протиріч.

Внаслідок того, що класифікація – це метод теоретичного узагальнення та прогнозу, особливостями якої є забезпечення визначення понять відповідно до правил і законів логіки, вдосконалення та упорядкування економічних явищ, а також забезпечення пізнання об'єктів, їх сутності та внутрішніх властивостей [8, с 32-33], вважається можливим та доцільним узагальнення існуючих класифікаційних ознак, які не містять протиріч (рис. 1).

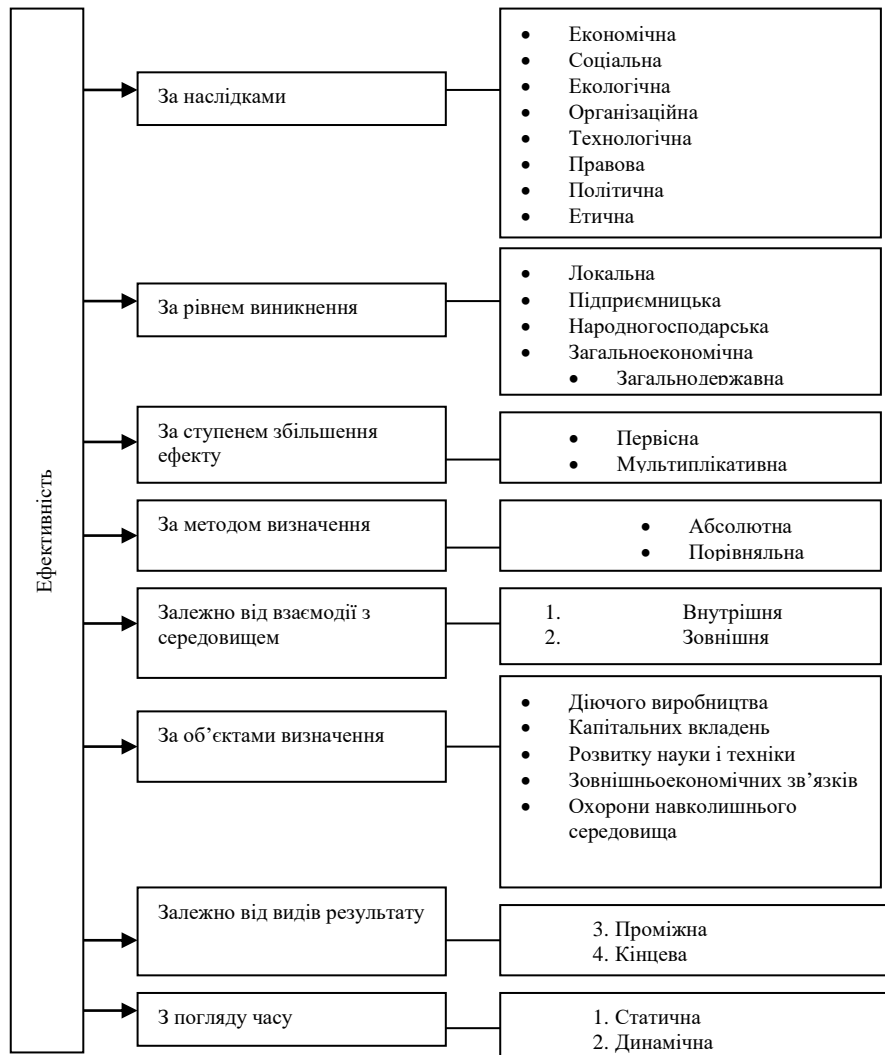


Рис. 1. Узагальнення підходів щодо класифікації ефективності



Грунтуючись на узагальненій класифікації ефективності доцільно виділити пріоритетні види ефективності, які б найповніше відповідали особливостям інноваційної діяльності.

Відомі сучасні дослідники [9, с.106.] підкреслюють, що ефективність інноваційного процесу характеризується технологічною, економічною, соціальною й екологічною ефективністю, кожна з яких має свою систему оцінювальних показників. Виокремленні види ефективності є базовими та надзвичайно важливими, однак на думку автора недостатніми, оскільки не розкривають всієї складності та системності інноваційної діяльності та визначають ефективність інноваційної діяльності лише з позиції кінцевого, вже здійсненого результату.

Таким чином, економічну, соціальну, екологічну та технологічну ефективності автор буде визначати як базові в подальшому дослідженні, проте недостатні для формування адекватної, комплексної та гнучкої системи оцінки ефективності інноваційної діяльності.

Поряд з базовими видами ефективності для адекватної оцінки інноваційної діяльності доцільно виділити такі види ефективності як: внутрішня та зовнішня, проміжна та кінцева, статична та динамічна. Відповідно до варіативного розподілу результату [10, с156-157] ефективність від інноваційної діяльності може відобразитися як на рівні підприємства, так і з урахуванням навколишнього середовища. Так, показники внутрішньої ефективності відобразатимуть ефективність самої інноваційної діяльності – удосконаленого продукту, нововведення для підприємства, його внутрішніх потреб, а зовнішньої ефективності - функціонування на ринку результату-інновації.

Використання проміжної та кінцевої ефективностей доцільно виділяти з позиції координації витрат на здійснення інноваційної діяльності протягом періоду створення інновації та її подальшого розвитку, тобто впродовж всього життєвого циклу.

Необхідність виділення статичної та динамічної ефективностей також обумовлене життєвими циклом інновації, а конкретніше його тривалістю [11, с 6] та варіативним розподілом результату [10, с156-157]. Це вимагає визначення не лише ступеня ефективності інновації на рівні підприємства та зовнішнього середовища на момент виходу продукту, а урахування фактору часу розвитку інновації на ринку.

Все вищезазначене дозволяє класифікувати ефективність інноваційної діяльності за такими ознаками:

- За наслідками: економічна, технологічна, соціальна, екологічна.
- За використанням можливостей: внутрішня та зовнішня.
- Залежно від результату: проміжна, кінцева.
- З погляду часу: статична та динамічна.

Обґрунтована класифікація ефективності інноваційної діяльності буде використана під час розробки методу оцінки ефективності інноваційної діяльності.

SUMMARY

Investigated the positions scientific on classification of efficiency, submitted the generalization of the approaches to classification of efficiency, proved the classification attributes of efficiency innovations activity, which are correspond to her features.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Ковзель М. О. Соціально-економічна ефективність експорту транспортних послуг України: [моногр.] / М. О. Ковзель. – К.: Книжкове видавництво НАУ, 2008. – 308с. 2. Харченко В. А. Економічна сутність ефекту і ефективності виробництва / В. А. Харченко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2009. - №1. - С. 341-344. 3. Олійник О. В. Ефективність функціонування системи бюджетування: теоретичні засади та методи оцінки / О. В. Олійник, Ю. В. Чибісов // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2006. - № 1Е (6). – С. 263-271. 4. Рац О. М. визначення сутності поняття «ефективність функціонування підприємства» / О. М. Рац // Економічний простір. - 2008. - №15. - С. 275-286. 5. Райан Б. Стратегический учет для руководителя [Текст] / Райан Б.: пер. с англ.; Под ред. В. А. Микрюкова. –



М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 616 с. 6. Маркіна І. А. Методологічні питання ефективності управління / І. А. Маркіна // Фінанси України. — 2000. — №6. — С. 24 – 32. 7. Турило А. М. Дальнейшее исследование сущности экономической эффективности и классификация ее видов / А. М. Турило, А. А. Турило // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №3.– С. 152–157. 8. Дідух Я. Сучасні підходи до класифікації біотичних об'єктів / Я. Дідух // Вісник НАН України. – 2005. - №1. – С. 32-45. 9. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України. [Текст] / В. М. Геєць, В. І. Семиноженко. — Х.: Константа, 2006. — С.106. 10. Глухова С. В. Особливості життєвого циклу інновації / С. В. Глухова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. - №6. – С. 3-7. 11. Чорна М. В. Дослідження сутності поняття «інновація» та його сучасних особливостей / М. В. Чорна, С. В. Глухова // Вісник Хмельницького Національного університету. – Економічні науки. -2009. - №1(125). – С. 154-159

УДК: 005.336.1:658.7:502.17

*І. І. Коблянська, аспірант кафедри економіки,
Сумський державний університет*

СИСТЕМА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ НА ЗАСАДАХ ЕКОЛОГО-ОРІЄНТОВАНОЇ ЛОГІСТИКИ

Визначено значення еколого-економічного аналізу у дослідженні логістичних систем. Запропоновано систему еколого-економічних показників для оцінки ефективності функціонування логістичних утворень у промисловості.

***Ключові слова:** еколого-орієнтована логістика, еколого-економічні показники, ефективність функціонування логістичних систем.*

ВСТУП

У світлі глобалізаційних процесів забезпечення екологічної якості продукції та безпеки виробництва є одним із визначальних факторів конкурентоспроможності вітчизняної промислової продукції, як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках. Це призводить до необхідності вдосконалення існуючих методів, способів та інструментів організації виробництва та процесів матеріалоруку. Управлінські рішення мають бути спрямовані на забезпечення відповідності виробничо-господарської діяльності принципам стійкого розвитку. Таким чином, виникає об'єктивна необхідність розроблення комплексної системи показників, насамперед, на мікрорівні, що дозволила б, з одного боку, оцінити вплив логістичних систем на довкілля, а з іншого – вплив процесів природокористування та охорони довкілля на ефективність функціонування логістичних утворень у промисловості.

Незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених дослідженню напрямків екологізації логістики, проблеми розробки відповідного методичного апарату для оцінки ефективності екологічно орієнтованого логістичного управління досі залишаються нерозв'язаними.

Визначення ролі екологічного чинника у досягненні кінцевих результатів діяльності, здебільшого, обмежується визначенням ресурсовіддачі [1, 2], чи вивченням використовуваних пакувальних матеріалів, можливостей їх переробки та збуту [3], що не відображає рівень впливу природоохоронної діяльності на кінцеві результати господарювання. Представлені у роботі [4] еколого-економічні показники для аналізу логістичної діяльності торговельного підприємства є недостатніми для оцінки логістичних систем промислового комплексу, оскільки не враховують, наприклад, екологічний рівень виробництва та не відповідають міжнародно визначеним критеріям результативності логістики [5].



ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

У зв'язку з цим, важливого практичного значення у забезпеченні екологічно збалансованого розвитку логістичних систем промислового комплексу набуває питання формування комплексної системи показників для оцінки еколого-економічної ефективності функціонування логістичних систем у промисловості. Розроблення такої системи склало мету дослідження. Відповідно до поставленої мети у статті вирішуються такі завдання:

- вивчення змісту логістичного аналізу;
- дослідження існуючих методичних підходів до оцінки ефективності логістичних систем;
- формування груп еколого-економічних показників за окремими напрямками оцінки ефективності функціонування логістичних систем.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Відповідно до проведених нами досліджень [6], під еколого-орієнтованою логістикою слід розуміти науково-практичну діяльність, що передбачає формування ефективної системи (механізму) інтеграції екологічних чинників на всіх етапах планування, організації, контролю й регулювання руху матеріальних, інформаційних і фінансових потоків у просторі й часі, від джерела їх виникнення до кінцевого споживача. Метою еколого-орієнтованої логістики є отримання інтегрального еколого-економічного ефекту, що виявляється у максимізації прибутку, мінімізації екодеструктивного впливу на довкілля та оптимізації ресурсовикористання відповідно до принципу Парето-оптимальності.

Прийняття управлінських рішень у логістиці ґрунтується на даних логістичного аналізу та контролю, що забезпечують їх оперативне корегування щодо відповідності умовам зовнішнього середовища та визначеній меті.

Як зазначено у роботі [7, с. 16], логістичний аналіз є одним із видів аналізу господарської діяльності, за допомогою якого досліджуються товарні потоки, що рухаються у напрямку від постачальника сировини до споживача.

Зміст логістичного аналізу, на думку В.І. Степанова, полягає у здійсненні техніко-економічного аналізу операцій та процедур, пов'язаних із процесами товароруку на підприємствах та організаціях [2, с. 236]. За визначенням В. І. Сергєєва [1, с. 879], під логістичним аналізом слід розуміти економічний та фінансовий аналіз діяльності підприємства – аудит, що дозволяє оцінити управлінські рішення, які впливають на рівень загальних витрат, прибутку, рентабельності та інші результуючі показники. Серед основних видів аудиту В. І. Сергєєв [1, с. 881] виділяє: загальний функціональний аудит; аудит попиту та рівнів логістичного сервісу; аудит характеристик продуктивності та ресурсовіддачі; аудит логістичних витрат та загальний фінансовий аудит; аудит запасів; аудит товарно-транспортної документації тощо.

