

Економічний Вісник

НАЦІОНАЛЬНОГО ГІРНИЧОГО УНІВЕРСИТЕТУ

The Economic Messenger

OF THE NATIONAL MINING UNIVERSITY



3

2007

Науково-теоретичний
та інформаційно-практичний журнал

Scientific-Theoretical and
Informational-Practical Magazine

3(19) липень–вересень
2007

3(19) July–September
2007

Головний редактор – О.С. Галушко, доктор економічних наук

Редакційна колегія:

О. І. Амоша, академік НАН України,
д-р екон. наук
В. П. Вишневський, д-р екон. наук
І. П. Булєєв, д-р екон. наук
О. Ф. Новикова, д-р екон. наук
А. О. Задоя, д-р екон. наук
Ю. Є. Петруня, д-р екон. наук
Т. Б. Решетілова, д-р екон. наук
Ш. Форліч, д-р екон. наук
В. І. Саллі, д-р техн. наук
П. І. Пономаренко, д-р техн. наук
В. І. Прокопенко, д-р техн. наук
Є. В. Кочура, д-р техн. наук
Л. М. Деркач, д-р. психологічних наук
О. І. Шаров, канд. г-м. наук
Т. А. Венетуліс, канд. техн. наук
Ю. І. Пилипенко, канд. екон. наук

Відповідальний секретар:

А. В. Бардась

Літературні редактори:

А. В. Бардась (українська, російська мова)
О. В. Єрмошкіна (англійська мова)

Комп'ютерна верстка та дизайн:

О. В. Суворова
К. В. Левченко

Телефон: (8056)744-61-91, (80562) 45-85-23

Телефон / факс: (8056) 744-61-91

E-mail: EcoMess@nmu.org.ua

Адреса редакції:

49027, Дніпропетровськ,
пр. К. Маркса, 19

Засновники:

Національний гірничий університет
National Mining University

Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України
Institute of Industrial Economics
of the National Academy of Sciences of Ukraine

Видавець:

Національний гірничий університет
National Mining University

Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради
Національного гірничого університету
(протокол № 4 від 13.04.2007 року)

Журнал зареєстрований у Державному комітеті інформаційної
політики, телебачення і радіомовлення України.
Свідцтво серії КВ № 7070 від 18.03.2003.

Журнал включено до Переліку № 13 Наукових видань України,
в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Затверджено постановою президії ВАК України від 10.12.03,
№ 1-05/10. (Бюлетень Вищої Атестаційної комісії України № 1, 2004).

Усі права захищені. Повний або частковий передрук і переклади
дозволено лише за згодою автора і редакції.

При передрукуванні посилатися на
“Економічний вісник Національного гірничого університету”.

Статті проходять обов'язкове рецензування.
Редакція зберігає за собою право редагування

Редакційно-видавничий комплекс Національного гірничого університету
49027, Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 19

Підписано до друку 22.03.2007 р. Формат 30×42/2. Різографія. Ум. друк. арк. 15.
Тираж 300 прим. Зам. № 359.

© НГУ

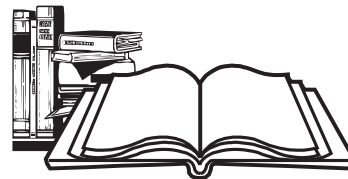
ЗМІСТ

Економічна теорія	ЛЕОНІДОВ І.Л. Формування ефективного власника з погляду привласнювальних інтересів. 4
	ФЕДОСЕВА О.В. Особливості аграрних відносин в умовах переходу до ринкової економіки 11
	ПРУШКІВСЬКА Е.В., ПЕРЕВЕРЗЄВА А.В. Людський капітал: проблеми та перспективи 17
Економіка регіонів	КРАЙНІЙ В. О. Формування організаційно-економічних проблем інвестування міжнародних перевезень у Миколаївському регіоні. 25
Економіка промисловості	АЛЕКСЕЄНКО Д.Д. Реформування комунального сектора шляхом залучення капіталу приватних інвесторів. 31
	ДЕДІКОВ О. І. Інноваційна активність і деякі проблеми економічного розвитку в Україні 37
Економіка підприємства	ПРОКОПЕНКО В.І., КИРИЧЕНКО А.В. Обґрунтування методу амортизації гірничих виробок для підвищення ефективності інноваційних проектів на вугільних шахтах 47
	РУЧАЄВСЬКИЙ Д.О. Формування факторної моделі розрахунку заробітної плати службовців транспортної логістики . 55
Фінанси галузі та підприємства	СЬОМЧЕНКО В.В. Бюджетне планування як засіб забезпечення збалансованості державного бюджету 61
	ШЕВЧЕНКО В.В. Факторинг: нові можливості фінансування. . . 66
Менеджмент	ТУРИЛО А.М., СВЯТЕНКО С.В. Контролінг - система забезпечення ефективного управління підприємством 73
	КВАША О.С. Формування і розвиток кадрово – управлінського потенціалу як організаційної складової виробництва. 81
Економіко-математичне моделювання	САЛЛІ В.І., ПАРШИНА О.А. Класифікація рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності продукції машинобудування з використанням кластерного аналізу 87
Маркетинг	СІЧКО С.М. Бренд як інструмент сучасного бізнесу 96
Розвиток економічної освіти	ТКАЛІЧ Т.І. Кадровий потенціал менеджменту освіти: проблеми формування, використання і управління 101

CONTENTS

Economic Theory	LEONIDOV I.L. Developing an Effective Owner on the Basis of Proprietary Interests. 4
	FEDOSEVA O.V. Peculiarities of Ownership in Agriculture in Transitional Conditions to Market Economy. 11
	PRUSHKIVS'KA E.V., PEREVERZEVA A.V. The Problems and Perspectives of Human Capital 17
Regional Economics	KRAYNIY V. O. Considering of Organizational and Economic Problems of the Investments into the International Transportation in Mykolaiv Region 25
Industrial Economics	ALEKSEENKO D.D. Attraction of Private Investments to Reform the Public Housing Sector 31
	DEDIKOV O.I. Innovations and Related Problems of Economic Development in Ukraine 37
Business Economics	PROKOPENKO V.I., KIRITCHENKO A.V. Substantiation of Mining Makings Amortization Method to Improve Innovative Projects' Efficiency at Coal Mines. 47
	RUCHAEVS'KYI D.O. Factor Simulation to Calculate Wages of Transport Logistics Employee 55
Branch and Corporate Finances	SYOMCHENKO V.V. Budgeting as the Method to Provide the State Budget Balance 61
	SHEVCHENKO V.V. The New Financial Opportunities of Factoring. 66
Management	TURYLO A.M., SVYATENKO C.V. Controlling as the System of Effective Business Units Management. 73
	KVASHA O.S. Organizing and Development the Potential of Management Personnel as Key Factors of Business 81
Economic-Mathematical Simulation	SALLI V.I., PARSHINA O.A. Classification of Decisions on the Basis of Cluster Analysis to Provide the Competitiveness of Machine Building Industry. 87
Marketing	SICHKO S.M. Brand as a Tool of Modern Business 96
Economic Education	TKALICH T.I. Personnel in Educational Management: Problems of Organizing, Application and Administration. 101

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ



УДК 330.13

Леонідов І.Л.

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО ВЛАСНИКА З ПОГЛЯДУ ПРИВЛАСНЮВАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ

Досліджуються основи, рівні опосередкування привласнення та породжувані ним система економічних інтересів з точки зору формування ефективного власника.

Bases, mediated levels are appropriations, generated by him economic interests in their system are probed from point forming of effective owner.

Питання власності є одним із найбільш складних у сучасному економічному, соціальному, юридичному та політичному житті, центральною проблемою, яка зачіпає інтереси всіх верств суспільства. Тому, у науковій думці України даному питанню завжди приділялося і приділяється багато уваги, в тому числі з огляду на те, що у вітчизняній економічній системі проблема формування ефективного власника досі ще не вирішена.

Практичний аспект відносин власності у економічній науці України розглядається, зокрема, під кутом зору обґрунтування заходів щодо посилення "мотивації власника" [1], реструктуризації форм власності та господарювання [2], залучення інвестицій [3] тощо. На жаль, названі обґрунтування переважно націлені на інтереси, породжені поверхневими формами реалізації власності і не приділяють достатньої уваги інтересам, що походять з її сутності – привласнення.

Тому, завданням даної статті, спираючись на генетичний метод і міждисциплінарний підхід, є акцентування уваги на змісті, тенденціях, інтересах привласнення, врахування яких сприятиме формуванню ефективного власника.

У економічній літературі альтернативні погляди на зміст, складові привласнення обумовлюються, насамперед, особливостями пізнання – причинно-наслідкового, функціонального та іншого. Наприклад, поняття "первинне привласнення" і "вторинне привласнення" [4,78-85; 5,15] розділено з погляду причинно-наслідкових зв'язків. Розуміння первинного привласнення є невіддільним від процесу праці, як "привласнення даного природою для людських потреб, загальна умова обміну речовин між людиною та природою" [6, 95]. Первинне привласнення не містить процесів і відносин, що опосередковують перехід продукту виробництва у приналежність (власність) або безпосереднього виробника або іншої особи (окрім інтелектуальної власності). "Перехід продукту виробництва у приналежність (власність) виробника чи іншої особи – це форма виявлення ... вторинного привласнення – привласнення економічними відносинами (соціально-економічною стороною виробничих відносин)" [4, 79].

Функціональні дослідження привласнення відокремлюють поряд з ним поняття "приналежність", які нерідко вживаються як тотожні [7, 10]. Їх розуміють різними моментами процесу самореалізації людських творчих сил. Приналежність відзначається функціональним спрямуванням на зовнішній предмет, переважно чужий, який людина

намагається зробити своїм. "У привласненні завжди виражається міра суб'єктивного, власного, персонального, особистого" [7,56].

Розкриття діалектики привласнення у взаємодії з відносинами відчуження виявило внутрішні джерела саморозвитку привласнення. У такому типі зв'язку визначальними визнано відносини привласнення [8, 55].

З погляду економічної динаміки привласнення розуміється як "притягнення багатства, що виражається у встановленні економічної влади на ним. У результаті привласнення багатство стає приналежністю" [9, 39], "конкретний суспільний спосіб володіння річчю" [10, 53]. Така позиція відокремила способи привласнення: економічний, юридичний, насильницький (крадіжка, націоналізація, дарування, спадщина тощо) [10, 53].

Структурний підхід дозволив виявити "складовими привласнення відносини володіння, розпорядження, й користування" [11, 67] і відповідно розділити повне привласнення й часткове (коли передаються лише окремі складові привласнення).

Існуючі підходи щодо привласнення пояснюють його як феномен, що склався і функціонує. Це дозволило обґрунтувати двоїстість процесу привласнення, його структуру, способи, зв'язок з продуктивними силами, роль у суспільному відтворенні тощо. Нажаль поза увагою лишився генезис зазначеного феномену, який здатний пояснити й передбачати напрями розвитку форм привласнення, через відповідні економічні інтереси.

З авторського погляду, відправним моментом еволюції привласнення є його матеріальна основа, яку формують продуктивні сили у взаєморозвитку їх речової та особистої складових. Перша пов'язана з удосконаленням результатів праці людини. Генезис останніх відображає її еволюцію (як підґрунтя привласнення) від відособлено-колективної, суспільної до загальної праці, що набуває характеру творчої діяльності.