Універсальна концепція логістики та характерна для сучасного етапу її розвитку інтегральна парадигма дозволяють розширити межі застосування логістики, надаючи їй значення стратегічного інструменту управління поточковими процесами (не лише товарними), який забезпечує економічну ефективність господарської діяльності.

З цих позицій, логістичний аналіз за змістом є управлінським аналізом, що здійснюється на всіх рівнях управління та всіма функціональними підрозділами з метою надання керівництву інформації, необхідної для планування, контролю та прийняття управлінських рішень, розробки стратегії та тактики стосовно фінансової політики, маркетингової діяльності, організації процесів виробничо-господарської діяльності, вдосконалення техніки, технології [7, с. 15] та діяльності у сфері природокористування та охорони навколишнього природного середовища (НПС), виходячи зі зростаючого впливу останньої на результати господарювання [8].

Таким чином, основою прийняття рішень під час здійснення еколого-орієнтованого логістичного управління мають бути дані техніко-економічного, соціально-економічного, фінансового, маркетингового, інвестиційного та еколого-економічного



аналізу.

Загалом, ефективність будь-якої діяльності визначається ступенем досягнення поставлених цілей. На сучасному етапі розвитку теорії та методології логістики існує декілька методичних підходів до визначення ефективності функціонування логістичних систем.

Досить поширеним є поняття функціональної ефективності, що кількісно характеризується величиною корисного ефекту (обсяг продукції, розмір прибутку тощо), отриманого в результаті функціонування логістичної системи за певний період часу. Водночас, цей показник не дозволяє повною мірою охарактеризувати ефективність функціонування логістичних систем, а тому, необхідно використовувати категорію ефективності як співставлення результатів операцій та витрат на їх досягнення [9]. При цьому ефективність логістики може визначатися відношенням досягнутого ефекту до витрат на його забезпечення чи співставленням фактично отриманого ефекту до його потенційної (максимально можливої) величини. Останній показник дозволяє характеризувати як ступінь досягнення встановленої мети, так і рівень ефективності реалізації процесу.

Ефективність логістичної системи може розглядатися з позицій теорії кваліметрії, як показник (система показників), що характеризує рівень якості її функціонування за заданого рівня загальних логістичних витрат [9].

Логістичний підхід ґрунтується на мінімізації витрат. Відповідно, оцінка ефективності еколого-орієнтованої логістики повинна здійснюватись на основі загальних логістичних витрат, визначених з урахуванням витрат екологічної підсистеми та комплексного еколого-економічного збитку [6]. Водночас, мінімум витрат є виправданим за умови забезпечення певного рівня сервісу, що призводить до необхідності використання багатокритеріальної оцінки ефективності функціонування логістичних систем.

Відповідно до розробленої Р. Капланом та Д. Нортоном концепції, що передбачає аналіз діяльності організації на основі системи збалансованих показників (СЗП) – універсальних показників діяльності, в логістиці розроблені ключові показники результативності. За визначенням Європейської логістичної асоціації, під ключовими показниками результативності логістичної діяльності «Logistics Key Performance Indicators» слід розуміти необхідний та достатній ряд порівняно легко застосовуваних показників результативності (продуктивності), що дозволяють поєднати виконання логістичного плану із основними функціями та результатами управління товарним потоком і тим самим визначити потребу у корегуючих заходах [1, с. 104].

Основні вимоги, що висуваються до показників СЗП, можуть бути охарактеризовані правилом SMART [10], відповідно до якого, показники мають бути:

- конкретними (specific);
- вимірюваними (measurable);
- реалістичними, щоб їх можна було досягти (achievable);
- орієнтованими на результат (result-oriented);
- прив'язаними до певного відрізка часу (time-specific) [10].

Система ключових показників для оцінки ефективності функціонування логістичної системи визначається специфікою господарської діяльності та цілями аналізу. Найбільш поширеними є такі критерії [1, 2]:

- якість;
- задоволення споживачів;
- логістичні витрати;
- тривалість логістичного циклу;
- продуктивність;
- використання інвестицій.



На користь використання саме цих критеріїв результативності свідчить той факт, що вони є основою «Глобальних керівних настанов з управління матеріальними потоками / оцінка логістики» (Global Materials Management Objective Guideline / Logistic Evaluation, GMMOG/LE), що набули стандартизованого вигляду. Розроблений на міжнародному рівні за участю і для потреб автомобільної індустрії (під керівництвом Американської та Європейської автомобільних асоціацій виробників – AIAG та ODETTE), цей стандарт може бути застосований керівниками підприємств й інших галузей для аналізу ефективності функціонування логістичної системи [5].

Якість процесу, що відбувається у логістичній системі, визначає якість функціонування цієї системи та результату, що формується на виході потокового процесу [9]. Тим самим, критерії якості встановлюються як для продукції (послуг), так і для логістичних процесів.

Показники задоволення споживачів характеризують здатність фірми досягти повного задоволення споживачів у продукції та сервісі за такими напрямками: час виконання замовлення, якість продукції, дотримання умов контракту, точність ведення документації. Оцінка задоволення споживачів може здійснюватись також за показниками кількості позовів про відшкодування збитків, заподіяних в зв'язку з невідповідністю якості продукції чи умов постачань, кількості повернень товару та претензій споживачів.

Під час оцінки логістичних витрат визначається їх загальний розмір, питома вага окремих складових, величина та питома вага збитків у логістичній системі.

Аналіз тривалості логістичного циклу передбачає визначення часу виконання окремих операцій та тривалості повного логістичного циклу.

Для оцінки продуктивності використовуються відносні показники, що характеризують об'єм виконаної логістичної роботи технічними чи технологічними засобами та персоналом за період часу чи на одиницю продукції, витрати ресурсів у логістичній системі тощо.

Використання інвестицій у логістичній системі оцінюється за такими напрямками: використання оборотного капіталу, повернення на інвестиції, інвестиції у транспортну та складську інфраструктуру та технологічне обладнання.

Механізм еколого-орієнтованого логістики з організаційної точки зору передбачає створення екологічної логістичної підсистеми, що здійснює функції охорони природного середовища та інтегрована з іншими підсистемами: транспортною, складською, виробничою, закупівельною, збутовою та підсистемою логістичного адміністрування. Діяльність у сфері природокористування та охорони НПС справляє значний вплив на результати функціонування логістичної системи, та має бути оцінена, виходячи з таких положень:

- Екологічні характеристики техніки, технологій та управління визначають, зрештою, екологічну якість продукції;
- Низькі екологічні показники якості продукції можуть спричинити зростання кількості повернень товару, позовів про відшкодування збитків, скорочення обсягів реалізації, тобто впливають на рівень задоволення споживачів;
- Врахування витрат екологічної підсистеми та комплексного еколого-економічного збитку у складі загальних логістичних витрат дозволяє забезпечити оптимізацію потокових процесів для забезпечення екологічності процесів, продукції та системи в цілому;
- Забруднення довкілля спричиняє позапланові простої внаслідок захворювання працівників та виведення з ладу технологічного обладнання, що спричинені дією агресивного середовища, тим самим, впливаючи на тривалість логістичного циклу;
- Ефективне використання ресурсів (матеріальних, трудових, обладнання) під час здійснення природоохоронної діяльності та природних ресурсів як «входу» системи, визначають загальну продуктивність логістичної системи;
- Інвестиції у природоохоронну діяльність мають здійснюватись на основі оцінки їх ефективності та визначених пріоритетних напрямків.



Отже, з позицій еколого-орієнтованої логістики, при оцінці ефективності функціонування логістичних систем ключові показники результативності мають бути скореговані на ряд еколого-економічних показників. Для цього може бути використана система показників, запропонована у роботі [8] та модифікована з урахуванням специфіки логістичної діяльності. Виходячи з того, що одним із завдань еколого-орієнтованої логістики є мінімізація шкідливого впливу виробництва на компоненти природного середовища та здоров'я населення, ключові критерії результативності мають бути доповнені групою еколого-економічних показників, що характеризують вплив логістичної системи на довкілля. (табл. 1).

Таблиця 1

Система еколого-економічних показників оцінки ефективності функціонування логістичної системи

Критерій оцінки	Еколого-економічні показники	Характеристика
1	2	3
Якість	Екологічність продукції	Характеризується наявністю шкідливих речовин у складі готової продукції, відповідністю продукції стандартам, величиною зовнішніх екологічних витрат у споживача
	Рівень прогресивності середозахисного обладнання	Характеризується коефіцієнтом корисної дії застосовуваних основних природоохоронних фондів і технологій, що визначається як відсоток уловлених шкідливих речовин (за видами утворених забруднень)
	Рівень контролю за функціонуванням очисного устаткування	Визначається рівнем забезпеченості очисного устаткування контроль-вимірною апаратурою
Задоволення споживачів	Рівень екологічності асортименту продукції	Визначається відношенням обсягу продукції з поліпшеними екологічними характеристиками до загального обсягу виробленої продукції
	Рівень повернення продукції через невідповідність вимогам екологічності	Визначається відношенням кількості поверненої продукції через невідповідність екологічним вимогам до загального обсягу реалізації
	Збиткоємність прибутку	Визначається відношенням суми пред'явлених позовів про відшкодування збитків, штрафних санкцій (за порушення умов договору постачання, порушення НПС, порушення природоохоронного законодавства) до величини прибутку;
	Рівень впровадження зворотної логістики	Визначається відношенням кількості логістичних послуг щодо повернення тари (пакування) чи продукції (відпрацьованої) від споживачів до загальної кількості замовлень продукції
Витрати	Екологічна складова загальних логістичних витрат	Характеризується абсолютною величиною та питомою вагою природоохоронних витрат та екологічних платежів у структурі загальних логістичних витрат, собівартості продукції
	Комплексний еколого-економічний збиток у логістичній системі	Характеризується абсолютною величиною комплексного еколого-економічного збитку у логістичній системі, питомою вагою окремих його складових у загальному розмірі збитку



Критерій оцінки	Еколого-економічні показники	Характеристика
1	2	3
		та структурі загальних логістичних витрат
Тривалість логістичного циклу	Тривалість роботи очисного устаткування	Характеризується абсолютною величиною тривалості роботи та простоїв очисного устаткування (у днях, годинах) та питомою вагою тривалості роботи та простоїв очисного устаткування (загалом та за видами обладнання) у загальній тривалості логістичного циклу
	Втрати ефективного фонду часу роботи устаткування з урахуванням екологічних факторів	Характеризує тривалість позапланових простоїв основного технологічного обладнання, спричинених дією екологічних факторів на основні виробничі фонди та здоров'я працівників.
Продуктивність	Продуктивність використання матеріальних ресурсів	Визначається відношенням обсягу виробленої продукції до обсягу використаних матеріальних ресурсів (у тому числі природного походження). Визначається у натуральних та вартісних показниках
	Продуктивність використання основних природоохоронних фондів	Визначається відношенням результату природоохоронної діяльності (величина відверненого збитку та екологічно обумовлена виручка від реалізації) до вартості основних природоохоронних фондів
	Продуктивність праці працівників, зайнятих природоохоронною діяльністю	Визначається відношенням результату природоохоронної діяльності (величина відверненого збитку та екологічно обумовлена виручка від реалізації) до чисельності працівників служби екологічної логістики
	Рівень екологічної рентабельності	Визначається відношенням результату природоохоронної діяльності (величина відверненого збитку та екологічно обумовлена виручка від реалізації) до середньої вартості природоохоронних основних фондів та оборотних засобів
	Продуктивність управління природоохоронною діяльністю	Визначається відношенням результатів природоохоронної діяльності (величиною відвернених економічних збитків та екологічно обумовленої виручки від реалізації) до витрат на управління природоохоронною діяльністю
Використання інвестицій	Ефективність капітальних вкладень у природоохоронну діяльність	Може бути оцінена без обліку фактору часу на основі показників поточних витрат, чистого прибутку, рентабельності та строку окупності проекту інвестиційних вкладень. З урахуванням фактору часу визначається на основі показників чистої дисконтованої вартості, динамічного строку окупності, внутрішньої норми доходності проекту.
Вплив на довкілля	Показники водоемності, повітряємності, ресурсоемності, відходоемності та землеємності	Визначаються відношенням обсягу використаної води (маси шкідливих речовин, що надходять у атмосферне повітря; обсягу використаних природних ресурсів; кількості відходів, що надходять у довкілля; площі земельної



Критерій оцінки	Еколого-економічні показники	Характеристика
1	2	3
		ділянки) до обсягу виробленої продукції. Можуть бути обчислені й у вартісних показниках.