Природна залежність людини від землі, як головної умови й засобу виробництва, породжувала результати відособлено-колективної праці, обумовлені біоциклами природи, сезонним характером сільськогосподарського виробництва. Такі результати забезпечували зусилля (примітивна активність), що визначалися спонуканнями, внутрішніми відносно діючого індивіда, та в значній мірі не усвідомлено. Поширенню результатів відособлено-колективної праці сприяло панування натуральних форм відтворення з домінуванням сільськогосподарського та добувального виробництва. Засоби та результати відособленої праці є матеріально-технічною основою привласнення, як умови взаємодії біоскладової людини із природою.

В процесі суспільної праці людини проявляється її речова залежність від засобів праці, виробленої продукції та реалізації останньої. Розвивається праця під впливом економічних причин для задоволення матеріальних потреб індивідів через їх взаємодію з природою як безпосередньо, так і попередньо перетвореною людиною. Результати праці набувають зв'язку з відчуженням сутнісних сил людини від робітника, перетворення їх у чужу, пануючу над ним силу. Примноження результатів суспільної праці досягалося пануванням уречевленої праці над живою в процесі розвитку виробництва машин за допомогою машин, прискорення спеціалізації та кооперації виробництва, появи інтернаціоналізації суспільного життя. Засоби та результати суспільної праці є матеріальною основою привласнення, як продукту міжлюдської взаємодії перетворення матеріальної речовини.

На рівні загальної праці об'єднуються усі форми її існування (у тому числі уречевлені). Вона є результатом усього попереднього історичного розвитку і є загальним продуктом. Діалектичне поєднання загальної праці й продукту втілюється у всебічно розвиненій людській особистості, яка є дійсним загальним продуктом загальної праці.

Головною формою багатства стають людські здібності. Їх виробництво й обмін стає основним змістом діяльності. В останній провідна й визначальна роль переходить від уречевленої до живої праці людини. Вона творчо застосовує набуті знання для передачі їх у інформаційних формах. Загальна праця є іманентною суспільною формою інтелектуальної діяльності, яка набуває творчого характеру. Остання є формою активності з невідтворюваними структурою, мотивами удосконалення людини як суб'єкта виробництва й відпочинку. Систематизація мозком людини нової інформації, асиміляція її з існуючими набутками, породжують нові знання, як інтелектуальний продукт діяльності. Інтелектуальний продукт і відповідні засоби виробництва є матеріально-технічною основою привласнення, як результату відтворення творчої особистості.

Рівень розвитку продуктивних сил формує не тільки матеріальні основи привласнення, а й передбачає відповідне становлення його сутності. Безпосередньо зародок привласнення міститься у відношенні індивіда до блага як до свого. Таке привласнення – це одночасно процес, умова, результат перетворення благ у приналежність різних осіб. У такій цілісності результат відособленої трудової діяльності, яка породжена взаємодією біоскладової людини із природою, ще не зафіксований у предметі. Наприклад, здобич первісної людини постає підпорядкованим, зникаючим моментом у процесі відповідної діяльності, в якій є тотожність праці й привласнення.

Розвиток "первинного коду" привласнення у відокремленні й усупільненні виділив рівні його становлення. У них привласнення опосередковується виробництвом, відчуженням, виключенням.

Розуміння змісту привласнення у виробництві характеризується крізь призму утворюючого процесу. У ньому суспільна праця, втілюючись у блага без яких неможливе протікання виробничого процесу, трансформується у певну приналежність. Історично поступ такого перетворення зазнає певної динаміки. Наприклад, у рабовласницькому способі виробництва процес праці раба постає для рабовласника привласненням, що виключає його працю. При феодальному – селянин привласнює необхідний продукт своєї праці, а додатковий її продукт привласнюється феодалом. Капіталізм передбачає взаємодію живої праці робітника з уречевленою працею у засобах виробництва. У результаті присвоєння робітником необхідного продукту (у формі заробітної плати) створюється умова присвоєння капіталістом додаткової вартості. Як бачимо, усупільнення виробництва розмежовує тотожність праці й привласнення.

Процес привласнення через виробництво постає як втілення праці (фізичної, розумової енергії) працівника (який безпосередньо створює продукт праці), роботодавця (що забезпечує загальні умови для працівника) у предмети праці матеріальної та нематеріальної форми. Результатом такої виробничої діяльності є втілена у продукті праця її суб'єкта, яка є засобом задоволення його потреб.

Функціонування привласнення через виробництво започатковується користуванням, яке відбувається у процесі праці індивіда (як її суб'єкта). Останній постає працівником за умови певної майстерності (знань, кваліфікації, досвіду), особистим фактором виробництва, носієм робочої сили (яка у взаємодії із засобами праці утворює продуктивні сили). Зміст користування у процесі привласнення через виробництво полягає у створенні його результатів – засобів задоволення потреб суб'єкту привласнення. Історично воно є визначеним способом поєднання основних факторів виробництва – збиральницького, відтворюючого (ручного, мануфактурного, машинного, нового).

Направленість користування у виробничому процесі задається розпорядженням. Його функції пояснюються двоїстою роллю суб'єкта праці у процесі виробництва – як продуктивної сили та суб'єкта виробничих відносин. Відносно першої суб'єкт праці є

носієм унікальних здібностей, робочою силою [8, 85], а щодо другого – він установлює й регулює виробничі відносини. Зміст розпорядження результатами виробничої діяльності полягає у встановленні порядку застосування (виробничого чи невиробничого споживання), формуванні умов задоволення потреб суб'єкту привласнення. Наприклад, для матеріальних продуктів праці – це послідовність їх розпредметування, а відповідно нематеріальних – специфіка візуального або слухового сприйняття.

Володіння у привласненні через виробництво, як панування над його факторами, в свою чергу, дозволяє застосовувати їх, тобто визначати яка праця, втілена у блага, стане засобом найкращого задоволення потреб суб'єкта привласнення. Тобто функціональний пріоритет отримує дозвіл на "можливість застосувати ті або інші засоби і умови виробництва" [12, 10].

Таким чином, привласнення через виробництво – це процес перетворення праці, втіленої у блага, на засоби задоволення потреб суб'єкту привласнення.

Привласнення, опосередковане відчуженням, постає як обов'язкова умова обміну. Відповідно до неї приналежністю стає лише те, що відчужується (на добровільній основі взаємної згоди). При цьому, відносини продавця і покупця формуються з приводу вартості. Остання є суспільно необхідною працею, втіленою в товарі, тобто у продукті, створеному для продажу. Оскільки він передбачає обмін рівних вартостей, остільки відчужується річ, яка не має для її суб'єкта споживчої вартості, а привласнюється та, у споживчих властивостях якої він зацікавлений. При товарному обміні відчуження й привласнення здійснюється одночасно до їх суб'єктів у натурально-речовій формі. В обміні через гроші продавець відчужує свій товар, але взамін отримує грошовий еквівалент. У цьому воля покупця переходить на еквівалент мінової вартості. При еквівалентному відчуженні його суб'єкт втрачає суспільно необхідну працю, уречевлену в товарі, але отримує її еквівалент, втілений у інших благах чи грошах. У результаті продавець повертає собі мінову вартість споживчого блага відокремлено від предметної форми.

Функціонування привласнення, опосередкованого відчуженням спрямовується розпорядженням. Воно формує умову передачі дозволу суб'єктом привласнення щодо обміну суспільно необхідної праці, уречевленої в об'єкті відчуження, на еквівалент вартості. У цій умові розпорядження передає специфіку володіння щодо користування при відчуженні.

Особливості користування встановлюються суб'єктом відчуження через торг, у якому конкретизується величина мінової вартості, рекламування позитивів об'єкту, використання конкурентних переваг та інше. Таке користування формує основу для виявлення величини суспільно необхідної праці, уречевленої у об'єктах відчуження, що обмінюються. Саме користування проявляється при відчуженні з моменту доведення корисних властивостей його об'єкту до покупця. Вилучення корисних властивостей розпочинається при ознайомленні через проби, тестування, порівняння, консультування тощо.

У розпорядженні реалізується залежність володіння від засобів через які проявляється воля суб'єкта щодо використання об'єкта відчуження. Форма останнього визначає зміни можливостей у володінні при відчуженні. Наприклад, коли суб'єкт відчужує матеріальний об'єкт, то у місті з ним позбавляється спроможності волевиявлення на подальше повторення такого обміну. У випадку з нематеріальними об'єктами, відмічене правомірне лише для речової форми їх фіксації. Нематеріальна форма об'єктів при їх відчуженні не позбавляє суб'єкта можливостей волевиявлення на подальший їх обмін. Безпосередньо володіння здійснює свій прояв у погодженні (або непогодженні) з умовами

відчуження й визначенні пропорцій трансформування суспільно необхідної праці, втіленої у товарах, на еквівалент.

Як бачимо, привласнення через відчуження є умовою трансформування суспільно необхідної праці, втіленої у товарах, на її еквівалент.

З розвитком інтелектуальної праці набуває становлення привласнення, опосередковане виключенням, як результат відтворення її продукту. Виключення здійснюється через недопущення безоплатного доступу "третіх осіб" до продукту такої праці (який є доступним для споживання, дешевим при подальшому відтворенні тощо). Основою виключення є інтелектуальна праця, визнана за внеском у оптимальне функціонування системи суспільної праці. Виключення формує приналежність за умови набуття продуктом інтелектуальної праці рис матеріальних товарів (наприклад, обмеженості, рідкості). Звідси, в результаті відтворення продуктів інтелектуальної праці, привласнення через виключення породжує обліково-регламентні форми діяльності – визнання приналежності за певними індивідами продуктів інтелектуальної праці, перешкоджання актам безоплатного їх привласнення не суб'єктами тощо.

У володінні (як складової виключення) проявляється воля його суб'єкта на наявність об'єкта, що передбачає його відновлення у результаті підпорядкування діяльності суб'єктів господарювання. Такому відтворенню об'єкта сприяє підкорення діяльності у формах самообмеження (суб'єкти господарювання визнають один у одному взаємність обмежень безоплатного доступу до продукту інтелектуальної праці), регламентованого обмеження (держава встановлює порядок доступу до продукту інтелектуальної праці) та інших.

Динаміку відтворення продукту інтелектуальної праці регулює розпорядження шляхом регламентування відповідної господарської діяльності. У розпорядженні передбачається обґрунтування (виходячи із звичаїв, традицій тощо) послідовності дій із збільшення або зменшення таких обмежень, їх встановлення або відміну відносно частки інтелектуальної праці, визнаної за внеском у оптимальне функціонування системи суспільної праці. Наприклад, введення ліцензованих видів діяльності, дотримання запатентованих технологічних операцій тощо.

Користування сприяє творчому розвитку через дотримання спеціального порядку (з волі володіння і обґрунтування розпорядження) охорони об'єкта виключення. У результаті виконання регламентованої послідовності дій стимулюється розвиток творчої особистості, збагачення її знань, створення нових продуктів інтелектуальної праці тощо. Зазначене сприятиме підвищенню ефективності виробництва наукових ідей, нарощуванню науково-технологічного потенціалу галузей тощо. Отже, привласнення, опосередковане виключенням, є результатом відтворення продукту інтелектуальної праці, визнаної за внеском у оптимальне функціонування системи суспільної праці.

Розглянуті рівні опосередкування привласнення (виробництво, відчуження, виключення) характеризують його відокремлено як процес, умову й результат утворення приналежності у відповідних сферах суспільного виробництва.

Реалізація привласнення у економічних відносинах, що відповідають конкретно-історичним умовам, проявляється, насамперед, через економічні інтереси. Їх суперечлива єдність у суспільному виробництві постає як система економічних інтересів, що має декілька рівнів. Перший з них формується у процесі усвідомлення потреб існування різноманітних індивідів (як суб'єктів господарювання). Сутність цієї складової системи полягає у реально націленому задоволенні біологічних потреб у результатах натуральних форм відтворення, економічних потреб у засобах виробництва, трудових ресурсах,

предметах особистого вжитку та іншому. Така частина інтересів завжди виражає відповідний рівень і динаміку задоволення потреб.

Другий рівень системи економічних інтересів утворюється привласненням на рівнях його опосередкування. Це привласнювальний рівень економічних інтересів. Серед останніх базовими є: трудові (пов'язані з користуванням як вихідним моментом привласнення через виробництво), управлінські (проявляються у розпорядженні на підґрунті привласнення через відчуження), владні (породжують володіння у привласненні, опосередкованому виключенням).

Відмітності привласнювальних інтересів проявляються у відповідних напрямках їх втілення. Наприклад, привласнювальні трудові економічні інтереси реалізуються у процесі праці (фізичної, розумової, творчої тощо); управлінські інтереси – через прийняття й запровадження управлінських рішень; владні інтереси – шляхом застосування влади (економічної).

Різностямованість привласнювальних інтересів невіддільна від їх взаємозумовленості. Наприклад, трудова частина інтересів детермінує владну як її вихідний пункт, як джерело об'єкта привласнення (наприклад, самовлада), яку вони "зміцнюють" через наслідування. Трудові інтереси породжують і постають внутрішнім, змістовним моментом і управлінських інтересів (наприклад, при самоуправлінні). При самореалізації й самовдосконаленні трудові інтереси передбачають відповідний поступ управлінських. Управлінські інтереси підпорядковують трудові через обмеження прояву останніх процесом фізичної, творчої праці тощо. Вплив владних інтересів на трудові підкорює їх як об'єкт владних відносин. Повна реалізація владних інтересів на функціональному рівні передбачає удосконалення процесу санкціонування їх запровадження з боку управлінських інтересів.

Реалізація привласнювальних інтересів передбачає їх взаємну ув'язку відносно розподілу доходу від об'єкта привласнення. Трудовим інтересам відповідає процес вилучення корисних властивостей з об'єкта привласнення. Збільшення трудового доходу націлює відповідні інтереси на постійне вдосконалення здібностей до праці та розширення її інтелектуальних продуктів, використаних у виробництві на перспективу. Розв'язання суперечності відносно розподілу доходу передбачає довгострокове узгодження підтримки трудовими інтересами підпорядкованості й наслідування владних та регламентних правил з боку управлінських.

Владні інтереси держателя "долі речі" реалізують прерогативи присвоєння суб'єктом привласнення об'єкту. Природа владних інтересів передбачає більший ступінь їх реалізації відносно інших інтересів. Суб'єкти останніх змушені підпорядковувати свої інтереси на користь владних, тобто, нести додаткові втрати. Така підпорядкованість передбачає, що ці втрати є мінімальними серед альтернативних варіантів поведінки (опозиційних, опортуністичних тощо). Основа примусу – асиметрія в розподілі ресурсів (обмежень доступу) між носіями привласнювальних інтересів. Довгострокова реалізація владних інтересів передбачає їх узгодження з іншими привласнювальними інтересами в процесі засвоєння й наслідування останніми перших.

Управлінські інтереси відображають переваги суб'єкта привласнення на використанні його об'єкту, в організації діяльності (управлінні) з отримання визначеного результату. Ефективність такої діяльності обумовлюється рівнем технологій, спеціалізації, кооперації, кваліфікації робітників. Реалізація управлінських інтересів сприяє збільшенню віддачі від об'єктів привласнення, шляхом приведення техніко-, соціально-економічних відносин у суспільному виробництві до наміченого рівня. Безперервність відновлення

суспільного виробництва передбачає довгострокове узгодження управлінських інтересів через регламентування сфер прояву трудових та сприяння наслідуванню владних.

Як бачимо, трудові, владні й управлінські привласнювальні інтереси передбачають їх довгострокове погодження при реалізації відповідними формами підпорядкування, наслідування, регламентування.

Третій рівень системи економічних інтересів складається з форми прояву привласнення – відносин власності. Відповідно до кожної її форми можна виділити економічні інтереси власників: приватні (виникають на базі приватної власності); колективні (породжуються колективною власністю); державні (основа – державна власність). Різні типи таких інтересів передбачають відмінності в напрямках ефективної реалізації. Наприклад, напрям реалізації інтересів приватного власника – збільшення прибутку від власності (капіталу); інтересів колективних власників – максимізація валового доходу та рівня добробуту певного колективу; інтересів держави – максимізація суспільного добробуту.

Четвертий рівень системи економічних інтересів формують економічні відносини, наприклад, товарні (у конкурентоспроможності, ціноутворенні, формуванні кон'юнктури), планомірні (спрямовані на досягнення скоординованості економічних процесів, стабільності економічного розвитку, ефективності суб'єктів господарювання у стратегічній перспективі та ін.) тощо.

Отже, розвиток продуктивних сил визначає становлення привласнення, що опосередковується виробництвом, відчуженням, виключенням та породжує привласнювальні (трудові, управлінські, владні) економічні інтереси, як особливий рівень їх системи. Привласнювальним інтересам властиві саморегулювання (у формах традицій, зразків, правил) реалізації і потреба в її погодженні через підпорядкування, наслідування, регламентування. Оскільки такі саморегулювання, погодження мають інституціональну природу, остільки для формування ефективного власника доречно розвивати інститути реалізації привласнювальних інтересів.

Література

1. Киндзерский Ю. Институциональные аспекты воспроизводства в контексте структурных трансформаций // Экономика Украины. – 2007. – № 1. – С.4-13.
2. Дементьев В.В. Мотивация собственника и структуры экономической власти // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. – 2007. – № 31-1(117). – С.15-24.
3. Кваснюк Б. Структурная перестройка экономики и ее ресурсы // Экономика Украины. – 2003. – № 11. – С.19-26.
4. Рибалкін В.О., Лазня І.В. Теорія власності. – К.: Логос, 2000. – 279с.
5. Чичинскас Й. Й. Собственность в системе экономических отношений социализма. – М.: Экономика, 1986 – 76с.
6. Маркс К. Экономические рукописи 1857 – 1859 годов // Соч. – 2-е изд. – Т.46. – Ч.1. – 552с.
7. Коцюбинський В.Й. Привласнення: соціальні аспекти. – К.: Український центр духовної культури, 1999. – 230 с.
8. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: Підручник / За ред. Г.Н.Климка. -К.: Вища шк., 1994. – 559 с.
9. Корниенко В. Общественная собственность как структурная форма // Экономика Украины. – 1994. – № 4. – С.37-44.
10. Экономическая теория / Под ред А.И.Добрынина, Л.С.Тарасевича. –С.Пб., 1997. –480 с.
11. Основы экономической теории: политэкономический аспект: Учебник / Отв. ред. Г.Н.Климко. –К.: Знання, 1993. – 646 с.
12. Иноземцев В.Л. Собственность в постиндустриальном обществе и исторической ретроспективе // Вопросы философии. – 2000. – №3. – С.3-11.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Тарасевичем В.М. 05.06.07*

*Надійшла до редакції
07.06.07*

УДК 338.43.02:332.012.23(477)

Федосева О. В.

**ОСОБЛИВОСТІ АГРАРНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ
ПЕРЕХОДУ ДО РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

У статті розглянуто роль аграрних відносин та їх місце в розвитку економічної системи при умові переходу до ринкової економіки, основні напрямки функціонування аграрних відносин в умовах ринкової економіки та їх вдосконалення.

In the article the role of agrarian relations and their place is considered in development of economic system on condition of transition to the market economy, the basic directions of functioning of agrarian relations in the conditions of market economy and their perfection.

У становленні, розвитку та ефективному функціонуванні всіх без винятку економічних систем і країн одне з визначальних місць займає аграрний сектор. Незалежно від обсягів виробництва у ньому, його частки у внутрішньому валовому продукті, він являє собою ту серцевину, навколо або з безпосередньою участю якої вирішується переважна більшість соціально-економічних проблем країни. При добрій розвинутості аграрної сфери вона збагачує країну економічно, зміцнює її у військово-оборонному і політичному відношеннях, набуває значення одного із найважливіших чинників формування досить високого життєвого рівня громадян. І, навпаки, недостатній розвиток цього сектора обмежує можливість країни ставати багатшою або робить її бідною у всіх відношеннях. Крім того, від розвитку аграрного сектора, залежить суспільно-політичне становище безпосередньо, навколо або й в країні в цілому, а при великих складнощах з його розвитком стає однією з найважливіших передумов ускладнення політичної ситуації. Це особливо проявляється в країнах, де аграрний сектор посідає важливе місце в економіці країни. З цих причин аграрні відносини, рівень їх розвитку і соціально-економічної віддачі у всі часи посідали і будуть посідати одне із найбільших або й найбільше місце серед пріоритетів, які в кожній країні доводиться вирішувати постійно і, як правило, з наростаючими зусиллями.

У найбільш загальному розумінні це зумовлюється двома групами причин. По-перше, як відомо, в аграрному секторі формується переважна частина (понад 90%) світових продовольчих ресурсів. По-друге він ґрунтується на найважливішому засобі виробництва у сільському господарстві – землі, боротьба за володіння якою, за права бути її господарем, відбувалася постійно в різних формах. Тому земельні, а отже і аграрні проблеми, та відповідні їм відносини завжди є не тільки соціально-економічними, а й політичними. Тим більше коли їх доводиться вирішувати на крутих поворотах суспільно-економічного розвитку, як це має місце в сучасній Україні, і формувати принципово нові нетрадиційні для неї аграрні відносини, не маючи для цього науково-методологічної та прикладної бази.

Справа ускладнюється тим, що в Україні ще не відпрацьована теорія аграрних відносин, яка б давала чітку відповідь на питання про її сучасну суть, особливості розвитку та практичного здійснення соціально-економічних відносин на сучасному і на найближчому етапах розвитку сільського господарства. Поки що переважає ситуація, за якої замість того, щоб по можливості йти попереду практики, теорія розвитку аграрних відносин відстає від темпів соціально-економічних змін на селі, характеру і особливостей їх розвитку.

Це стає обмежуючим чинником прискорення, поглиблення і підвищення розвитку ефективності аграрних відносин. Об'єктивна дійсність формує ситуацію за якої аграрні відносини посідають особливе місце в системі інших суспільних відносин, в яких вони

покликані виконувати ряд важливих функцій. Найважливішою з них є функція продовольчого забезпечення. Вона ґрунтується на загальноприйнятому розумінні визначального місця продуктів харчування в становленні людини і людства в цілому, без яких вони не могли бути замінені чим несуть іншим, що забезпечувало життєдіяльність людини, як щодо підтримання власного існування, так і виробництва у всіх без винятку сферах діяльності і галузях.

Тобто аграрні відносини є тим осередком, навколо якого тією чи іншою мірою, безпосередньо чи опосередковано формуються, забезпечуються, підтримуються виробничі відносини в усіх їх проявах.

Як свідчить світовий і вітчизняний досвід, щонайменше недооцінка цього вихідного положення рано чи пізно призводить до формування великої соціально-економічної і психологічної напруги, яка, якщо не вживати своєчасних дійових заходів щодо її подолання, може зумовити великі не тільки економічні, а й політичні ускладнення або й втрати. Тому аграрні відносини займають не просто важливе, а одне із визначальних місць у системі суспільно-економічних і економічних відносин. Недосконалість, недостатня відпрацьованість та ефективність функціонування аграрних відносин є обмежуючим чинником їх розвитку. Більше того, їх недосконалість в багатьох випадках не просто зумовлює занепад цілих галузей (насамперед по виробництву матеріально-технічних ресурсів для сільського господарства), а й може спричинити надмірну обмеженість в їх потребності, як це має місце зараз з деякими переробними галузями.