Зазначені еколого-економічні показники можуть бути порівняні з середньо галузевими (нормативними), запланованими (потенційно можливими).

ВИСНОВКИ

Запропонована система еколого-економічних показників для оцінки ефективності функціонування логістичних систем промислових підприємств може бути використана для:

- визначення впливу екологічних факторів на ефективність функціонування логістичних систем;
- визначення впливу логістичної системи на довкілля;
- виявлення резервів підвищення еколого-економічної ефективності логістичного управління;
- характеристики еколого-економічного рівня логістичних процесів у часі тощо.

Використання розробленої системи показників дозволить забезпечити оперативне корегування перебігу логістичних процесів та створити інформаційну основу для ухвалення управлінських рішень на всіх рівнях еколого-орієнтованого логістичного управління. Це, в свою чергу, не лише сприятиме підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників та розширить можливості їх виходу на міжнародні ринки, а й забезпечить зменшення екодеструктивного впливу промисловості на довкілля.

Подальші дослідження мають бути спрямовані на розробку ефективних інструментів реалізації екологічно-орієнтованої логістики на прикладі конкретних галузей промисловості.

SUMMARY

The value of ecological-economic analysis in the study of logistics systems is determined. The system of ecological-economic indicators to assess the efficiency of logistics entities in the industry is offered.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Корпоративная логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / [Сергеев В. И., Белов Л. Б., Дыбская В. В. и др.]; под общ. и научн. ред. проф. В. И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 976 с.
2. Степанов В. И. Логистика в товароведении : учебник [для студ. высш. учеб. заведений] / В. И. Степанов. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 272 с.
3. Джонсон Джеймс С. Современная логистика, 7-е издание / [Джонсон Джеймс С., Вуд Дональд Ф., Вурдлоу Дэниел Л., Мерфи-мл Пол Р.]; пер. с англ. А. И. Мороза, С. Г. Тригуб. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005. – 624 с.
4. Чортюк Ю. В. Еколого-економічний механізм управління логістичною системою торговельного підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.00.06 “Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища” / Ю. В. Чортюк. – Суми, 2010. – 21 с.
5. Fredell Oscar. Global Materials Management and Logistics Key Performance Indicators [Електронний ресурс] / Oscar Fredell. – Volvo cars, 2006. – Режим доступу до матеріалів: http://www.fordonskomponentgruppen.se/dokument/pres_sem_logistik_10okt_06_oscar_fredell.pdf
6. Коблянська І.І. Методичний підхід до визначення загальних логістичних витрат з позицій еколого-орієнтованої логістики / І.І. Коблянська // Економіка: проблеми теорії та практики : збірник наукових праць. – Випуск 255: В 9 т. – Т. VIII. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 1985 – 1995
7. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности : учеб. пособие / Г. В. Савицкая. – 7-е изд., испр. – Мн.: Новое знание, 2002. – 704 с.
8. Мишенин Е. В. Экономический механизм экологизации производства : монография / Мишенин Е. В., Семенов Б. А., Мишенин Н. В. – Сумы: ИПП «Мрія-1» ЛТД, 1996. – 140 с.
9. Семенов А. И. Логистика. Основы теории : учебник



для вузов / А. И. Семенов, В. И. Сергеев. – СПб.: Издательство «Союз», 2003. – 544 с. 10.
Рамперсад К. Хьюберт. Универсальная система показателей деятельности: как достигать результатов, сохраняя целостность / Хьюберт К. Рамперсад ; пер с англ. А. Логинова, А. Лисицына, А. Лисовский. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 352 с.

УДК 336.6

Чеглатонєв В.І, аспірант

Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ СТРУКТУРИ СИСТЕМИ СТВОРЕННЯ ЦІННОСТІ У ГАЛУЗІ СТІЛЬНИКОВОГО ЗВ'ЯЗКУ УКРАЇНИ

Проаналізовано сучасний стан розвитку ринку стільникового зв'язку України. Проаналізовано підходи до оцінки інвестиційної привабливості проектів створення і розвитку економічних систем. Обґрунтовано економіко-математичну модель структури системи створення цінності в галузі стільникового зв'язку України.

Ключові слова: *структура системи створення цінності, економіко-математичне моделювання, показники інвестиційної привабливості, одноцільова модель типу прибуток-витрати.*

ВСТУП

Для ринку стільникового зв'язку України 2009 рік ознаменувався переходом зі стадії життєвого циклу росту в стадію зрілості. Про це свідчать дані щорічного звіту IKS-Consulting. Так за підсумками 2009 року чисельність абонентів зменшилася на 577 тис. чоловік, і склала 55,32 млн. користувачів; рівень проникнення стільникового зв'язку склав 120,3%, що менше на 0,8 п.п. у порівнянні з аналогічним показником 2008 року; доходи від надання послуг стільникового зв'язку, за даними Держкомстату, зменшилися на 1 154,5 млн. грн. і склали 28 456,4 млн. грн.; чисельність абонентських баз лідерів галузі зменшилася - на 1,5 млн. абонентів у "Київстар" і на 0,5 млн. абонентів у "МТС-Україна".

Ринкова кон'юнктура також відповідає визначенню зрілого ринку, де ринкові частки операторів чітко визначені і характеризуються стабільністю протягом декількох років. Відповідно до оцінок IKS-Consulting ринкові частки найбільших операторів стільникового зв'язку України розподілилися в такий спосіб: "Київстар" - 43%, "МТС-Україна" - 34%, life:) - 16%, Beeline - 4%. Таким чином, сукупна частка ринку чотирьох найбільших операторів за підсумками 2009 року склала 97%, що дозволяє нам зробити висновок про те, що ринок стільникового зв'язку України є олігополістичним [1].

В умовах погіршення всіх економічних показників діяльності галузі пріоритетною є задача підвищення ефективності функціонування галузевої системи створення цінності. Особливу актуальність у сформованих умовах здобуває проблема вибору оптимальної структури системи створення цінності, що забезпечить досягнення максимального ефекту від її функціонування.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Обґрунтування економіко-математичної моделі структури системи створення цінності в галузі стільникового зв'язку України.

Мета статті передбачає вирішення наступних **задач**:

- 1) аналіз сучасного стану галузі стільникового зв'язку України;
- 2) визначення цільової функції й обмежень, що включаються в економіко-математичну модель структури системи створення цінності, на основі аналізу підходів до оцінки інвестиційної привабливості проектів створення і розвитку економічних систем;
- 3) вибір методу знаходження оптимального варіанта структури системи створення цінності в галузі стільникового зв'язку України.

Вибір конкретної структури системи створення цінності повинен базуватися на якійсь моделі, що дозволяє визначити оптимальне значення критерію ухвалення рішення



для реальної економічної системи без безпосереднього експериментування із самою системою. За визначенням Р. Шеннона [2, с. 7], модель - це інструмент, що використовується для прогнозування і порівняння, який дозволяє логічним шляхом спрогнозувати наслідки альтернативних дій і досить упевнено вказати, якій з них віддати перевагу.

Метод дослідження, що базується на розробці і використанні моделей, називається моделюванням. Необхідність моделювання обумовлена складністю, а часом і неможливістю прямого вивчення реального об'єкта (процесу). Значно доступніше створювати і вивчати прообрази реальних об'єктів (процесів), тобто моделі.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Економіко-математична модель є основним засобом експериментального дослідження економіки і має наступні властивості:

- імітує реальний економічний об'єкт (процес);
- дозволяє здійснити перехід від концептуального трактування об'єкта дослідження до економічного, тобто перейти до оцінки економічних параметрів функціонування об'єкта дослідження;
- характеризується відносно низкою вартістю;
- може багаторазово використовуватися;
- враховує різні умови функціонування об'єкта.

Економіко-математична модель структури системи створення цінності повинна ґрунтуватися на принципах системного аналізу і методах дослідження операцій, оскільки ухвалення рішення щодо структури системи цінності вимагає всебічного обліку всіх істотних факторів, що впливають на рішення проблеми, і кількісного обґрунтування. Системний аналіз дозволяє комплексно розглянути об'єкт дослідження як систему взаємозалежних складених елементів, їхніх властивостей, якостей; а попереднє кількісне обґрунтування прийнятих рішень є основною задачею дослідження операцій.

Цільова функція (критерій ефективності або оптимальності) - це найважливіший компонент економіко-математичної моделі, що виражає граничну міру економічного ефекту від прийнятого рішення для порівняльної оцінки можливих рішень (альтернатив) і вибору найкращого з них [3]. Для визначення критерію ефективності ухвалення рішення щодо структури системи створення цінності необхідно провести аналіз існуючих критеріїв ефективності, що застосовуються на практиці.

У СРСР при оцінці ефективності капіталовкладень застосовувалася Методика, розроблена колективом фахівців на чолі з академіком Т.С. Хачатуровим [4]. Вона ґрунтувалася на підході до визначення ефективності капіталовкладень з позиції інтересів народного господарства в цілому, використовуючи як критерій ефективності економію суспільної праці. Вибір оптимального варіанта здійснювався шляхом розрахунку показників *строку окупності, порівняльної економічної ефективності і мінімуму приведених витрат*.

Однак даний підхід не може бути узятий за основу при визначенні ефективності альтернативних варіантів структури системи створення цінності, тому що не враховує різночасність вкладення засобів і одержання результатів, вплив інфляційних процесів на інвестиції, невизначеність і ризики здійснення вкладень капіталу.

Наприкінці 80-х рр. ХХ століття на зміну методиці, запропонованої Т.С. Хачатуровим, у вітчизняну практику були введені *показник інтегрального народногосподарського ефекту і коефіцієнт ефективності одноразових витрат*.

Слід зазначити, що дані показники є аналогами, широко розповсюджених на той час у закордонній практиці показників чистого дисконтованого доходу і внутрішньої норми прибутковості (які будуть розглянуті далі). Однак у силу того, що вони застосовувалися в рамках адміністративно-планової системи, при оцінці ефективності як і



раніше був відсутній облік ризику, інфляції й інших особливостей прийняття рішень в умовах ринкової економіки, що виключає можливість їхнього використання як критерію ефективності при ухваленні рішення щодо структури системи створення цінності.

У сучасних умовах, як у закордонних, так і у вітчизняних методиках найбільше часто використовуються дві групи методів: статичні і динамічні.

Статичні методи оцінки ефективності відносяться до простих методів, що використовуються головним чином для грубої і швидкої оцінки привабливості проєктів на попередній стадії їхньої розробки. Найбільше поширення серед статичних методів одержали методи *аналізу простої норми прибутку, строку окупності інвестицій і точки безбитковості проєкту*.

Розгляд статичних методів дозволяє зробити висновок про те, що дані методи оперують усередненими статичними значеннями вихідних показників, заснованими на облікових оцінках. При їхньому використанні не враховується вплив інфляційних процесів, а також нерівнозначність інвестицій, що здійснюються у різні періоди реалізації проєкту, а також доходів і витрат.

Динамічні методи, що входять у другу групу, засновані на використанні концепції дисконтування, оперують поняттям "часових рядів" (грошових потоків) і вимагають застосування спеціального математичного апарату і більш ретельної підготовки вихідної інформації. Найбільше поширення як критерії ефективності одержали наступні показники: *чистий приведений доход (NPV), індекс прибутковості (PI), строк окупності інвестицій і внутрішня норма прибутковості (IRR)* [5].

Проведений аналіз указує на те, що динамічні методи оцінки ефективності інвестицій більш досконалі. Принцип кожного методу з цієї групи ґрунтується на прогнозуванні доходів і витрат, пов'язаних з реалізацією проєкту, і зіставленні отриманого сальдо грошового потоку, дисконтованого по відповідній ставці, з інвестиційними витратами. У той же час їм властиві наступні недоліки: неадитивні, вимагають детальних і довгострокових прогнозів, характеризуються складністю в розрахунках.

Приймаючи до уваги всі перераховані недоліки розглянутих підходів, можемо зробити висновок про те, що розглянуті показники не можуть бути використані в якості критерію ефективності ухвалення рішення щодо структури системи створення цінності.