Неперевершеною за значенням є також соціально-відтворювальна функція аграрних відносин, яка справляє багатофакторний безпосередній і опосередкований вплив на систему відтворювальних процесів у суспільстві взагалі.

На селі зокрема, на формування, та оздоровлення демографічної ситуації. Незважаючи на те, що народжуваність дітей, темпи приросту населення, вік людей, розвиток демографічних процесів, значною мірою залежать від рівня розвитку медицини, демографічна ситуація у кожному конкретному випадку найбільшою мірою формується під впливом рівня харчування людей, його досконалості, повноти і збалансованості. Це зокрема підтверджується значними скороченнями віку громадян України, яке склалося під впливом погіршення в останні роки харчування їх переважної частини.

Функції аграрних відносин продовольчого забезпечення і соціально-відтворювальна через сільське господарство формують визначальне місце аграрних відносин у соціально-виробничій системі життєзабезпечення людей. Йдеться не про протиставлення аграрних відносин усім іншим формам суспільних відносин, не про спробу поставити їх над усіма іншими відносинами, а лише про те, що аграрні відносини мають розглядатися як серцевина, навколо якої повинне формуватися і втілюватися в практику все те, що покликане забезпечити всі життєві потреби окремих громадян, їх сукупностей, держави. Сучасні, не тільки продовольчі, а й інші складнощі, які переживає Україна на сучасному етапі, великою мірою, а по деяких аспектах повністю зумовлені недооцінкою саме визначальної ролі і місця аграрних відносин у системі інших відносин. Явище це зумовлене ситуацією, за якої до цього часу не вдалося вивести аграрні відносини на рівень, який відповідав би потенційним можливостям і потребам сучасного розвитку України.

Крім вищезазначених функцій, в аграрних відносинах реалізуються також інші. Одна з них – збереження і підтримка способу життя, притаманного українському селянству. Як відомо, проживання в селі і робота в сільському господарстві – це не просто функціонування селянства, а спосіб їх життя з усіма його особливостями, складнощами і проблемами. За обставин, що склалися в останні роки в сільськогосподарській галузі,

дуже багато з історично зумовленого способу життя українських селян втрачено або підірвано, що поглиблює сучасні складнощі.

Однак при цьому не втрачений потяг до землі, а навпаки, як свідчить досвід останніх років, відроджується їх тяготіння до власної, приватної землі. Ситуація не змінюється при зміні організаційних способі її використання, за яких поряд з безпосереднім, власним господарюванням на землі широкого розвитку набувають різні форми земельно – орендних відносин. Навпаки, урізноманітнення форм реалізації прав на приватні земельні ділянки набуває значення одного з найважливіших чинників відродження найкращих історично зумовлених рис українського селянства, які в свою чергу забезпечать відродження сільського господарства.

Засобом узгодження економічних інтересів суб'єктів, господарюючих на землі, як свідчить досвід, є система науково обґрунтованих рентних відносин та адекватного цінового механізму, яка ґрунтується на праві земельного власника продавати землю, давати її в оренду тощо. В Україні ці атрибути ринкової економіки відсутні а отже, немає реального власника землі. Він існує лише формально.

Земельна власність економічно реалізується у земельній ренті, розміри якої визначаються договором між землевласником і орендарем, де враховуються такі фактори, як родючість земельних ділянок, переданих в оренду, їх місцезнаходження відносно ринку збуту, вирощена на цих ділянках продукція, а також ринкова ціна землі та форма позичкового процента. Адже земельна рента є процентом на той капітал, який заплатив землевласник за землю або міг би отримати за її продаж.

Таким чином, на перший план формування реального приватного власника на землю висувається проблема визначення ринкової вартості землі, перетворення її в об'єкт купівлі – продажу, тобто товар. Купівля - продаж землі, її обіг у товарній формі є наслідком розвитку капіталістичного способу виробництва, до яких, як відомо, належить і земля. Але ж земля не має вартості, тобто не є продуктом праці, а тому і не є товаром. Однак для перетворення будь – якої речі в об'єкт купівлі – продажу, тобто товар, непотрібно нічого іншого, як здатності стати об'єктом монополії і відчуження. Приватна власність на землю одних передбачає відсутність власності на землю у других, що означає монополію і відчуження.

У результаті продажу землі, особливо тих ділянок, які нині не обробляють через відсутність у їх власників матеріально – технічних і фінансових резервів, нічого не відчужується від її речового складу, а тільки збільшується кількість земель як засобу виробництва. При продажу землі, яка уже слугує засобом виробництва, збільшується земля – капітал, не збільшуючи і не зменшуючи матеріальний склад або просторовий її вимір. Земля як матерія – вічна, а як капітал не більш вічна, ніж будь – який інший капітал, продуктивне використання якого приносить доход його власнику, зокрема земля – капітал – доход у вигляді ренти. Для землевласника рента є процентом на той капітал, який він заплатив за землю, землевласник продає тільки ренту, тобто монопольне право отримувати доход із землі у вигляді ренти.

У країнах з розвинутою економікою земельна рента знаходить вираз у певній сумі коштів, яку землевласник отримує від передачі в оренду певної ділянки землі. В Україні власники земельних паїв, переданих в оренду, отримують у вигляді земельної ренти певну кількість продукції в розмірі 1% від вартості валової продукції, зібраної з орендованих ділянок. Розрахунки свідчать, що отримує наш власник земельного паю у вигляді земельної ренти мізерну частину того, щ він міг би отримувати за наявності ринку землі та її реальної ринкової ціни. За таких умов сформувалося б дійсно господарське ставлення до земельної власності, бажання її примножувати та ефективно використовувати. В усіх

країнах Заходу земельна власність вважається особливо почесною формою власності, а купівля земельної власності – найнадійнішим способом вкладення капіталу.

Аграрна сфера є складовою частиною народногосподарського комплексу і тому розвиток чи реформування цієї сфери має здійснюватися на основі певних економічних законів. В той же час сільське господарство має певні особливості, які визначають специфіку функціонування відносин цієї галузі. Особливо ці особливості аграрних відносин проявляються в сучасних умовах переходу до ринкової економіки. Основними особливостями аграрних відносин є наступні:

- по – перше – на відміну від галузей промисловості, для яких земля є всього лише загальною умовою для функціонування в сільському господарстві земля виступає головним об'єктом виробничих відносин і основним засобом виробництва;
- по – друге – збіг часу виробництва і робочого часу, що породжує сезонний характер виробництва;
- по – третє – кінцевим результатом в сільському господарстві є сума зусиль людини і природи;
- по – четверте – складність і різноманітність економічних зв'язків, породжених входженням сільського господарства до агропромислового комплексу;
- по – п'яте – відновлення функціонування рентних відносин;
- по – шосте – розвиток і вдосконалення відносин власності;
- по – сьоме – розвиток і вдосконалення майнових відносин.

Згідно із першою особливістю аграрних відносин в умовах переходу до ринкової економіки на відміну від галузей промисловості, для якої земля є всього лише загальною умовою для функціонування, в сільському господарстві земля є головним засобом виробництва. Україна має власний земельний потенціал. Проте у недалекому минулому державна монополія на землю суттєво обмежувала реалізацію великих земельних можливостей України. Через це поступово наростала необхідність проведення радикальної земельної реформи. Така реформа почала народжуватися у кінці 80-х років. Наше суспільство потребувало кардинальних змін в політичних та економічних відносинах.

Другою вагомою особливістю аграрних відносин є збіг часу виробництва і робочого часу, що породжує сезонний характер виробництва.

Сезонний характер виробництва, особливість, яка дуже суттєво впливає на характер аграрних відносин, що зумовлена великим періодом часу між початком виробництва і його кінцевим результатом. Крім цього саме через сезонний характер виробництва більшість сільськогосподарської техніки використовують тільки в певний період часу. Весь інший час техніка стоїть без діла.

Зараз більшість людей йдуть із села. Основними причинами такого явища є сезонність сільськогосподарського виробництва, недостатній рівень механізації виробничих процесів, відсутність необхідних санітарно – гігієнічних норм і умов на робочих місцях, слабка мережа дитячих дошкільних закладів, недостатній благоустрій сіл. Саме через сезонний характер виробництва сільське господарство всього світу змушене вдаватися до кредитів банків, щоб можна було нормально функціонувати на протязі періоду, протягом якого буде вирощуватись продукція.

Третьою особливістю аграрних відносин є та особливість, кінцевим результатом в сільському господарстві є сума зусиль людини і природи. Ця особливість існує тому, що сільському господарстві тісно переплітаються економічні і природні процеси відтворення. Тобто виробництво сільськогосподарської продукції відбувається за спільної і нерозривної участі праці людини і природних процесів. Розвиток сільського господарства

саме по собі не відбувається. Він відбувається лише завдяки втручанню людини і природні процеси. Людина з давніх – давен намагалася своїми діями підкорити природні процеси, займатися землеробством, так як вона розуміла, що саме завдяки її гармонійної діяльності з природою, вона зможе вижити і продовжити свій рід. Тому ведення сільського господарства потребує знань про гармонійне життя з природою. Така проблема гармонійного життя з природою поставила зараз численні економічні проблеми, які важким тягарем нависли над природою. Тому ведення сільського господарства має бути по можливості екологічно чистим. Без господарського, науково обґрунтованого відношення до використання природних багатств неможливе розширене використання в сільському господарстві. Основними джерелами забруднення природного середовища, в першу чергу ґрунту, в процесі сільськогосподарського виробництва являються мінеральні добрива, залишки пестицидів, відходи великих тваринних комплексів, а також ерозія ґрунту.

Для зниження негативного впливу на навколишнє середовище мінеральних добрив, хімічних засобів захисту рослин і тваринних відходів рекомендується:

- на високому науково – теоретичному рівні використовувати раціональну технологію використання добрив;
- дотримуватися комплексу міроприємств по скороченню втрат добрив при транспортуванні, зберіганні, змішуванні і внесенні в ґрунт;
- застосовувати комплекс міроприємств по боротьбі з водною і вітровою ерозією ґрунту;
- суворо дотримуватись встановлених регламентів по використанню пестицидів і технології роботи з ними.

Четвертою особливістю аграрних відносин є складність і різноманітність економічних зв'язків, породжених входженням сільського господарства до агропромислового комплексу. Сільське господарство, як галузь, розвивається не самостійно, а у зв'язку з іншими галузями.

Успішний розвиток сільського господарства на сучасному етапі обумовлено комплексними народногосподарським підходом до вирішення економічних і соціальних проблем, корінними і якісними змінами продуктивних сил і виробничих відносин.

Під впливом науково – технічного прогресу в виробництві продовольства і сільськогосподарської сировини відбуваються певні зрушення. В загальних затратах на продовольство частка сільського господарства незмінно знижується і підвищується кількість інших галузей народного господарства, які приймають участь в вирощуванні, переробці, зберіганні і доведенні цієї продукції до споживача, що обумовлює об'єктивний розвиток інтеграції промисловості і сільського господарства з промисловістю відбувається на певному рівні розвитку продуктивних сил суспільства, при наявності відповідної матеріально – технічної бази.

Це знайшло відображення в формуванні агропромислового комплексу – складної виробничо – економічної системи взаємопов'язаних галузей, основною задачею яких являється надійне забезпечення країни продовольством і сільськогосподарською сировиною.

Згідно п'ятої особливості в умовах переходу аграрних відносин до ринкової економіки відбулося відновлення функціонування рентних відносин на новому рівні. Вдосконалення механізмів оренди та підвищення ролі орендної плати стане вагомим кроком у вдосконаленні аграрних зокрема рентних відносин. Адже наявність стабільних і цивілізованих рентних відносин є не явищем, яке потрібне, воно вкрай необхідне сьогодні. Проте поки що 90% від всіх договорів оренди землі укладаються на термін до 5 років. У

країнах Європи термін дії більшості таких угод значно довший, що створює господарям – орендарям сприятливі умови, можливості та перспективи діяльності і розвитку. Забезпечується це виключно економічними важелями. Розмір орендної плати в країнах Європи коливається в межах 20% від урожаю. На такий рівень поступово треба виходити і в Україні, де він поки що приблизно удвічі нижчий. Крім цього назріла необхідність у посиленні захисту прав орендарів з одночасним підвищенням їхньої відповідальності за використання землі.

Відповідно з удосконаленням функціонування рентних відносин, вдосконалюються і відносини власності, які є однією з особливостей (шоста), в умовах переходу аграрних відносин до ринкової економіки.

Характеризуючи сьому особливість аграрних відносин слід наголосити, що в ході виконання Указу Президента України „Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки” від грудня 1999 р. № 1529/99 структура недержавних сільськогосподарських підприємств зазнає істотних змін. Створення сучасних підприємницьких структур у сільському господарстві стратегічний напрям щодо удосконалення виробничих відносин і якісного оновлення засобів виробництва важливе місце займають майнові відносини. Проте не всі аспекти відносин власності на майно вирішені.

Суть питання полягає в тому, що майно пайового фонду в більшості випадків фактично не відокремлене від загального майна, тобто не виділене в натурі та за напрямками використання – під погашення боргів, майно, що не підлягає розподілу на паї, майно соціальної сфери. Тобто майно, що використовується новоствореними сільськогосподарськими підприємствами, не має чіткого юридичного статусу. В інтересах власників паїв існує загальна потреба врегулювання питання майнових, що сприятиме припливу інвестицій у сільське господарство.

У регулюванні майнових відносин зацікавлені дві сторони: пайовики, щоб отримати майно у власність і на законних підставах володіти, користуватися та розпоряджатися ним на власний розсуд; юридична особа – правонаступник КСП, щоб визначитися з правовим статусом майна, яке залишилось у користуванні підприємства, відокремити майно пайовиків від майна підприємств і правильно оформити використання майна пайовиків.

Аграрні відносини піддані реформуванню економічної реформи і без її здійснення неможливий перехід до ринкових відносин.

Література

1. Закон України “Про основні засади державної аграрної політики на період до 2015 року” від 18 жовтня 2005 р. № 2982-IV // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
2. Аграрна реформа в Україні / П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко та ін.; За ред. П.І. Гайдуцького. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 424 с.
3. Кириленко І.Г. Трансформація соціально-економічних перетворень у сільському господарстві України: проблеми, перспективи. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 452 с.
4. Статистичний щорічник “Сільське господарство України” за 2006 рік / Державний комітет статистики України / За заг. кер. Ю.М. Остапчука. – К., 2007 – 340 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Задосю А.О. 04.06.07*

*Надійшла до редакції
19.06.07*

УДК: 331.101.262 (477)

Прушківська Е.В., Переверзева А.В.

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті досліджується стан, основні проблеми та перспективи розвитку людського капіталу, визначаються властивості, притаманні цій економічній категорії. Дається обґрунтування основних видів знань як важливої компоненти освітнього потенціалу.

The state, basic problems and prospects of development of human capital, is researched in the article, properties inherent to this economic category are determined. The ground of basic types of knowledges is given as important components of educational potential.

Упродовж усієї історії людства одним із найважливіших інструментів впливу на окремих людей і суспільство в цілому була соціальна система та її головна складова — людський капітал. В умовах постіндустріального суспільства значущість людського капіталу зростає. Тому природним є питання про механізми використання людського капіталу в період глобалізації українського суспільства.

Останніми роками концепція людського капіталу стає дедалі популярнішою. Вивчення людського капіталу із залученням цієї категорії до наукового вжитку мало міждисциплінарний характер і відбувалося у межах соціології, економічної теорії й культурології.

Основною метою статті є: дослідження проблем розвитку людського капіталу; аналіз особливостей і умов функціонування основних складових людського капіталу з метою визначення майбутніх перспектив; обґрунтування необхідності державної підтримки та розвитку людського капіталу країни.

Передумови до розробки теорії людського капіталу були закладені в роботах представників класичної політичної економії, які приділяли дуже серйозну увагу цій проблемі. Вони започаткували науковий аналіз людських здібностей до праці, їх формування, відтворення й ефективне функціонування.

Створення теорії людського капіталу стало однією з найвизначніших подій в історії економічної думки останніх десятиріч. Значний вплив цієї теорії на весь подальший розвиток економічної науки інколи порівнюють з революцією в економічній думці [1].

Поняття *людський капітал* увійшло в науку на початку 60-х років XX століття в західній економічній літературі. Виникнення і розвиток теорії людського капіталу пов'язані з іменами відомих американських учених-економістів Т. Шульца, Г. Беккера, Л. Туроу, Я. Мінсера [2-5]. На думку О.А. Грішної [1] існують дві основні причини виникнення інтересу до цього поняття. По-перше, це загальна закономірність розвитку сучасної науки в цілому, яка виявляється в концентрації уваги вчених на дослідженні проблем людини. По-друге, це визнання того факту, що активізація творчих потенцій людини, розвиток висококваліфікованої робочої сили є найефективнішим способом досягнення економічного зростання. Людський капітал є "найціннішим ресурсом, набагато важливішим, ніж природні ресурси або накопичене багатство. Саме людський капітал, а не заводи, обладнання і виробничі запаси є наріжним каменем конкурентоспроможності, економічного зростання і ефективності" [6].

Розвитку теорії людського капіталу, дослідженню його соціально-економічних аспектів присвячені роботи вітчизняних вчених Богині Д.П., Близнюк В.В., Грішної О.А., Дудкевича Я.М., Куценко В.І., Євтушенко Г.І. [7-12] та ін. В роботі О.А. Грішної [1] детально аналізується сутність та відмінність таких понять, як робоча сила, трудові ресурси, людський фактор, трудовий потенціал. Ці поняття мають загальний об'єкт —

людину – як фактор виробництва. Проте, їх зміст відображає певну еволюцію в оцінці ролі і місця людини в економічній системі суспільства.

Сучасний погляд на людину як носія людського капіталу означає визнання її здібностей у повному розумінні слова капіталом, тобто цінністю, яка приносить дохід, але з яскраво вираженою специфікою, без урахування якої потенціал людини може і не реалізуватися. Ця специфіка полягає у визнанні елементів індивідуального в людській природі, в задатках, поведінці, потребах, бажаннях людини, що опосередковують співвідношення капіталовкладень і результатів.

Тематиці людського капіталу присвячено багато публікацій. Слід зазначити, що систематизацію теорій людського капіталу не завершено й дотепер, до того ж, українське суспільство ще недостатньо знайоме з розробками в цій сфері. Однак, незважаючи на наявність значної кількості досліджень, присвячених даній тематиці та їх глибину, проблема необхідності інвестування з метою збереження надбаних здібностей та розвитку нових.

Метою дослідження є вивчення стану проблем та перспектив розвитку людського капіталу.

Поняттю “людський капітал” почали приділяти увагу ще з давнини. Навіть існують приклади економік, для яких “людський капітал” був більш вагомим фактором, ніж для сучасної економіки. Прикладом такої економіки є давньоримська, де дуже широко вживався термін “економіка, заснована на знаннях”. “Людський капітал” або як його називали “річ, яка говорить”, використовувався не тільки для виконання самої важкої роботи.

На рубежі 90-х років XX століття почався активний процес формування так званої нової економіки, або економіки, заснованої на знаннях. Її відмінною рисою є прискорений розвиток нематеріальної сфери і нематеріального середовища господарської діяльності. Знання, а не капітал, стають основним економічним ресурсом, що визначає конкурентоспроможність будь-якої організації.

Теорії людського капіталу на сучасному етапі приділять багато уваги, оскільки вона дозволяє із загальних позицій вивчати багато явищ ринкових відносин, виявити ефективність вкладених в людський фактор фінансових коштів.

Вживання поняття “людський капітал” дозволяє зрозуміти роль соціальних інститутів, з'ясувати не тільки соціальні параметри, але і провести економічний аналіз впливу соціального фактора на ринкову економіку.

Сучасний економічний розвиток потребує переосмислення існуючих теоретичних основ концепції людського капіталу, викликає необхідність аналізу людського капіталу за рахунок напрямків, що відображають специфіку використання сукупності творчих здібностей людини як активів її капіталу. Роль людського капіталу в сучасних економічних процесах на відміну від традиційних факторів виробництва зростає, виявляючи зміни в актуальній структурі людської діяльності. У той же час людський капітал показує підвищення значущості широкого спектру творчих здібностей працівників для економічного розвитку на відміну від попередніх етапів господарства, коли використовувалася переважно фізична праця. Так унаслідок швидкого технологічного розвитку, що зумовив інтелектуальну насиченість виробничого процесу на усіх рівнях, відбулася актуалізація інтелектуальної складової людського потенціалу, що привело до виділення інтелектуального капіталу. Окрім того, підвищення значущості єдності трудового колективу, довіри між працівниками різних рівнів і включення в систему відносин для зростання економічного ефекту теоретично знайшло відгук у виникненні поняття “соціальний капітал”; “культурний капітал” відобразив актуалізацію здібностей

людини розпізнавати стратегії та принципи поведінки інших господарчих агентів і відповідно діяти за правилами (як формальними, так і неформальними), що є нормальними для того чи іншого господарського порядку, і за допомогою цього підвищувати ефективність своєї економічної діяльності. Розглядаючи процеси, що відбуваються у межах трансформаційної економіки, дуже важливо осмислювати людський капітал як цілісне відображення інтерспецифічних ресурсів людини і фундаментальну основу для виділення та функціонування інтелектуального, соціального і культурного капіталів, адже саме це сприяє визнанню необхідності інвестування в повноцінний розвиток потенціалу людини, не допускаючи відхилень у той чи інший бік. Людський капітал, що повинен за своїми якісними і кількісними характеристиками стати адекватним господарській системі соціально-ринкового типу, у той же час є провідним чинником самого перехідного процесу. Але важливою особливістю трансформаційного суспільства є те, що існуюче господарське середовище не сприяє інтенсивному формуванню та використанню сукупного людського капіталу, що відбивається на його накопиченні та зумовлює його недостатню частку у національному багатстві.

Людський капітал — капітал у формі інтелектуальних здібностей і практичних навичок, отриманих у процесі утворення і практичної діяльності людини. Засновники теорії людського капіталу Г. Беккер і Т. Шульц та їх послідовники трактують людський капітал як надбані знання, навички, а інвестиціями в людський капітал називають затрати на здобуття освіти, кваліфікації, виховання тощо. Відповідно до концепції людського капіталу освіта розглядається як ключовий фактор зростання соціального благополуччя нації і держави. Теорія людського капіталу, відповідно до якої індивідуальні характеристики людини визнають особливою формою капіталу.