У роботах Дж. Ван Хорна [6], К. Друрі [7], А. Апчерча [8] постулюється, що в якості основного критерію ефективності прийняття рішень слід використовувати критерій максимуму вартості компанії. Однак у силу того, що фондовий ринок України в достатньому ступені не розвинутий і його функціонування не носить системного характеру, то використання критерію вартості компанії при визначенні оптимальної структури системи створення цінності в галузі стільникового зв'язку України не представляється можливим. У нашому випадку критерієм ефективності (цільовою функцією) є прибуток, що генерується системою цінності. Підтвердженням даному судженню служить твердження М. Римера [9, с. 68]: *в умовах ринкової економіки критерієм для визначення економічної ефективності може виступати тільки прибуток*. Тому в якості критерію ефективності нами буде використаний критерій максимуму прибутку системи створення цінності.

Отже, прибуток - складений адитивний критерій, що поєднує вхідні параметри - витрати і доходи, в одну цільову функцію, що представляє собою їхню різницю. У загальному виді цільова функція вибору оптимальної структури системи створення цінності буде мати такий вигляд:

$$P = D - Z \rightarrow \max \quad (1)$$

де P - прибуток системи створення цінності;

D - доходи системи створення цінності;

Z - витрати системи створення цінності.

Приймаючи до уваги той факт, що доходи - незалежний параметр (тобто залишається незмінним в незалежності від ухвалення управлінського рішення), а витрати - залежний (змінюється в залежності від прийняття того або іншого управлінського рішення), то ми можемо спростити економіко-математичну модель, виключивши з неї



незалежні параметри.

Після спрощення економіко-математичної моделі, поділу витрат на капітальні і поточні, їх дисконтування з метою обліку інфляційних факторів і факторів різночасності інвестування ми можемо її класифікувати як одноцільову модель типу прибутки-витрати, запропоновану Дж. Ван Гігом [10], і представити в наступному остаточному вигляді:

$$\left[\sum_{t=1}^T \sum_{i=1}^m \frac{Z_{ТЕК.it}^j}{(1+R)^t} + \sum_{t=0}^T \sum_{i=1}^m \frac{Z_{КАП.it}^j}{(1+R)^t} \right] * X^j \rightarrow \min \quad (2)$$

при обмеженнях:

$$j = 1, 2, \dots, n \quad (3)$$

$$\sum_{j=1}^n X^j = 1 \quad (4)$$

$$X^j \in \{0;1\} \quad (5)$$

де $Z_{ТЕК.it}^j$ – поточні витрати i -ої ланки структури системи створення цінності в t -ому році по j -му варіанту структури системи створення цінності;

$Z_{КАП.it}^j$ – капітальні витрати i -ої ланки структури системи створення цінності в t -ому році по j -му варіанту структури системи створення цінності;

R – коефіцієнт дисконтування.

Для визначення оптимального варіанту структури системи створення цінності доцільно використовувати метод імітаційного моделювання: вибір оптимального варіанту структури системи створення цінності здійснюється методом порівняння приведених значень витрат по кожному з альтернативних варіантів, при якому повне приведення значення витрат виявиться мінімальним.

ВИСНОВКИ

1) Ринок стільникового зв'язку України характеризується переходом до стадії зрілості, про що свідчить погіршення основних галузевих показників. У сформованих умовах особливу актуальність здобуває проблема вибору оптимальної структури системи створення цінності стільникового зв'язку, що забезпечить досягнення максимального ефекту від її функціонування.

2) Аналіз статистичних і динамічних підходів до визначення критеріїв ефективності дозволяє нам зробити висновок про те, що властиві їм недоліки не дозволяють використовувати їх в якості критерію ефективності ухвалення рішення щодо структури системи створення цінності. В якості критерію ефективності економіко-математичної моделі вибору оптимальної структури системи створення цінності варто використовувати критерій максимуму прибутку системи створення цінності.

3) У статті запропонована економіко-математична модель, що класифікується як одноцільова модель типу прибутки-витрати. Дана модель враховує вплив інфляційних процесів, а також нерівнозначність інвестицій, що здійснюються у різні періоди реалізації проекту і дозволяє оцінити порівняльну ефективність альтернативних варіантів структури системи створення цінності. Предметом наступних досліджень є вивчення практичних аспектів впровадження запропонованої економіко-математичної моделі в діяльності операторів стільникового зв'язку України.

SUMMARY

In the article is analyzed current state of the mobile communication industry of Ukraine. Approaches to definition of investment appeal of economic systems creation projects are analyzed. It is proved economic-mathematical model of value creation system structure in the mobile communication industry of Ukraine.



СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Сотовая связь в Украине // <http://iks-consulting.ru/news/3095758.html>
2. Шеннон Р. Имитационное моделирование систем – искусство и наука / Пер. с англ. / Р. Шеннон.- М.: Мир, 1975. – 420 с.
3. **Лопатников Л. И.** Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. — 5-е изд., перераб. и доп. — М.: Дело, 2003. — 520 с.
4. Староверова Г.С. Экономическая оценка эффективности: Учебное пособие/ Г.С. Староверова, А.Ю. Медведев, И.В. Сорокина. – М.: КНОРУС, 2006. – 312 с.
5. Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Учеб. Пособие - 2- изд., перераб. и доп. – М.: Дело, 2002. – 888 с.
6. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Дж. К. Ван Хорн. Пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 800 с.
7. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учебн. пособие / К. Друри. Пер. с англ. под ред. Н.Д. Эриашвили. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783.
8. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика / А. Апчерч. Пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
9. Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций. 2-изд./ Под общ. ред. М.И. Римера. – СПб.: Питер, 2008. – 480 с.
10. Гиг Дж., ван. Прикладная общая теория систем. Пер. с англ. – М.: Мир, 1981. – 733 с.

УДК: 338.24:339.187.62

Кулиняк І.Я., асистент
Національний університет “Львівська політехніка”

КОНЦЕПЦІЯ “УПРАВЛІННЯ ЗА ЦІЛЯМИ” ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛІЗИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті охарактеризовано сутність концепції “управління за цілями”. Сформульовано авторське бачення концепції “управління за цілями” як інструменту підвищення ефективності лізингової діяльності машинобудівних підприємств, основними структурними елементами якої визначено: мету, завдання, принципи, функції механізму управління, елементи механізму здійснення, етапи процесу управління, показники, методи та моделі оцінювання ефективності лізингової діяльності.

Ключові слова: лізингова діяльність, концепція “управління за цілями”, механізм управління, механізм здійснення.

ВСТУП

Результативність функціонування будь-якого машинобудівного підприємства залежить, насамперед, не стільки від обсягу фінансування та процесу ресурсного забезпечення діяльності, скільки від правильно організованої системи управління усіма процесами, які відбуваються на підприємстві. Результатом ефективного управління повинна стати максимальна дохідність при наявному рівні ризику. Немалу роль відіграє вибір мінімально затратного виду діяльності з альтернативних варіантів в умовах економії трудових, матеріальних та часових ресурсів. Наприклад, в процесі реалізації продукції, машинобудівне підприємство може вибрати один з наступних варіантів: продаж, реалізацію в кредит, лізинговий продаж, або комбінацію цих трьох варіантів. Альтернативність постає в умовах вибору ефективного варіанту фінансування оновлення матеріально-технічного забезпечення і, як показує практика та досвід, лізинг є одним з найефективніших способів в умовах обмеженості фінансових ресурсів. Головне завдання менеджменту підприємства – організація такого управління, яке б було спрямоване на виявлення та аналіз проблем, виділення найбільш важливих у даний момент часу цілей організації, пошук та прийняття оптимальних рішень для реалізації цілей та досягнення поставленої мети. Саме актуальність, теоретична і практична важливість проблеми вибору оптимального інструменту підвищення ефективності реалізації лізингової діяльності, її недостатня вивченість саме для машинобудівної галузі, для якої притаманні певні особливості, обумовили вибір теми дослідження.

Спрямованість управлінської діяльності на досягнення цілей організації знайшла своє наукове обґрунтування в концепції “управління за цілями”, розробленій П. Друкером у книзі “Практика менеджменту”, яка ґрунтується на двох передумовах



[1, 125]. По-перше, на розумінні того, що головним призначенням менеджера є організація господарських операцій. Пізніше П. Друкер у праці “Ефективний менеджер” обґрунтував, що вирази “бути ефективним” та “управляти бізнесом” є синонімами. По-друге, на ідеї двоїстості завдань управління: менеджери завжди мають, з одного боку, дбати про економічні результати, а з іншого – думати про довгострокові наслідки рішень, котрі приймаються, оскільки гонитва за сьогоденною вигодою може підірвати позиції фірми в майбутньому. Цей процес також вивчав Дуглас МакГрегор, вважаючи, що метод управління за цілями необхідний, оскільки дає можливість оцінювати керівників на основі результатів, а не індивідуальних якостей. Тому він пропонує кожному керівнику встановлювати конкретні виробничі цілі й засоби їх досягнення сумісно зі своїм керівництвом. Після визначення періоду часу керівник й підлеглий змогли б оцінити фактичні показники роботи, порівнюючи їх зі встановленими контрольними показниками [2, 9].

Байцим В.Ф. вважає за доцільним застосування концепції “управління за цілями” для забезпечення ефективності державного управління. Саме „управління за цілями” являється ключовою ланкою ефективного процесу державного регулювання, так як воно дозволяє не тільки направити діяльність виконавчих органів державної влади та місцевого самоврядування на досягнення глобальних стратегічних цілей, що мають бути визначені в стратегії розвитку цього регіону, але й дає можливість вирішення проблеми оцінки ефективності процесу державного втручання в економіку регіону чи країни та забезпечення адекватного, оперативного зворотного зв'язку на відповідних рівнях управління [3].

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Цілями статті є: охарактеризувати сутність концепції “управління за цілями”; сформулювати авторське бачення концепції “управління за цілями” як інструменту підвищення ефективності лізингової діяльності машинобудівного підприємства та визначити її основні структурні елементи.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ

Лізингова діяльність, як альтернатива кредиту, продажу (у випадку реалізації власної продукції), купівлі (у випадку придбання обладнання), характеризується певними особливостями, які необхідно врахувати при управлінні:

- термін окупності, тобто видимий результат управління при здійсненні лізингової діяльності, може проявитись через кілька років, як правило, це 3-5 років;
- обмеженість у виборі обладнання, яке може бути надане в лізинг, що унеможливує здійснення лізингової діяльності;
- наявність додаткових супутніх послуг (страхування, гарантійне обслуговування тощо), що спрощує процес управління;
- відсутність деяких обмеженість (застави – у випадку кредиту; значного обсягу наявних коштів – у випадку купівлі);
- можливість заміни об'єкта впродовж періоду лізингової угоди;
- гнучка система виплати платежів.

Одним із напрямів підвищення ефективності управління є концепція “управління за цілями” (МВО – management by objectives), згідно з якою кожен працівник організації має чіткі цілі, що забезпечує досягнення цілей управлінців усіх рівнів та загальних цілей організації [4].

У відповідності до концепції МВО загальноорганізаційні цілі можна розділити на декілька більш дрібних цілей окремих структурних одиниць організації, які, у свою чергу, можна трансформувати в цілі окремих груп і підрозділів і далі розбити на цілі діяльності окремих виконавців. Сутність концепції МВО полягає у тому, щоб для кожного співробітника організації визначити мету його діяльності; забезпечити взаємозв'язок таких цілей; забезпечити досягнення кожним виконавцем встановленої для



нього мети. На відміну від традиційного процесу встановлення цілей, в процесі МВО цілі для підлеглих не встановлюються керівником одноособово (не нав'язуються підлеглим). В процесі МВО керівник та підлеглий співпрацюють, визначаючи цілі діяльності підлеглого [5].

Ефективна концепція “управління за цілями” охоплює сукупність принципів, форм, методів, засобів та функцій управління, фактори впливу внутрішнього та зовнішнього середовища, відповідає поставленим вимогам функціонування підприємства у коротко- та довготермінових періодах. В результаті аналізування наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних авторів [1-5] можна сформулювати такі принципи концепції “управління за цілями”:

1) **принцип ієрархічності** передбачає багаторівневий розподіл цілей діяльності між окремими структурними одиницями підприємства, згідно з яким кожна вища ланка керує нижчою, і в той же час, вона сама є об'єктом управління для органу вищого рівня. В кінцевому підсумку цілі доводяться до окремих виконавців. Тобто, принцип ієрархічності передбачає формування цілей різного ступеню деталізації, відповідно певному рівню ієрархії;

2) **принцип комплексності** передбачає врахування при формуванні концепції “управління за цілями” лізинговою діяльністю комплексно всіх складових процесу управління: зв'язки з іншими процесами та явищами, комплекс планових показників, врахування впливу внутрішнього та зовнішнього середовища тощо;

3) **принцип ефективності** передбачає формування такої концепції “управління за цілями”, яка б забезпечувала отримання максимального економічного та соціального ефекту в умовах обмеженості ресурсів та наявного рівня ризику;

4) **принцип зворотного зв'язку** полягає у встановленні безперервного зворотного зв'язку, за якого працівник без зовнішнього втручання самостійно відстежує та коригує власні дії. Періодично робота підлеглого контролюється вищим керівництвом на основі його звітів. В результаті співставлення фактичних результатів з плановими виробляються рекомендації для подальшого управління. За допомогою зворотного зв'язку існує можливість отримувати інформацію про ефективність прийнятих рішень та оцінку можливих варіантів їх змін;

5) **принцип цілеспрямованості** вимагає спрямованості концепції МВО на досягнення певної мети (наприклад, відновлення основних фондів, активізацію збуту продукції, впровадження сучасних технологій у виробництво тощо) та здатності швидко пристосуватись до змін внутрішнього та зовнішнього середовища;

6) **принцип єдності (взаємозв'язку)** передбачає, що всі окремі цілі підприємства (зменшення витрат на оренду обладнання, збільшення обсягу реалізації продукції шляхом лізингу, підвищення ефективності руху грошових потоків при здійсненні лізингової діяльності тощо) та цілі окремих підрозділів підприємства повинні бути тісно взаємопов'язані одна з одною та із загальним комплексним планом соціально-економічного розвитку підприємства. Реалізація цього принципу повинна охоплювати три складові: сукупність окремих елементів, взаємозв'язки між цими елементами та єдиний напрям їх розвитку. Взаємозв'язок цілей може передбачати або координацію (взаємозалежність та одночасність реалізації цілей), або інтеграцію (ціль кожного підрозділу є частиною задачі підрозділу вищого рівня й підприємства в цілому);

7) **принцип автоматизації** передбачає використання сучасних інформаційних технологій та комп'ютерної техніки для здійснення ефективного “управління за цілями” лізинговою діяльністю;

8) **принцип участі** полягає в тому, що кожен працівник, який має відношення до здійснення лізингової діяльності, повинен бути залучений до процесу формування цілей та задач реалізації лізингової діяльності підприємства і мати можливість представити свої ідеї для опрацювання цілей;

9) **принцип мотивації**. Концепція МВО повинна передбачати формування цілей таким чином, щоб працівник чітко усвідомлював, що від нього вимагається і якого

результату він повинен досягнути. Підлеглі беруть безпосередню участь в розробці цілей та задач діяльності підприємств, а отже, особисто зацікавлені в досягненні найвищих результатів своєї діяльності. Працівники повинні чітко знати, яку вони отримують винагороду при визначених результатах своєї діяльності.

За ознакою місця в системі менеджменту виділяють загальні (основні) функції (планування, організування, мотивування, контролювання та регулювання), конкретні (часткові) функції, з допомогою яких відбуваються конкретні управлінські процеси та об'єднують функцію – керівництво, яка пронизує всі управлінські процеси в організації. Визначальну роль відіграють конкретні функції менеджменту, які реалізуються через загальні [4, 59]. На рис.1 представлено механізм управління лізинговою діяльністю машинобудівних підприємств.



Рис. 1. Механізм управління лізинговою діяльністю

У сучасних умовах господарювання все більш актуальною постає потреба в плануванні, яке повинно запобігати настанню негативного результату в майбутньому. Основне завдання планування лізингової діяльності – встановлення оптимальних результатів та правильний вибір шляхів та методів досягнення цих результатів.

Для забезпечення ефективного результату здійснення лізингової діяльності на машинобудівних підприємствах, необхідно сформулювати цілі, які прагне досягнути підприємство, визначити шляхи досягнення встановлених цілей та, на підставі цього, поставити задачі перед підрозділами підприємства та конкретними виконавцями, тобто провести планування лізингової діяльності. Планування лізингової діяльності повинно забезпечувати машинобудівним підприємствам основу для прийняття правильних управлінських рішень, знижувати ризик та надати можливість знайти найефективніші напрями дій [6, 260-261].

Формування організаційної структури управління машинобудівних підприємств, які будуть займатися лізинговою діяльністю, – складний внутрішній процес господарюючого суб'єкта, на ефективність реалізації якого впливають такі фактори, як величина та виробнича структура підприємства, його організаційно-правова форма, особливості та обсяг здійснення лізингової діяльності, наявність фінансових, трудових, інформаційних та інших ресурсів, досвід організації роботи аналогічних підрозділів



споріднених підприємств тощо.

Процес формування оптимальної форми реалізації управління лізинговою діяльністю залежить від багатьох факторів: величина підприємства, обсяг наданої продукції в лізинг, наявність матеріальних та трудових ресурсів, тип організаційної структури, стиль управління тощо.

Пропонуємо виділяти наступні етапи механізму здійснення лізингової діяльності на машинобудівних підприємствах (рис. 2):

Етап 1. Дослідження ринку лізингових послуг;

Етап 2. Оцінювання рівня та управління ризиками лізингової діяльності;

Етап 3. Взаємодія із клієнтами з приводу оформлення лізингового договору;

Етап 4. Прийняття рішення щодо лізингового проекту;

Етап 5. Виконання договірних умов лізингової операції;

Етап 6. Оцінювання ефективності здійснення лізингової діяльності на підприємстві.

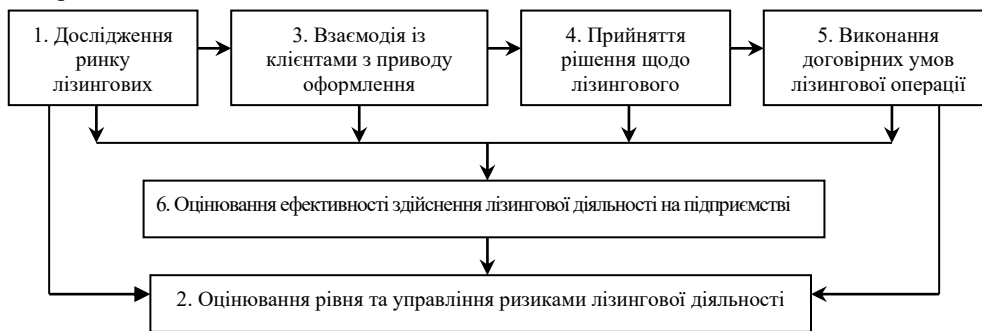


Рис. 2. Механізм здійснення лізингової діяльності

Перед підприємствами машинобудування постає проблема забезпечення ефективності не тільки виробничої, а й організаційно-управлінської діяльності. І чим більший обсяг продукції виробляє підприємство, тим актуальнішим постає питання оцінки ефективності управління. Це зумовлено більшою вразливістю управлінської діяльності підприємства до внутрішніх та зовнішніх факторів впливу. Ефективність управління лізинговою діяльністю на машинобудівних підприємствах спрямоване на реалізацію обраної стратегії підприємства, виконання поставлених цілей і завдань та узгодження їх з необхідними для цього ресурсами [7, 165].

Процес МВО складається з декількох взаємопов'язаних етапів, кожний з яких, у свою чергу, включає здійснення кількох кроків (табл. 1).

Таблиця 1

Процес управління за цілями [5]

Етапи процесу управління	Кроки по кожному етапу
1. Встановлення цілей	1.1. Формування довгострокових цілей, стратегії організації 1.2. Розробка конкретних загальноорганізаційних цілей 1.3. Визначення дивізійних та групових цілей 1.4. Визначення індивідуальних цілей
2. Планування дій	2.1. Ідентифікація дій (завдань) для досягнення цілей 2.2. Встановлення взаємозв'язків між цими діями 2.3. Делегування повноважень та визначення відповідальності за виконання дій 2.4. Визначення часу, необхідного для виконання дій 2.5. Визначення ресурсів, необхідних для виконання дій
3. Самоконтроль	3.1. Систематичне відстеження та оцінка ходу досягнення цілей самими робітниками без зовнішнього втручання
4. Періодична звітність	4.1. Оцінка прогресу досягнення цілей керівником 4.2. Оцінка досягнення загальної мети та посилення впливу



Для оцінювання ефективності лізингової діяльності можна застосовувати такі методи та моделі:

1) дисконтування – порівняння різних схем здійснення платежів з різних джерел фінансування (кредит, лізинг) шляхом приведення майбутніх грошових потоків до теперішнього часу;

2) кореляційно-регресійний аналіз дозволяє встановлювати наявність зв'язку між подіями, процесами і факторами, що їх зумовлюють та визначати їхнє чисельне значення; виділяти чинники, що мають найбільший вплив на результативний показник (процес);

3) метод експертних оцінок – метод вирішення завдань, який ґрунтується на використанні висновків експертів. Можна використовувати для оцінювання впливу факторів на вибір ефективного плану здійснення лізингової діяльності;

4) імітаційне моделювання полягає у відтворенні на комп'ютері (імітація) закономірностей функціонування реальних систем і об'єктів;

5) теорія ігор дає можливість знаходити ефективну стратегію для кожного із гравців в умовах невизначеності та конфлікту.

За наслідками отриманих результатів можна виділити три види ефективності лізингової діяльності машинобудівних підприємств: економічну, соціальну та ефективність управління. Економічна ефективність полягає у розрахунку вартісних показників, що характеризують проміжні й кінцеві результати реалізації запланованих лізингових заходів. Це можуть бути: зростання продуктивності праці, зниження собівартості лізингових послуг, збільшення лізингових надходжень тощо. Соціальна ефективність полягає у поліпшенні умов праці, збільшенні кількості нових робочих місць, поліпшенні екологічних параметрів предмету лізингу та ін.

Ефективність управління характеризує ступінь досягнення поставлених цілей на підприємстві при здійсненні лізингової діяльності.

Для оцінки кожного виду ефективності пропонуються використовувати такі показники:

1) показники оцінки економічної ефективності: чиста теперішня вартість (NPV), індекс прибутковості (рентабельності) (PI), внутрішня норма дохідності (IRR), середня норма рентабельності (ARR), період окупності (PP), дисконтований період окупності (DPP). Ці показники оцінки економічної ефективності найповніше враховують узгодженість планових розрахунків у часі, оскільки грошові потоки у різні часові періоди мають різну вартість, враховують наявність невизначеностей та ризиків, які виникають у процесі реалізації лізингової діяльності;

2) показники соціальної ефективності: показники якості здійснення лізингової діяльності, показники плинності кадрів, стан трудової дисципліни;

3) показники ефективності управління: продуктивність праці, питома вага управлінців в загальній чисельності, рівень кваліфікації працівників.

Представимо сформульовану автором концепцію “управління за цілями” лізинговою діяльністю машинобудівного підприємства за допомогою рис. 3.



Мета концепції “управління за цілями” лізинговою діяльністю											
Підвищення ефективності управління та забезпечення досягнення цілей управлінців усіх рівнів та загальних цілей організації											
Завдання концепції “управління за цілями” лізинговою діяльністю											
1) оптимізувати та спростити організаційну структуру управління підприємством; 2) налагодити стосунки керівника та підлеглого, підвищити ефективність співпраці в напрямку досягнення загальної мети підприємства; 3) покращити процес мотивації працівників; 4) підвищити ефективність контролю.											
Принципи концепції “управління за цілями”											
ієрархічності	комплексності	ефективності	зворотного зв'язку	цілеспрямованості							
єдності (взаємозв'язку)		автоматизації	участі	мотивації							
Функції механізму управління лізинговою діяльністю											
планування	організування	мотивування	контролювання	регулювання							
управління (механізм здійснення) лізинговою діяльністю											
Елементи механізму здійснення лізингової діяльності											
дослідження ринку лізингових послуг	взаємодія із клієнтами з приводу оформлення лізингового договору	прийняття рішення щодо лізингового проекту	виконання договірних умов лізингової операції								
оцінювання ефективності здійснення лізингової діяльності на підприємстві		оцінювання рівня та управління ризиками лізингової діяльності									
Етапи процесу управління за цілями											
встановлення цілей	планування дій	самоконтроль	періодична звітність								
Методи і моделі оцінювання ефективності лізингової діяльності											
Дисконтування	Кореляційно-регресійний аналіз	Метод експертних оцінок	Імітаційне моделювання	Теорія ігор							
Показники оцінки ефективності лізингової діяльності											
економічна ефективність			соціальна ефективність	ефективність управління							
Чиста теперішня вартість (NPV)	Індекс прибутковості (рентабельності) (PI)	Внутрішня норма дохідності (IRR)	Середня норма рентабельності (ARR)	Період окупності (PP)	Дисконтований період окупності (DPP)	Показники якості здійснення лізингової діяльності	Показники плінності кадрів	Стан трудової дисципліни	Продуктивність праці	Питома вага управлінців в загальній чисельності працівників	Рівень кваліфікації працівників

Рис. 3. Концепція “управління за цілями” лізинговою діяльністю

ВИСНОВКИ

На основі дослідження можна зробити висновок, що концепція “управління за цілями” лізинговою діяльністю на машинобудівних підприємствах являє собою комплекс взаємопов'язаних принципів, форм, методів, засобів, механізмів та функцій управління, ефективна дія яких направлена на досягнення кожним працівником встановлених для нього цілей. Якщо кожний працівник досягає поставлених цілей, тоді відповідно своїх цілей досягає і група працівників, і структурний підрозділ підприємства, і підприємство в цілому.