Людський капітал можна визначити як накопичений людиною запас здібностей, знань, навичок, умінь, які використовуються в тій чи іншій сфері суспільного відтворення, сприяють зростанню продуктивності праці і тим самим впливають на збільшення доходів цієї особи. Формування людського капіталу потребує додаткових інвестицій задля отримання додаткових прибутків у майбутньому. До найважливішого виду інвестицій у людський капітал належить освіта [13].

Г. Беккер першим виконав статистично коректний розрахунок економічної ефективності освіти. Інвестиції в людський капітал не тільки сприяють збільшенню доходів індивіда, а й зумовлюють підвищення продуктивності праці. Наприклад, освіта, окрім формування професійних знань і навичок, розвиває також підприємницькі таланти, зменшує опір нововведенням, спрощує сприйняття змін; підготовка й підвищення кваліфікації на виробництві (накопичення виробничого досвіду) сприяє швидкому й безболісному переходу на нові технології [14].

Запроваджене Беккером розрізнення між спеціальними і загальними інвестиціями в людину (і ширше — між загальними і специфічними ресурсами взагалі) має величезне теоретичне значення. Спеціальна підготовка наділяє працівників знаннями і навичками, що становлять інтерес лише для тієї фірми, де вони були одержані. Під час здобуття загальної підготовки працівник набуває знань і навичок, які можуть знайти застосування і на безлічі інших фірм. Беккер показав, що загальну підготовку у непряний спосіб оплачують самі працівники, коли, прагнучи до підвищення кваліфікації, вони погоджуються на нижчу в період навчання заробітну плату і мають із цього зиск у майбутньому.

Серед основних структурних елементів людського капіталу є освіта. Освіта дає не тільки знання і уміння, що становлять основу інтелектуального капіталу, але і певний престиж в суспільстві, причому тим більший, чим більшим соціальним капіталом володіє

відповідна освітня установа. Сьогодні все більш виразно простежується зворотна дія, наприклад участь в добровільній діяльності (волонтер), спонсорство, добродійність надають вплив на економічні результати, інтелектуальну або політичну кар'єру.

Інтелектуальні ресурси особи — це сформовані в процесі формального і неформального знання, інформація і креативні здібності людини. Інтелектуально багатими є люди, які демонструють успішні риси, володіють хорошою загальною і професійною підготовкою, тактичними здібностями, вміють приймати правильні рішення, вирішувати проблеми і забезпечувати виконання цих рішень. Ефективність використання людського капіталу у виробництві в значній мірі залежить від чинників суспільного середовища.

Властивості які притаманні людському капіталу:

- людський капітал невідчуждений і, відповідно, неліквідний. Якщо людина має у своєму розпорядженні невикористані матеріальні ресурси, вона може здати їх в оренду, взяти позику під заставу цих матеріальних цінностей, врешті-решт — утримати до кращих часів, що неможливо по відношенню до інтелектуальних здібностей і знань;

- людський капітал не зберігається (за виразом Маршалла). Він існує тільки в теперішній час, і час, протягом якого він не використовувався, упущено назавжди. Для людини, що не працює за фахом, вартість освіти є відповідною часткою неявних витрат його нинішньої діяльності;

- інтелектуальні ресурси є ресурсами подвійного призначення. Вони використовуються не тільки у виробничій (економічній) діяльності, але і в повсякденному житті, що йде за межами робочого часу. Тому інвестиції у формування інтелектуальних ресурсів, як і людського капіталу взагалі, не відокремлені від витрат на споживання;

- інтелектуальні ресурси особи подвійні з погляду їх ринкової вартості. Лейф Едвінсон вводить, зокрема, поняття «базова вартість людського капіталу» і «потенційна вартість людського капіталу». Базова вартість людського капіталу розглядається як дисконтована ринкова вартість майбутнього доходу, на яку орієнтується індивід, визначаючи доцільність інвестицій в освіту. Потенційна вартість людського капіталу — це та вартість, на яку орієнтується підприємець, що наймає індивіда, тобто орендуючий його людський, зокрема інтелектуальний, капітал. При формуванні ціни робочої сили на ринку праці вона залежить від прибутковості ресурсу праці і витрат підприємця на його оплату;

- в процесі формування інтелектуальних ресурсів були задіяні спадкові і сформовані в процесі виховання здібності особи.

Раніше вже говорилося про спадкоємство соціального капіталу. Очевидно також, що певною мірою успадковується і біофізичний капітал. Певні спадкові психологічні передумови має і інтелектуальний капітал. Разом з цими загальними властивостями, характерними для людського капіталу, інтелектуальний капітал володіє низкою специфічних особливостей. Такими специфічними для інтелектуального капіталу рисами є: старіння знань, співвідношення явного і неявного знання в структурі інтелектуальних ресурсів особи.

Під процесом старіння знань розуміється не втрата знання, пов'язана з біофізичним старінням працівника, а явище, аналогічне моральному зносу устаткування.

Альберт Шапіро висунув *гіпотезу про напіврозпад знань* (дослівно — про «половину життя знання»), що отримала широкий відгук серед фахівців з управління людськими ресурсами. Це визначення запозичене з фізики, де існує поняття періоду напіврозпаду радіоактивності. Мається на увазі, що інтенсивність випромінювання радіоактивної речовини поступово скорочується, але ніколи не зникає остаточно. Тому визначається період, за який випромінювання скорочується наполовину.

Стосовно знання дана аналогія справедлива. Людина ніколи нічого не забуває остаточно, і при певному збігу обставин з його пам'яті впливає щось, здавалося б, давно, забуте. Період напіврозпаду знань визначається як час після завершення навчання, протягом якого професіонали втрачають половину первинної компетентності. Сьогодні вважається, що період напіврозпаду знань у сфері науки і проектування складає близько 5 років.

Окрім природного витіснення з активної пам'яті індивідуума частини знань, які не використовуються, процес їх зносу має ще одну сторону. Це моральне старіння низки відомостей і положень під натиском новітніх досягнень науки і техніки.

Книхт П. [14] говорить про знання з довгим періодом напіврозпаду і про знання з коротким періодом напіврозпаду як межах тієї шкали, на якій розташовується те або інше знання. Знання з коротким періодом напіврозпаду відповідають умовам діяльності приватного сектора і, зокрема, в області фінансів. Знання з довгим періодом напіврозпаду фундаментальні і більш стійкі до дії чинників морального старіння, є базою для придбання багатьох видів знання з коротким періодом напіврозпаду. Більш тривалим періодом життя володіють знання, адаптовані до умов суспільного сектора економіки і державного управління.

Особливості кожного з двох типів знань були показані в таблиці 1

Таблиця 1.

Знання з тривалим і коротким періодами напіврозпаду

	Знання з тривалим періодом напіврозпаду	Знання з коротким періодом напіврозпаду
Типи знання	Академічне, базове, теоретичне	Професійне, практичне
Час формування	Довге — роки, місяці	Коротке — дні, тижні, місяці
Період окупності:	Тривалий (через тривалий час)	Швидкий
Соціальні ефекти	Високі	Низькі
Джерела фінансування	Родина, держава	Працівники, бізнес
Приклади	Базові дисципліни, цивільне право, мова, математика, логіка, теоретична частина професійного навчання	Індустріальні процеси, використання програмного забезпечення, певні технічні і професійні навички

Довготривалі знання даються людині академічною базовою освітою, яка вимагає достатньо довгого періоду і фінансується сім'єю і державою. Знання з коротким періодом напіврозпаду вимагають набагато більш короткого періоду навчання, яке фінансується самим працівником і (або) працедавцем. Обидва ці типи знання характеризуються різною економічною віддачею. Короткочасні знання можуть і повинні окуповуватися за короткий термін, витрати на їх придбання виявляються даремними через старіння. Довготривалі

знання мають вельми тривалий цикл віддачі. Більш того, вони є базою для інтенсивного оновлення короткострокових знань. Саме з цієї причини вкладення у фундаментальну загальну освіту кінець кінцем приносять суспільству значний економічний ефект.

Особливості процесу придбання і використання знання визначають зв'язок індивідуума з організацією, інтелектуальний капітал якої він формує. З одного боку, працівник потребує організації, особливо через спеціалізацію знання, яке може бути застосоване тільки в організації і через організацію, що продовжується. З другого боку, працівник кваліфікованої праці, знання і уміння якого утворюють його унікальний капітал, значно відрізняється від звичайного промислового робітника. Його капітал (знання) і засоби виробництва (інтелектуальні інструменти аналізу, синтезу, моделювання і т. п.) зумовлюють положення працівника як внутрішнього підприємця.

В залежності від способу використання зазвичай виділяють дві категорії знань. Перша – знання у вигляді інформації і без втрати змісту передаються за допомогою різних носіїв у вигляді формул, текстів, символів, друга – знання, втілені в людині і належать їй: здібності, інноваційні риси характеру [14].

Найважливішими формами внеску в людину західні економісти вважають освіту, підготовку на виробництві, медичне обслуговування, міграцію, пошук інформації щодо цін і доходів, народження дітей і догляд за ними [12]. Освіта та підготовка на виробництві підвищують рівень знань людини, тобто збільшують обсяг людського капіталу [13].

Наприклад, розглянемо домогосподарство, визначальною функцією якого є відтворення людського капіталу (Рис.1)



Рис. 1. Домогосподарство як механізм відтворення людського капіталу

Швеке В. (William Schweke), автор книги "Розумні гроші"(Smart Money) вважав, що країни світу повинні, перш за все, інвестувати гроші в "людський капітал". На його думку інвестиції в охорону здоров'я, освіту і професійне навчання здатні позитивно вплинути не

тільки на продуктивність праці, але і істотно зменшити соціальні проблеми (такі, як алкоголізм, наркоманія, злочинність, бідність і ін.), які тяжким тягарем лягають на національні економіки.

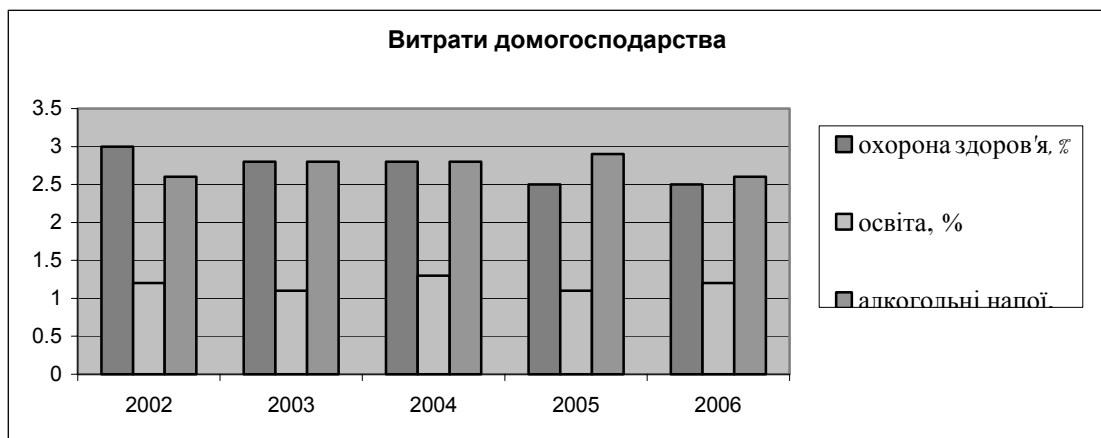
Таблиця 2

Витрати домогосподарства

	2002	2003	2004	2005	2006
охорона здоров'я, %	3	2,8	2,8	2,5	2,5
освіта, %	1,2	1,1	1,3	1,1	1,2
алкогольні напої, тютюнові вироби, %	2,6	2,8	2,8	2,9	2,6

Джерело: Державний комітет статистики України

Аналізуючи дані таблиці можна зробити висновок, що дуже мала увага приділяється освіті та охороні здоров'я (Рис. 2). Витрати на алкогольні напої та тютюнові вироби перевищують витрати на освіту, у 2005 - 2006 році перевищують витрати на охорону здоров'я, що викликає велике занепокоєння, адже здоров'я є невід'ємною частиною людського капіталу, інвестиції в яке виражаються в збереженні працездатності за рахунок зменшення захворюваності і збільшення продуктивного періоду життя. Рівень здоров'я багато в чому залежить від якості послуг охорони здоров'я, яка супроводжує людину з самого народження до його пенсійного віку. Інвестиції в здоров'я забезпечують нормальне відтворення робочої сили у виробництві. Зниження здоров'я, захворюваність, інвалідність виражаються в непрацездатності.