Реалізація концепції “управління за цілями” лізинговою діяльністю дозволить машинобудівному підприємству:

- 1) оптимізувати та спростити організаційну структуру управління підприємством.



Працівники будуть чітко знати свої завдання, повноваження і за що вони несуть відповідальність;

2) налагодити стосунки керівника та підлеглого, підвищити ефективність співпраці в напрямку досягнення загальної мети підприємства;

3) покращити процес мотивації працівників, шляхом їхнього залучення до процесу встановлення цілей діяльності підприємства та встановлення залежності винагороди працівника залежно від особистих результатів його діяльності;

4) підвищити ефективність контролю (винагороджуватись повинен результат, а не процес діяльності).

З метою підвищення ефективності формування системи управління лізинговою діяльністю машинобудівних підприємств, необхідно проводити подальші дослідження результатів практичного застосування концепції “управління за цілями”, що дасть змогу окреслити основні напрямки та перспективи її реалізації.

SUMMARY

In the article the concept of “management by objectives” is defined. It is formulated the author’s opinion of the conception of “management by objectives” of machine-building enterprises leasing activity, the main structural elements of which are target, tasks, principles, functions of management mechanism, elements of realization mechanism, stages of management process, indicators, methods and models of leasing activity efficiency estimation.

СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ

1. Шегда А.В. Менеджмент: Підручник / А.В. Шегда. – К.: Знання, 2004. – 687 с.
2. Антонів В. Моделювання формування місії та системи цілей інноваційного підприємства / В. Антонів // Формування ринкової економіки в Україні. – 2008. – Вип. 18. – С. 3-12.
3. Байцим В.Ф. Ефективність державного регулювання економіки регіону [Електронний ресурс] / В.Ф. Байцим. – Режим доступу: <http://www.experts.in.ua/ua/baza/analitic/detail.php?ID=11359>.
4. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту: Підручник / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К.: “Академвидав”, 2003. – 416 с.
5. Цілі управлінського планування [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.djereho.com/index.php?option=com_content&task=view&id=3455&Itemid=30
6. Кулиняк І.Я. Класифікація планування лізингової діяльності на підприємствах / І.Я. Кулиняк // Менеджмент підприємств: Матеріали VI Всеукраїнської науково-практичної конференції. – ТНУ ім. В.И. Вернадського. – Симферополь: ДиАйПи, 2008. – С. 260-262.
7. Кулиняк І.Я. Ефективність планування лізингової діяльності на підприємствах машинобудування / І.Я. Кулиняк // Актуальні проблеми і перспективи розвитку економіки України: Матеріали I наук.-практ. конф. – Луцьк: РВВ “Вежа” ВНУ ім. Лесі Українки, 2008. – С. 164-166.

УДК 338.439 : 663.918 (477)

S.S. Kuzmenko
post-graduate student

THE ECONOMIC ANALYSIS OF THE UKRAINIAN CONFECTIONERY BRANCH

In the article is determined the main aspects of the functioning and development of the confectionary industry in Ukraine; has analyzed the confectionary producers’ activity in 2005-2009; has researched the geographical and the product structures of Ukrainian and foreign trade; has done the forecast of branch’s development.

Keywords: the confectionery branch, structure of production, export, import, competitiveness, SWOT-analysis.

INTRODUCTION

The development of the Ukrainian economy is realized in a world of globalization and its



active integration into the world economy. Such processes are accompanied by certain structural changes in the economy as a whole, as well as its individual elements. Insufficient controlled policy of economic restructuring and inadequate government regulation have on the one hand, to strengthen the role of raw materials, energetic and environmental pollution industries, on the other hand - to weaken the capacity of high-tech industries. In an era of globalization and internationalization of production and the main factor affecting the efficiency of the national economy, is a competitive industry, a major component of the structural development of the country's economy, therefore the investigation of confectionery branch is a topical issue. Confectionery sector is the most technologically advanced part of the domestic food industry. Companies are constantly competing among themselves and with the accession of Ukraine to WTO industry leaders appeared incentive for further development, which indicates the need for urgent economic analysis of confectionery industry in Ukraine. Theoretical aspects of Ukrainian confectioners have been investigated by Russian and Ukrainian scientists – V. Zakrevskaya, Kolesov L., Lyholob L., Sakhno A., Sokolov A., Yurchenko N. and others. However, much of this remains open enough to require further study.

FORMULATION OF THE PROBLEM

The purpose of the article is to make the economic analysis of the Ukrainian confectionery branch and identify major trends of its development. Objectives of the study are: to determine the output field, analyze the geographic and commodity structure of production, export and import of confectionery products, and explore the dynamics of output in 2002-2008 was listed all shows the relevance of the chosen research theme.

RESULTS OF RESEARCHES

Confectionery industry of Ukraine occupied one of the leading positions in the former Soviet Union. It provided almost 1/4 of the overall confectionery production. Since 1991 due to the economic decay, deficit of raw materials, and inflow of imported competitive confectionery products, the production of confectionery in Ukraine reduced from 1 million tons to 0.3 million tons in 1996. The downward tendency was changed only in 1997. In 1997-2002 the average annual production growth was about 17% (30% in 2000). In 2007 production reached the level of 1990. In 2009 7% of growth has been reached [1]. The reasons of industry revival are as follows: quick privatization in the industry; relatively easy mastered confectionery technology; extensive local raw material base; extension of export possibilities; state support in a way of reduction of import duties for raw materials and equipment, and present status of open trade with Russia that facilitated an increase in export supplies; increase of population purchasing power; effective management. Almost 100% privatization in the industry has led to the appearance of new efficient owners (both of local and foreign origin) invested in modern processing and packaging lines, increased the quality of final products and extended the assortment, introduced the new brands and provided the effective marketing. As an important component of the development strategy, confectionery leaders invest considerable amounts in the human resources. Large confectionery players have chosen the scheme when mother companies are responsible for the procurement and logistics of all necessary materials and sales of products, while confectioneries have to produce high quality sweets in required volumes. During the last years the market demand for confectionery has been stabilized, consumer prefers domestic products that creates favorable conditions for the local manufacturers. The development of consumer tastes and population incomes growth create opportunities for the premium segment development.

The confectionery market is practically stabilized at the production level of 1 million tons a year. In 2009 an assessed value of the confectionery market of Ukraine has exceeded USD 2 billion¹, which is 15-20 % more than last year [1]. Such growth can be explained by expansion of products in the higher price segment. During the last two years, main producers paid special attention to the premium segment development. Consumption of confectionery products per capita during 2005-2009 in average increased by 28% (from 18 kg in 2005 to 23 kg in 2009), exceeding the level of 1990 (21 kg) [1]. Farinaceous products were the most rapidly developed confectionery sector in 2009 while the second result was demonstrated by chocolate



confectionery. Having occupied the best niches in the local market, local confectioners confidently entered foreign markets. Favorable conditions in the economy (growing population income and demand for confectionery goods, existing 'best practice' examples, etc.) stimulate highly competitive environment with follow-up in quality of goods and optimization of the assortment. Switch from traditional 'soviet' recipes and assortment of sweets to new kinds of confectionery products based on new technologies [2].

Export makes almost 31% of the overall confectionery production. In 2009 main importer was neighboring Russia with 58% of the total exported confectionery (in 2006 it was almost 70%). However, there is a tendency for the Russian export share decrease toward new big exporters (Kazakhstan, Azerbaijan, and Moldova) [1, 3]. 'Sweet' market of Ukraine is by 95% of local origin and by only 5% - of imported confectionery. Imported production share increased from 3% (in 2006) to 5% (in 2009). Average growth was about 30 % (2006 - 2009) [1]. Ukrainian confectioners introduce dozens of new confectionery products a year. Farinaceous confectionery products represent the biggest segment (45% in 2009), chocolate confectionery has 32% (2009) in overall production output, and share of sugar products was 23%. The main consumption preferences are products with filling, glaze, layer, powder. Other products with high demand on the market are: crackers, rolls, waffle, chocolate glazed candies with waffle base, and various cakes [4].

The confectionery market capacity in Ukraine is about 800-1,090 thousand tons per year. The total capacity of 28 main large-scale Ukrainian confectioneries is about $\frac{3}{4}$ of the total Ukrainian capacity for confectionery production. Ukrainian confectionery vanguard is formed by Roshen Confectionery Corporation with the market share of 25%, Konti (over 14%), AVK (about 12%), Kharkiv Biscuit Factory and Kharkiviyanka Confectionery (united brand 'Biscuit-Chocolate') (in total – about 6%), Poltavacondyter (5%) and Nestle-Svitoch (3%) [2].

Confectionery products may be separated by three groups: 1) sugar confectionery (except chocolate and chocolate products): chocolate sweets, sweets with chocolate or confectionery glaze; non-glazed sweets, caramel, dragee, iris, marmalade; 2) chocolate, chocolate products: chocolate bars and products; 3) farinaceous confectionery. Only large confectioneries produce the whole range of confectionery products, small and medium factories usually manufacture the limited number of goods. However, in recent years the tendency for specialization of every confectionery was observed in the industry. Large confectioneries are mainly located in the regional centres, except for Trostyanets Chocolate Factory of Kraft Foods Ukraine (located in Sumy region), Mukacheve Confectionery of AVK (Zakarpattia region) and Mariupol Confectionery of Roshen (Donetsk region).

During last few years growth of population income and culture of sweet's consumption promoted the increase of consumption of more qualitative and expensive confectionery products. It can be traced the tendency of the production orientation to a premium class (from USD 3 for a box of sweets of average weight). Premium confectionery segment has good prospects for the development under condition of further improvement of wellbeing of the population. Large confectioneries are engaged in updating of manufacture, developing of own logistics complexes, registration of trade marks, introducing of new products or revival of forgotten recipes. A serious place among new products is allocated to farinaceous confectionery products. The expansion of export geography testifies to ample opportunities for Ukrainian products abroad. Confectionery leaders that export large volumes to Russia are sensitive to Russian regulations on import of confectionery products. In 2001 Russia initiated antidumping investigation on sugar confectionery of Ukrainian origin. This investigation led to introduction of specialized import duty (21%) and VAT (20%) applicable to sugar confectionery coming from Ukraine. Because of this, Ukrainian import fell down five times (from 72 thousand tons in 2001 to 15.6 thousand tons in 2003). Ukrainian producers tried to keep gained positions in Russian market by increasing export of cocoa-based products, including caramel with 0.5% cocoa and with opening own enterprises in the Russian territory. In 2006 Russia raised duties on caramel export, which entails losses in USD 36 million. As in 2004-2006 Russia was the largest consumer of cheap Ukrainian confectionery, actual loss of this market entailed serious changes in structure of domestic production. On the 23 of March 2008 the government of Russia has



cancelled special import duties on caramel production. In particular, duties on cooked sweets with a stuffing and without a stuffing, toffee, caramel were canceled [5]. Production containing cocoa, were taxed at a rate of EUR 0.6 per kg. Abolition of duties is opening an access of Ukrainian small-size confectionery enterprises to the Russian market. Two years before the caramel crisis almost all players of 'top nine', the exceptions were Nestle and Kraft Foods Ukraine, have been aimed at manufacture of maximum wide spectrum of confectionery products. Caramel crisis and market saturation have compelled large manufacturers to search for new niches and to concentrate on narrower assortment.