Джерело: Державний комітет статистики України

Рис. 2 Витрати домогосподарств

Висновки.

1. Місце України в світі, як і будь-якої іншої країни визначає рівень розвитку науки, освіти, культури. Від того, як держава фактично буде фінансувати створення нового людського капіталу, тим самим отримуючи право на отримання майбутніх прибутків від його використання, і визначає її майбутнє.

2. Зважаючи на те, що основними джерелами фінансування знань є родина, держава, працівники, бізнес, тому слід звертати увагу на розвиток людського капіталу на всіх

рівнях, починаючи з найнижчого і до найвищого. Доречним є питання про те, що потрібно залучати і в якому обсязі, щоб зміни призвели до покращення добробуту. Причинами ж того, що приватні рішення не можуть забезпечити кращий рівень освіти, як одну з компонент людського капіталу, можуть бути:

- фірми, інвестуючи кошти у нову технологію не можуть знати, чи мають працівники потрібні навички для роботи з нею;
- не можна знати напевно, які знання та навички будуть потрібні в майбутньому.

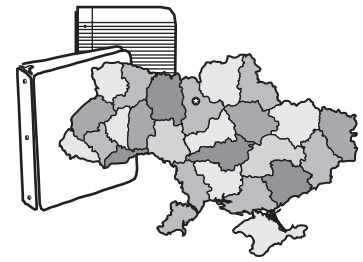
3. Ми вважаємо, що потрібна розробка мотиваційного механізму до інвестування з метою підвищення рівня освіти, причому інвестування це може бути як матеріальне (грошові інвестиції), так і нематеріальне (прагнення, бажання, наполегливість заради отримання додаткових знань та здібностей). Основними причинами недостатнього вкладання коштів можуть бути: по-перше, індивідууми не мають коштів для отримання необхідного рівня освіти, по-друге, людині важко передбачити, які знання і здібності будуть користуватися високим попитом у майбутньому. Тому важливою є здатність використовувати наявні знання для отримання нових знань, що є одним з вирішальних чинників адаптації до трансформаційної економіки.

Література

1. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. – К.: Тов-во “Знання”, КОО, 2001. – 254 с.
2. Schultz T. Human capital: Policy Issues and Research Opportunities. – In Human Resources. Fiftieth Anniversary Colloquium VI, 1975.
3. Беккер Г. С. Человеческое поведение. Экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Пер. с англ., сост., науч. ред-р послес-я Р.И. Капелюшников; предис-я – М.И. Левин. – М.: ГУВШЭ. – 2003. – 672 с.
4. Tnurow L. Inwestment in Human Capital. - Belmont, 1970. - P. 86.
5. Mincer J. Investment in Human capital and Personal Income Distribution// The Journal of Political Economy, 1958.
6. Сулейманова В.Ш. Человеческий капитал как фактор европейской экономической интеграции // Вестник ТИСБИ.- 2005.- №1.- С.193-197.
7. Богиня Д.П. Стимули іанти стимули розвитку трудового менталітету в сучасних умовах // Україна: аспекти праці. – 2001. - №3. – с.3-10.
8. Близнюк В.В. Людський капітал як фактор економічного розвитку (еволюція методологічних підходів та сучасність)//Економіка і прогнозування.- 2005.- №2. – С. 32-37
9. Грішнова О.А. Людський розвиток: Навч. Посібник. – К.: КНЕУ, 2006. – 308 с.
10. Дудкевич Я.М. Формування та використання людського капіталу (соціально-економічний аспект): Авторефер. дис. канд. екон. наук. – К., 1997. – 47 с.
11. Куценко В.І., Шпагара Т.І. Людський капітал: місце і роль у реалізації економічних реформ // Вісник НАН України. – 1997. - №1-2. – С.27-32.
12. Куценко В.І., Євтушенко Г.І. Людський капітал як фактор соціального захисту населення: проблеми зміцнення // Зайнятість та ринок праці: Міжвідомчий науковий збірник. – 1999. - №10. – С. 54
13. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці: Навч. Посібник. – К.: Знання – Пресс, 2000. – 313 с.
14. Зуев А., Мясникова Л. Интеллектуальный капитал. // Риск - Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция (Москва).- 30.12.2002.- 004.- С.4-13.
15. Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы общества. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н.,проф. Галушко О.С. 04.06.07*

*Надійшла до редакції
27.05.07*



УДК 330.332:338.47

Крайній В. О.

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ ІНВЕСТИВАННЯ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ У МИКОЛАЇВСЬКОМУ РЕГІОНІ

Розглянуто проблеми інвестування транспорту при організації міжнародних перевезень. Поставлені множини задач, орієнтовані на високі кінцеві результати процесів інвестування. Проведений аналіз реального підприємства дає можливість прийняття виважених рішень. Наведена структурна схема забезпечення ефективного інвестування процесів міжнародних перевезень.

The problems of investing of transport are considered during organization of international transportations. Put great numbers of tasks, oriented to the high eventual results of processes of investing. The conducted analysis of the real enterprise enables acceptance of the weighed decisions. Resulted flow diagram of providing of the effective investing of processes of international transportations.

Миколаївщина, завдяки вигідному географічному розташуванню на вході та виході у внутрішні водні шляхи, посідає особливе місце в транспортно-транзитній системі України. Цей народногосподарський комплекс представлений у регіоні усіма видами транспорту та суміжними підприємствами. Тут зосереджено три морських і один річковий порти, судноремонтні та суднобудівні заводи, діє розгалужена мережа залізничних та автомобільних шляхів, є аеропорти і трубопровідний транспорт. Сформовані задачі транспорту[1] у регіоні належним чином не виконуються, нормальні умови виробництва та обігу товарів не забезпечуються. Підтвердженням тому є результати досліджень на Миколаївщині великої кількості підприємств різних галузей народного господарства.

Ефективність інвестиційної діяльності у значній мірі залежить від оптимальної реалізації факторів, що впливають на систему господарської діяльності об'єктів інвестування та досягнення їх нормативних значень. Нормативні значення факторів, що характеризують ефективність інвестування, являють собою науково обгрунтовані величини, що встановлюють кількісну та якісну міру раціонального використання фінансових, економічних, матеріальних, виробничих, трудових та інших ресурсів.

Згідно з особливостями організації процесу функціонування об'єкту інвестування, тобто міжнародних автомобільних перевезень, потрібно виділити нормативи перелічених ресурсів. За реальними умовами аналізу інвестиційних процесів інвестування, нормативні значення використання ресурсів визначається в процесі дослідження. З метою знаходження нормативних значень використання ресурсів, необхідно розв'язати множину наукових та прикладних задач.

Висока ефективність інвестиційної діяльності значною мірою залежить від комплексного вирішення множини задач Z_{ik} , що орієнтовані на досягнення високих кінцевих результатів функціонування автотранспортного підприємства при раціональному використанні матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів. Множини задач Z_{ik}

повинна формуватися для всього інвестиційного циклу з урахуванням організаційних, технологічних, технічних та фінансово-економічних аспектів інвестиційної діяльності.

Так, організаційні аспекти включають рівень організації виробничого процесу на підприємстві.

Технологічні аспекти обумовлюють необхідність пошуку технологічних рішень вдосконалення системи функціонування підприємства, організації виробництва, можливостей впровадження інвестиційного проекту.

Технічні аспекти характеризують оснащення процесів інвестування інформаційним, технічним, фінансовим та кадровим потенціалом.

Фінансово-економічні аспекти характеризують забезпечення інвестиційного проекту фінансовими ресурсами.

Множину задач Z_{ik} можна розбити шляхом декомпозиції на такі множини:

$$\begin{aligned} Z_{ik} &= Z_{ik}^1, Z_{ik}^2 \\ Z_{ik}^1 \cup Z_{ik}^2 &= Z_{ik}, \quad i = 1, 2, \dots, I, \quad k = 1, 2, \dots, K \end{aligned} \quad (1)$$

Z_{ik}^1 - частина задач, розв'язання яких забезпечує досягнення необхідного рівня якості передінвестиційного дослідження об'єкта інвестування та ефективну реалізацію інвестиційного циклу;

Z_{ik}^2 - частина задач, розв'язання яких забезпечує необхідний рівень ефективності реалізації інвестиційного циклу;

i - види ресурсів, що використовуються для розв'язання задач;

K - етапи інвестиційного циклу.

Основними критеріями системного вирішення задач Z_{ik} виступають нормативні значення відповідних показників. Нормативні значення в сукупності формують прогнозні кінцеві результати інвестиційної діяльності.

Ефективність розв'язання множини Z_{ik} визначається за допомогою вектора-функції:

$$\begin{aligned} E &= E(R_{ik}^i, \bar{R}_{ik}^i, K_{ik}^i, \bar{K}_{ik}^i) \\ &\quad i = 1, 2, \dots, I \\ &\quad k = 1, 2, \dots, K \end{aligned} \quad (2)$$

$R_{ik}^i, \bar{R}_{ik}^i$ - відповідно фактичні та нормативні значення фінансових, матеріальних, трудових та інших ресурсів i -го найменування, витрачених на розв'язання задач;

$K_{ik}^i, \bar{K}_{ik}^i$ - відповідно фактичні та нормативні рівні якості та ефективності інвестиційних проектів.

Системною метою якісного та ефективного інвестування M_c виступає чистий прибуток, який можна отримати додатково за рахунок інвестицій.

Системна мета M_c , як і множина задач також може бути розділена шляхом декомпозиції на локальні цілі M_{ik} , які враховують окремі аспекти діяльності підприємства.

Отже, задача дослідження може бути описана за допомогою формули системного аналізу:

$$M_c \rightarrow M_{ik} \{ \tilde{M}_{ik} : \tilde{M}_{ik} \in M_{ik}; i=1,2,\dots,I, k=1,2,\dots,K \} \quad (3)$$

$$M_{ik} \rightarrow Z_{ik} \{ \tilde{Z}_{ik} : \tilde{Z}_{ik} \in Z_{ik}; i=1,2,\dots,I, k=1,2,\dots,K \} \quad (4)$$

$$Z_{ik} \rightarrow R_{ik} \{ \tilde{R}_{ik} : \tilde{R}_{ik} \in R_{ik}; i=1,2,\dots,I, k=1,2,\dots,K \} \quad (5)$$

$$R_{ik} \rightarrow K_{ik} \{ \tilde{K}_{ik} : \tilde{K}_{ik} \in K_{ik}; i=1,2,\dots,I, k=1,2,\dots,K \} \quad (6)$$

M_c, M_{ik} - відповідно системна і локальна мета забезпечення результативності інвестування;

Z_{ik} - множина задач забезпечення необхідного рівня результативності інвестування;

R_{ik} - нормативні значення фінансових, матеріальних, трудових та інших ресурсів, що витрачені на розв'язання задач;

K_{ik} - рівні результативності інвестиційної діяльності;

E_{ik} - вектор-функція, за допомогою якої визначається ефективність розв'язання множини задач Z_{ik} ;

i - види ресурсів, що використовуються для розв'язання задач;

K - етапи інвестиційного циклу.