Process of concentration and consolidation observed in the industry has led to the situation when few leaders share over half of the market. Besides there is a lot of small- and medium-size confectioneries mainly working in farinaceous confectionery segment and selling their products on the local regional markets. National confectionery industry is represented by enterprises-members of UkrKonditer (Ukrainian Confectioner), Ukrprodspilka (Ukrainian Food association), Ukrkhlibprom (Ukrainian Bread Industry) and non-associated private enterprises. The umbrella structure for confectionery industry is called UkrKonditer. This branch association was founded during privatisation period and since 1991 represents interests of local producers. Its main task is to represent and to lobby the interests of Ukrainian confectioneries, independent enterprises under its patronage at the market and in the government. At present, UkrKonditer unites 28 confectionery companies, 3 enterprises manufacturing food concentrates and factory for production of lactic acid. Total production output by confectioneries of CJSC UkrKonditer covers $\frac{3}{4}$ of overall confectionery production in Ukraine [6].

By their adaptation to new market conditions, Ukrainian confectioneries can be divided into three groups: 1) those who have attracted foreign investors (Kraft Foods Ukraine, Nestle-Svitoch); 2) affiliated with local investors (Roshen Confectionery Corporation, Konti and others); 3) survived themselves due to the successful industrial and financial activity (Kharkiv Biscuit Factory, Odessa Confectionery). Enterprises belonging to local investors like factories of Roshen Confectionery Corporation are functioning normally since local investors are not afraid of 'dead' enterprises that in the long run start to operate steadily under the successful professional management. The work of corporations is organized under the give-and-take scheme: corporations are responsible for all procurement and sales of products, while confectioneries only have to produce high quality sweets in required volume. Among confectioneries with Ukrainian investments the following companies are to be mentioned: Technocenter (Ivano-Frankivsk Confectionery), Petrus Holding Company (Cherkasy Biscuit Factory and Shpola Confectionery), Zaporizhia Regional Bank (Zaporizhia Confectionery) [4].

In confectionery sector two main channels of sales are used: through distributors or other trading companies; through own sales networks and representative offices of the confectioneries. The advantages of having the own sales network are as follows: it improves company's image; helps to speed up the working capital turnover; makes easier direct communication with customers. However, the most important for the producer is to find a right balance between the sales through own network and through distributors. In retail outlets the minimum assortment package of each producer includes 2-3 dozen of positions – several for every confectionery group – chocolate with or without filling, caramel, chocolate candies sold in weight and *a la carte*, cookies, etc. Promotion of the minimum package is rather difficult task. In practice, such package is successful not by every producer. Thus, within 20–30 items that represent trademark in whole, usually there are some hardly sold positions that are sometimes considered as extra products to popular ones. Following a Central and Eastern Europe experience some of the wholesale traders of food products open own supermarkets, discount markets and retail cash & carry centers. All big confectionery companies have own distribution facilities. As a rule delivery covers key channels of realization (large networks, supermarkets), as well as kiosks, pavilions and the open markets. To meet requirements of retailers and increase effectiveness of logistics big manufacturers started to build logistics centers. So in the beginning of July, 2007 Kiev-Konti group has opened the logistics center in Makeevka (Donetsk region), the modern automated warehouse with the area of 16 thousand square meters for storage of 12 thousands tons of products. At the end of February 2008 Roshen has opened a warehouse of total area 60 thousand square meters and capacity 45 thousand tons for finished goods and 20 thousand tons for raw material in Yagotin (Kiev region).



Improvement of production storage conditions, optimization of good deliveries become an important competitive advantage of market operators [3, 6].

Ukrainian confectionery market size is about 1 million tons per year. Sales in 2009 are estimated at the level of USD 2 billion. After a sharp drop at the beginning of 1990-s sector completely recovered by 2007. In 2007 confectionery production in Ukraine per capita was get to mark 21,6 kg per capita and market now is close to saturation [1]. Ukrainian confectionery market has finished a stage of the formation and is in a stage of strong competition, attraction of new consumers by using novelties of production, advertising and marketing policy, searching of new commodity markets. The leading Ukrainian confectionery companies plan to strengthen the leading positions at the expense of export to Russia, Georgia, Kazakhstan, Armenia, Azerbaijan, Baltic, Moldova and other countries. Confectionery market may be conditionally divided into three main segments: sugar confectionery; farinaceous confectionery; chocolate confectionery. Since January 2004 the State Statistics Committee of Ukraine accepts new statistical classification of production which is approached to European, so it is difficult to follow trends before 2004, but nevertheless one can mention that share of farinaceous products slightly increased (from 41% in 2004 to 45% in 2007) mainly on the expense of sugar confectionery (decreased from 29% to 23%) [2]. Almost all groups of confectionery products show the development based on introduction of modern technology and equipment.

From the start of activity main players of the market have extended assortment of their products up to 100-300 items, covering almost all confectionery segments. However, nowadays Ukrainian confectioners are revising their assortment policy. The keeping of traditionally extensive range of products is started to be very expensive due to extra costs for individual packaging, recipe and technology, as well as readjustment of the processing equipment. New products coming to the market can be divided into two main types: 1) new products within the own assortment already present on the market – this products may be developed by renewal of packaging, changes in weight and size, recipe corrections and new positioning tactics; introduction budget here may count for USD 500 thousand; 2) new products both for producer and the market, with new taste, manufactured based on new technology; 3) introduction budget can reach some million dollars.

Main recent trends in assortment change are: switching from ‘soviet traditional’ to ‘brand-new’ and variety assortment; introduction and development of snack confectionery products; revising of recipes and forms of confectionery products; growing share on newly introduced products in a year (up to 100 kinds of new products) [1]; increase in share of premium products; registering by confectionery leaders almost every kind of confectionery products as a trademark.

The following trends in 2005-2009 are to be noticed: 1) increasing of shares of farinaceous products, chocolate candies, sugar covered jelly products; 2) significant decreasing of share of caramel, toffee and analogous products [1].

According to the latest data from the State Statistics Committee, Ukraine’s confectionery output in 2009 grew by almost 7% compared to 2008 and reached 1082 thousand tons [1].

Part of the raw materials for confectionery sector is produced locally. These are flour, sugar, milk, eggs, fruit jam, margarine, confectionery oil, shortenings, etc. Imported raw materials are: cocoa-beans, cocoa-oil, nuts (cashew, peanut, etc.), confectionery oil for cookies, waffle, chocolate goods and candies), hard fractions of oil and fat on palm base, aromatization, stabilizations, emulsifiers, fruit and nut additions, glaze and other food additives. According to different sources, weight of imported raw materials in cost of production of confectionery goods in some cases reaches up to 40-60%, especially at enterprises specializing on production of chocolate and chocolate products. During the last years the range of raw materials used for the sweets production has been expanded. On one hand, it is a positive trend – modern technologies are being implemented at Ukrainian factories; on the other hand, it has a negative meaning – concentrates and artificial additives serve as substitutes for original natural ingredients. Market of cocoa raw materials in Ukraine is presented exclusively by imported products (cocoa beans, grated cocoa, cocoa oil and cocoa powder). There are about 20 suppliers of cocoa raw materials in Ukraine and if in case of cocoa oil and grated cocoa there is only one intermediary between



foreign producer and local buyer (importer), in case of cocoa powder there are two intermediaries – importer and dealer. Cocoa beans are imported by confectioners from countries-producers, other cocoa products are supplied by processing companies of various origin (Europe, China, Malaysia, Indonesia). During last years segment of packed confectionery products grew significantly following the growing retail market. Proper packaging is the powerful marketing tool for the increasing of sales, so producers pay great attention to this issue. According to information provided by one of the leaders of packaging market, ‘Blitz’ holding, the quantity of orders for new packaging design grew by 20% in 2009 [1]. The lion share of packaging used in the confectionery industry is of Ukrainian origin. The leader in this sector is ‘Blitz’ holding (Kyiv), that produces wide assortment of paper (‘Blitz Print’), cardboard (‘Blitz Pack’) and soft (‘Blitz Flex’) packaging.

In 2009 export from Ukraine grew by 19% and reached 336 thousand tons or USD 576 million in money terms. The main share in export structure belonged to chocolate products (about 45%). The total volume of confectionery import to Ukraine was 55 thousand tons. It is 22% more than in 2008. 56% of the total import falls at chocolate products [1]. The main part of imported confectionery is formed by premium-class products such as chocolate and chocolate sweets, cookies, rolls, chewing gum. The leading exporters of Ukrainian confectionery are: Roshen Confectionery Corporation, AVK, Konti, Zhytomyrski Lasoschi, Svit Lasoschiv (Cherkasy Biscuit Factory), Kharkiv Biscuit Factory. Their total share in the structure of export is about 50%. Main export flow (almost 80% of the total exported confectionery) goes to Russia, Kazakhstan and Azerbaijan. Other countries of Ukrainian confectionery export are as follows: Moldova, Lithuania, Latvia, Estonia, Germany, Israel, USA, Canada, Mongolia, Poland, and Slovakia. The requirements to confectionery products in Western countries are strong, however leading Ukrainian companies were certified ISO 9001-2001 and they are looking for the perspectives in EU market. Ukrainian confectionery giants acknowledged their plans for gaining part of USA caramel market in competitive struggle with producers from Pakistan, Argentina and Chile. Apart from direct export operations, Ukrainian producers are looking for other ways of penetration to prospective markets abroad, especially to Russia. The main direction appeared to be an acquisition of assets in Russia to shorten the costs related to export and transportation. Thus, in 2001 Roshen acquired JSC Likonf (Lipetsk Confectionery) and started the investment program of its modernization. Kiev-Konti recently acquired Konditer-Kursk Confectionery in Russia.

Main confectionery importers are represented by traders, distributors, trade houses of foreign producers: Ferrero Ukraine (Ferrero Roshen, Mon Cheri, Raffaello and others); Cadbury Ukraine (chocolate Vispa, Fruit&Nut, Russia), Masterfoods and Effem Ukraine (chewing candies Starburst, fruit-drops and other, Russia), Gala (chewing candies ‘Dragon’ and other, Kalev, Estonia). Various import barriers try to protect Ukrainian sweets from the competition with the imported ones. All imported confectionery products are subject to mandatory certification.

All foreign companies that are present in the Ukrainian confectionery market can be divided into two main groups: 1) companies, which established joint ventures with Ukrainian counterparts and now manufacture sweets in Ukraine, and 2) companies importing confectionery goods to Ukraine. Ukrainian confectionery market due to its continuous development is quite interesting for foreign investors. However, since the industry is mainly controlled by local capital, foreign presence in the sector is limited to several foreign investors: Western NIS Enterprise Fund (AVK Concern, 25.1%); Kraft Foods (Kraft Foods Ukraine); Sigma Bleizer (Poltavacondyter, 76.27%); Nestle (Svitoch, majority ownership). The market share of imported confectionery was reduced from 12% in 1998 to 5% in 2009 (55 thousand tons) with its absolute minimum in 2001 (9 thousand tons) [1]. At the moment American, Dutch, Italian, French, Swiss, Danish, British, Turkish and Polish companies have quite limited activities in Ukraine. They export their products to the Ukrainian market, and some of them have representative offices in Ukraine. The largest of the exporters, like Ferrero and Mars, seem to have chosen to play a defensive game aiming at maintaining the past level of the market. However, foreign presence in farinaceous confectionery is more tangible. Such foreign trademarks as ‘7 days’, ‘Tornado’, ‘Dan Cake’, ‘Dahli’ are present practically in all retail outlets. They compete with locally made roll and biscuit products. In 2009 the following



companies hold the leading positions in Ukrainian confectionery market: Roshen Confectionery Corporation (25% in overall confectionery output), enterprises of AVK (12%), Konti (14%), and Nestle-Svitoch (3%) [1, 6]. By the development dynamics Konti is the leader among market players. Main production capacities are located on 3 confectioneries in Donetsk region and new one in Russia. Nowadays company produces about 16 thousand tons of products per month. In 2009 company invested nearly USD 100 million into three projects: new production complex in Donetsk, new logistic centre in Makeevka (Donetsk district) and production lines for chocolate premium segment. Market share of Poltavacondyter grew from 3% (in 2002) up to 5% in 2007 due to commissioning of two new workshops producing chocolate and farinaceous confectionery using investments of Sigma Bleyzer. As of chocolate and chocolate products market, leaders can be ranked as follows: Roshen - 21%, AVK - 13%, Konti – about 9%, Poltavakonditer - 8%, Kraft Foods Ukraine - 7%, Jitomirsky Lasoshi - 6% [1]. Among leaders of the sugar confectionery (without cocoa) market segment the following companies are ranked: Roshen Confectionery Corporation (36%), Konti (8%), AVK (6%), Jitomirsky Lasoshi (6%), Odessakonditer (4%) and Biscuit-Chocolate (4%). In 2009 these confectioneries produced about 160 thousand tons of sugar confectionery (without cocoa) products that is about 64% of overall sugar confectionery output [1, 6]. As of farinaceous confectionery output, Konti gained a leading position with 18% of the market (88 thousand tons). Second place is occupied by Roshen (13%). The share of Biscuit-Chocolate is 7%, Svit Lasoshev and AVK — 5% each [1].

In spite of the sound turnover over last years, declarable profit is not considerable since leading confectioners invest a lot in production extension. Prices for confectionery products highly depend on cost of raw materials and grade of the product. Last years markets of such raw materials as sugar, flour, cocoa-beans, additives were rather unstable and demonstrated tangible growth in prices. It should be mentioned that caramel and most of the farinaceous confectionery can be referred to as economy price group, while candies, chocolate and chocolate products – medium and premium price groups.

Processing and packaging equipment of almost all main foreign producers is now present in Ukraine: Winkler & Dunnebler, Klockner Hansel, Robert Bosch, Chocotech, Theegarten-Pactec, Hebenstreit (Germany), Buhler and Buhler Bindler (Switzerland and Germany), Franz Haas (Austria), Hosokawa (USA, Japan, The Netherlands), Haas-Mondomix, BOSCH Tevofarm, Klokner (The Netherlands), Carle & Montanari, Mazzetti Renato, Brambati, Nuov Euromec, Orlandi (Italy), Petzholdt Heidenauer (successor of former Nagema) [5].

Fortunately, the customs duties for some confectionery equipment have been changed from 10% in 2001 to 1% at present. According to current customs tariffs, for imported ovens 2% of duty is applied, duty for spare parts - 3%. Indeed, such support by the government facilitates the purchase of modern equipment by Ukrainian confectionery producers [3].

There was a period when UkrKonditer started financing the development of the local equipment production for confectionery (Dnipropetrovsk Engineering Institute). Stable growth of confectionery in Ukraine and Russia during the last years stimulates local equipment producers to follow modern trends and technology. Moreover, there are good traditions in local production of dough processing equipment.

The following Russian and Ukrainian equipment producers are to be mentioned: FIS (Russia): lines for extrusion forming, farinaceous confectionery lines, zephyr and pastille production, jam, marmalade and chocolate, incl. complex products; glazing equipment; Agromash (Ukraine): chocolate production, ovens of various capacity and configuration, dough preparation and forming equipment; Kyivprod mash (Ukraine): farinaceous confectionery equipment, sugar confectionery equipment, packaging equipment; Vinnytsia Research Plant (Ukraine): food processing equipment [4].

In addition, almost all confectionery producers have their own engineering departments that are responsible for development and installation of tailor-made equipment necessary for processing adjustments.

Main factors while choosing confectionery equipment are as follows: safety and reparability; energy saving; environment friendly processing; low labor-intensiveness; high productivity; easy setting-up while changing the assortment with high quality ensuring.



From the point of view of assortment changes market shows the demand for equipment for production of chocolate sticks, biscuit snack products, original caramel (large and small scale, flat, chewing, glazed), waffle products, multi-layered sweets, jelly-glazed and pectin sweets.

SWOT analysis of Ukrainian confectionery business is following:

1) strengths of the confectionery branch are: leading confectioneries merge into concerns that strengthen their financial and market position; large confectioneries have sufficient resources for renewal of equipment and technology, and introduction of new kinds of confectionery products; the leading Ukrainian factories maintain a positive image of high quality products among the population; favorable geographical location of confectioneries; some of large confectioneries are operating own logistic centers; leading confectioneries are certified ISO-2001;

2) weaknesses of the confectionery branch are: high dependence on raw materials import: unsteady supply and high prices for raw materials make the operations risky; dependence on legislative changes (foreign trade, prices);

3) opportunities of the confectionery branch are: the demand for confectionery products grows with the increase of incomes of population; because of 'tasty' image of Ukrainian confectionery products in CIS countries, there is a demand for these products, and there is opportunity to increase export to new markets; entering to WTO creates opportunity for export increasing;

4) threats of the confectionery branch are: Ukrainian foreign trade legislation is being frequently changed that prevents steady supplies of imported raw materials; Russian and other CIS countries foreign trade legislation limits Ukrainian confectionery export in order to support local producers; lack of cocoa-beans productions on world market.

In conclusion it's to be said that almost all segments of confectionery industry are on the path of continuous development. However, if the market of candies and chocolate products is stable, a niche for farinaceous confectionery, traditionally preferred by Ukrainian population, is not structured yet. Local confectioneries, both giants and small players, pay special attention to farinaceous group of their assortment. As of sugar and chocolate products there is still a niche for the kid-oriented products. Industry demonstrates a stable tendency towards the increase of premium products share. The leaders of confectionery production look at truffles and marzipan as the most perspective products in this niche. Taking into consideration continuous the branch developments, modernization of main production facilities will continue and will require substantial capital inflows both of local and foreign origin. Also, it can be forecasted that a number of small confectionery firms having modern equipment and know-how will continue to appear in the market. They will not influence noticeably on the market position of leaders but will partially fill in the regional mini-niches and will create the demand for modern equipment of small capacity. During last years the consumption of confectionery products per capita in Ukraine reached the European level. Further development in the industry is expected in medium and premium segments, e.g. introduction of handmade production. Following the development of retail centers confectionery boutiques start their operation in Ukraine. In Kiev such formats as 'Nouvelle' restaurant, 'Foodservices' shop, 'Reprisa' café-confectioner's, 'Shokolino' confectionery house became more and more popular. In 'Reprisa' prices range for hand-made candies varies from USD 5 to USD 10 per 100 g, in Nouvelle – USD 8-10 per 100 g [5].

Confectionery sector is one of the most technologically developed in Ukrainian food industry. National standards for products were adapted to European codes. Main confectionery companies invested significantly in equipment, in modern production technologies. For the regional producers the situation is less optimistic. They are not modernized like big producers and their production possibilities are limited. They don't have the developed distribution. However these producers don't appreciably influence now to confectionery market.

At present, the following steps regarding activities in the confectionery industry can be recommended: 1) assisting in modernization of equipment at Ukrainian confectioneries and retail outlets for confectionery products; 2) establishing joint venture with the Ukrainian confectioneries especially small ones with further specialization; 3) in order to promote Dutch equipment or starting production of similar equipment in Ukraine it can be interesting to cooperate with local producers of confectionery and food equipment in form of JV or providing



licenses; 4) offering equipment for production of candies of premium class with wide range of filling; pectin based candies; 5) children-oriented products; 6) cooperation and transfer of know-how in introduction of HACCP/GMP at Ukrainian confectioneries.

SUMMARY

В статті визначено основні аспекти функціонування та розвитку кондитерської галузі України; проаналізовано діяльність виробників кондитерської продукції у 2005-2009 роках; досліджено географічну і товарну структури торгівлі в Україні, а також на зовнішньому ринку; запропоновано тенденції подальшого розвитку галузі.

BIBLIOGRAPHY

1. Статистична інформація щодо основних показників розвитку кондитерської галузі України [Електронний ресурс]. – Електрон. Текстові дані (14572 байт). – Режим доступу: <http://www.minagro.gov.ua/page/?8068>
2. Колесова, Л. С детства любимый продукт [Текст] / Л. Колесова // Продукты и ингредиенты. – 2008. - № 1. – С. 61-64.
3. Лихолоб, Л. Мир, сладость, шоколад [Текст] / Л. Лихолоб // Food & Drinks. – 2008. - № 12. – С. 44-50.
4. Волова, Л. Сладость молодости и счастья [Текст] / Л. Волова // Мир продуктов. – 2008. - № 49. – С. 33-35.
5. Петрович, О. На новом уровне развития [Текст] / О. Петрович // Продукты питания. – 2008. - №20 – С. 14-21.
6. Юрченко, Н. Подорожаєт ли сладкая жизнь? [Текст] / Н. Юрченко // Товар лицом. – 2009. - №3.



ЗАПРОШУЄМО АВТОРІВ ДО СПІВПРАЦІ

У Східноєвропейському університеті економіки і менеджменту видається фаховий журнал «Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту» (Постанова президії ВАК №1-05/6 від 02.07.2008 р.).

Науковий журнал „Вісник СУЕМ” друкує статті за такими напрямками:

- економіка і організація,
- фінанси і кредит,
- інвестиції і ринок,
- бухгалтерський облік та аудит,
- сучасний менеджмент,
- проблеми маркетингу,
- дослідження молодих вчених.

Журнал виходить два рази на рік, статті приймаються до 15 квітня та 15 жовтня кожного року.

Вимоги до оформлення статей. Наукові статті мають бути написані українською, російською або англійською мовами у текстовому редакторі Microsoft Word 2000, обсягом від шести до десяти сторінок, роздруковані на папері формату А4 (відстань між рядками – один інтервал; основний текст: гарнітура – Times New Roman, Сур, кегль – 14; поля: ліворуч, угорі, внизу - 2см, праворуч – 1см; абзац – 1см).

У лівому кутку у горі зазначаються УДК даної теми дослідження. На наступному рядку у правому кутку сторінки над заголовком подаються ініціали і прізвище автора, написані курсивом, його науковий ступінь, вчене звання та посада за основним місцем роботи. На наступному рядку посередині сторінки великими літерами – назва статті (**жирним**).

Нижче подається анотація українською мовою (2-3 речення) та ключові слова (*курсивом*).

Основний зміст статті повинен містити такі рубрики:

- **ВСТУП** (актуальність теми дослідження, аналіз останніх досліджень та публікацій)
- **ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ** (мета та завдання дослідження)
- **РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ** (основний матеріал дослідження)
- **ВИСНОВКИ** (короткий підсумок до статті та основні пропозиції)
- **SUMMARY** (по закінченні статті подається анотація англійською мовою (*курсивом*)).
- **СПИСОК ЛІТЕРАТУРИ**



У науковій праці допускається цитування не більше 10 джерел. На кожен позицію в списку літератури має бути посилання в тексті статті. Послідовність джерел у списку літератури повинна відповідати послідовності посилань у тексті. Статті з літературою, оформленою не за вимогами ВАК України, будуть направлятися авторам на доопрацювання.

До редакції автор подає статтю у роздрукованому вигляді у 2-х примірниках та в електронному вигляді (у форматі *.doc або *.rtf). Назва файлу – прізвище першого автора латинськими буквами. Матеріали можуть бути надіслані до редакції журналу через e-mail.

Автори, які не мають наукового ступеня, подають зовнішню та внутрішню рецензії на дану статтю (від кандидата та доктора наук), автори, які мають науковий ступінь кандидата наук - подають зовнішню рецензію. Окремо подаються відомості про автора (ПІБ, місце роботи, посада, науковий ступінь, вчене звання, контактна адреса, телефон).

Редакція матеріал не редагує та не несе відповідальності за подані матеріали.

Вартість публікації статті складає 10 грн. за одну повну (неповну) сторінку та пересилка поштою екземпляра журналу авторам у сумі 20 грн., а для співробітників університету – безкоштовно.

Кошти надсилати: *Отримувач:* ТОВ ВНЗ СХІДНОЄВРОПЕЙСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ЕКОНОМІКИ І МЕНЕДЖМЕНТУ Код 14204539 МФО 320478 Р/р 26000100978 ВАТ АБ «Укргазбанк» вул. Н. Левицького, 16. м. Черкаси, 18036 (*призначення платежу:* за друк статті із зазначенням прізвища автора)

Адреса редакції: 18000, Черкаси, вул. Н Левицького, 16.
Відповідальний секретар журналу Шутьга Ірина Петрівна
тел. (0472) 71-25-96 (внут. 114).
e-mail: irynashylga@yandex.ru.



Вісник Східноєвропейського університету економіки і менеджменту

Науковий журнал

**Серія
Економіка і менеджмент**

Головний редактор *В.К. Васенко*

Технічний редактор *Н.Г. Анічіна*

Відповідальна за випуск *І.П. Шульга*

Підписано до друку 17.06.2010. Формат 70x108/16. Ум. друк. арк. 11,38
Гарнітура Times New Roman. Наклад 100 прим.

Надруковано в редакційно-видавничому відділі
Східноєвропейського університету економіки і менеджменту
18036, м. Черкаси, вул. Нечуя-Левицького, 16; тел. 64-70-55

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до державного реєстру
видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції серія ДК № 3734
від 17 березня 2010 р.