Основні задачі, що формують рівень результативності інвестиційної діяльності, можна класифікувати таким чином:

1. Науково-методичні задачі.

2. Задачі, що пов'язані з проведенням передінвестиційного дослідження об'єкта інвестування, визначенням його сучасного стану, перспектив розвитку та можливостей інвестування.

3. Задачі, що пов'язані з впровадженням заходів вдосконалення функціонування об'єкта інвестування.

До складу науково-методичних задач належать:

- визначення критеріїв оцінки ефективності інвестування;
- розробка інтегрального критерію оцінки ефективності інвестування;
- моделювання виробничих процесів підприємства та прогнозування шляхів його подальшого розвитку;

- оцінка імовірності досягнення прогностичних значень показників господарської діяльності підприємства [2].

При формуванні організаційно-економічних проблем інвестування процесів перевезення в міжнародному сполученні основна увага приділяється досягненню поставленої мети, тобто досягнення максимального прибутку від діяльності підприємства при існуючій виробничо-технічній базі, а також можливе її розширення за рахунок різних джерел фінансування.

Виділимо основні види проблем забезпечення результативності на певні види: інформаційні, математичні, методичні, технічні та кадрові [3]. На рис. 1. представлена схема забезпечення їх взаємодії.

Інформаційні проблеми мають важливе значення для прийняття виваженого та вірного управлінського рішення.

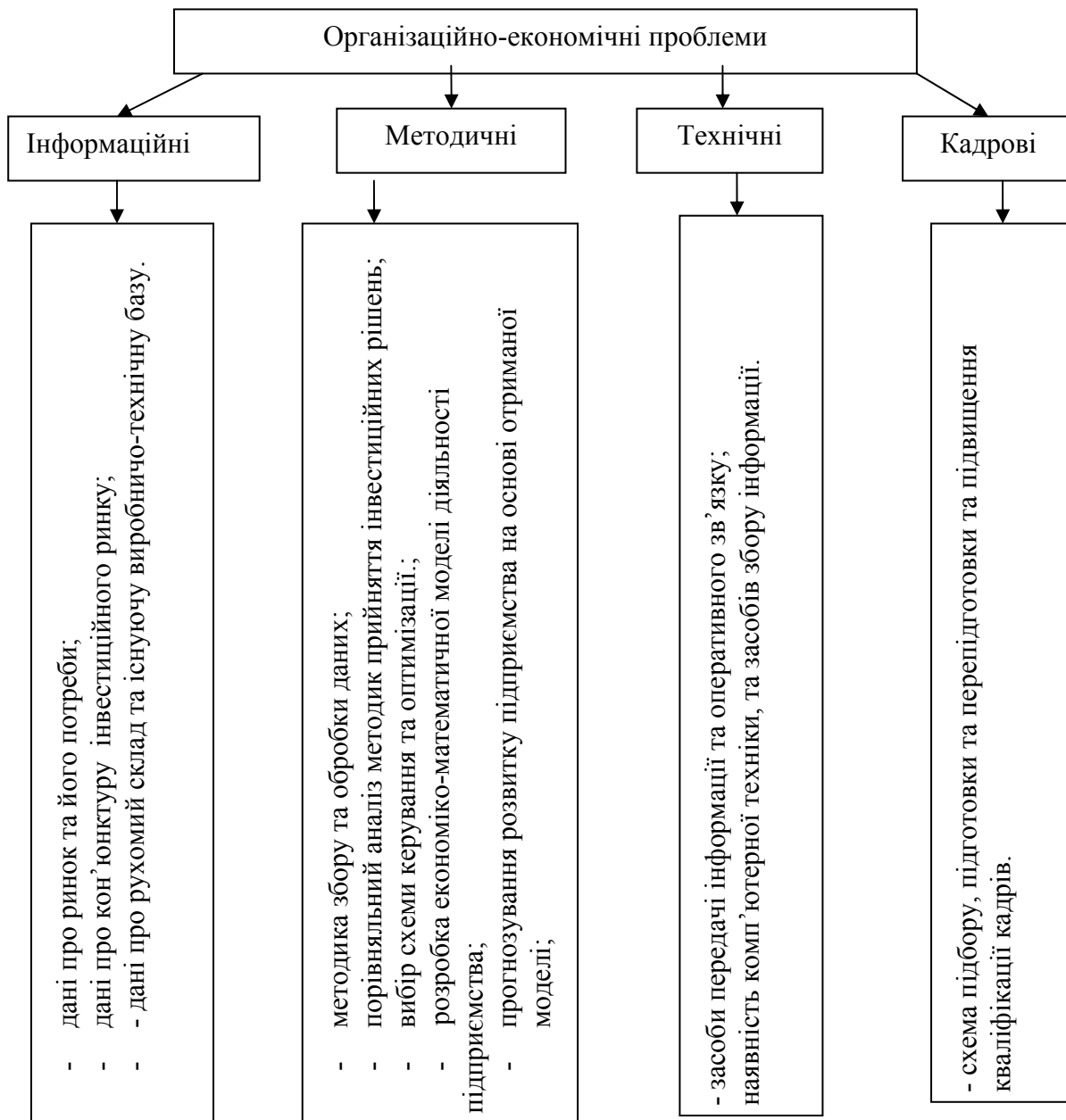


Рис. 1. Основні проблеми забезпечення ефективного інвестування процесів міжнародних перевезень.

Інформація про наявність трудових, матеріальних та фінансових ресурсів дуже важлива для успішного управління підприємством. Вона дає можливість оцінити відповідність наявних ресурсів поставленій меті. Кількість запасів повинна буде такою, яка забезпечить виконання поставлених цілей даного етапі управління. Нестача ресурсів може привести до невиконання запланованих обсягів роботи, а надлишок ресурсів приведе до вилучення вільних коштів, що у свою чергу може поставити під загрозу виконання перспективних планів. Як результат, при здійсненні інвестування на

автотранспортному підприємстві потрібно враховувати вплив різних зовнішньо- та внутрішньо-ринкових факторів.

Інформація про потреби ринку, наявність конкурентів на місце даного підприємства на ринку транспортних послуг має також важливе значення.

Будь-яке підприємство, яке виробляє товари або надає послуги ставить собі за мету досягнення максимального прибутку.

Щодо інвестування транспортного підприємства, не можливо прийняти правильне рішення без використання інформації про стан та ціну послуг, що надаються та без використання даних про потреби ринку. достовірна інформація про місце розташування даного підприємства на ринку послуг та наявність конкурентів дасть можливість робити правильні прогнози діяльності, та уникати деяких ризиків, що негативно впливають на функціонування підприємства[4].

Інформація про кон'юнктуру інвестиційного ринку дає можливість реально оцінити та визначити фактори, які характеризують поточний стан попиту, пропозиції, ціни та рівень конкуренції по інвестиційних товарах, у нашому випадку розглядаються транспортні послуги.

Дані про рухомий склад та виробничо-технічну базу дозволяють вирішити питання здійснення перевезення сьогодення, та в перспективі. Дана інформація дає можливість раціонально розподілити рухомий склад для забезпечення виконання замовлень клієнтів, а інформація про можливості виробничо-технічної бази, виходячи з поточного стану, дає змогу на проведення ремонтних робіт, що в свою чергу зменшить простій рухомого складу[5].

На організаційно-методичному рівні вирішуються задачі формування та оптимізації маршрутів перевезення, формування відповідної структури та необхідного резерву рухомого складу.

За допомогою розроблених методик на базі приведеної інформації можуть прийматися економічно обґрунтовані рішення щодо прийняття тих чи інших інвестиційних проектів з урахування критеріїв оцінки ефективності інвестиційної діяльності.

З точки зору часу та прогресивного розвитку галузі важливим є технічне забезпечення. Важливо не лише володіти інформацією, але і обробити та передати її для прийняття зваженого рішення. Розвиток комп'ютерних технологій в наш час дозволяє з кожним роком вирішувати складні задачі з меншими затратами часу. Використання такого підходу дозволяє зменшити кількість помилок при обробці статистичної інформації, що необхідно для прийняття інвестиційних рішень. Що стосується здійснення міжнародних перевезень, то широкого розвитку набуває розвиток та використання супутникових технологій для передачі та отримання необхідної інформації.

Кадрова політика – важливий елемент діяльності підприємства. Основною метою кадрової політики є виважений підбір службовців, які зацікавлені в досягненні успіху. Підбір персоналу здійснюється на основі визначених критеріїв. Критеріями відбору можуть бути освіта, кваліфікація, вік, інтелектуальний та фаховий рівень кандидата на посаду тощо.

Важливою частиною кадрової політики є питання соціального захисту робітників підприємства, їхнє медичне обслуговування, організація дозвілля та відпочинку.

Проведений аналіз дає можливість оцінити тенденції розвитку підприємства, визначити найбільш важливі сфери його діяльності, оцінити чинники, які мають суттєвий вплив на розвиток підприємства.

Управління підприємством та прийняття інвестиційних рішень щодо даного підприємства повинно використовувати лише комплексне поєднання всіх організаційно-економічних проблем діяльності. Це дасть можливість приймати максимально виражені рішення та зменшити певні ризики.

Прогноз для транспортно-експедиційного підприємства ТОВ “Спеціалізоване АТП 1401” був розрахований на 39 автомобілів при наявних у підприємства 30 автомобілів.

9 авто. = 40 % на інвестування від прибутку підприємства. Але по моделі оптимізації наше $X=7$ авто. ($30+7=37$) враховуючи маркетингові підходи тобто зовнішньоекономічні та внутрішньо-ринкові фактори, що впливають на розвиток підприємства, враховуючи попит та пропозицію.

37 авто. = 35560024 значення прибутку за прогнозом по регресії

30 авто = 28832452 прибуток

39 авто – 100%

$X - (1-0,9466) -6\%$

Коефіцієнт (b)	Вільний член (m)	Коефіцієнт кореляції (R^2)
6,433331872	-7,388889068	0,9466

$X=2,34==2$

$39-2=37$ авто.

Враховуючи всі маркетингові дослідження, оцінку макрологічної та мікрологічної систем, планування, прогнозування, характеризуючи попит та пропозицією на сучасному етапі розвитку економіки і транспортної галузі зокрема, можемо зробити висновок, що для транспортно-експедиційного підприємства ТОВ “Спеціалізоване АТП 1401” для збільшення фінансових показників доречно розширити існуючий парк транспортних засобів на 7 автомобілів за рахунок реалізації оптимальної стратегії інвестування. Якщо розширення відбудеться на меншу кількість автомобілів, то в процесі діяльності можливе недоотримання певного прибутку. Якщо розширення відбудеться на більшу кількість автомобілів, то порівнюючи попит і пропозицію, певна кількість автомобілів буде простоювати, вимагаючи обслуговування, а також якщо це лізингові автомобілі - потрібно виплачувати відсотки за користування.

Література

1. Програма соціально-економічного розвитку Миколаївської області на 2000 - 2010 роки «Миколаївщина - 2010» Затверджена рішенням Миколаївської обласної Ради від 23.12 99 № 1
2. Левковець П.Р., Карандакова І.Г. Моделі вдосконалення процесів інвестування постачальних компаній електроенергетичного сектору. – К.: УТУ, 1999. – 147 с
3. Левковець П.Р., Чеп'юк Л.М. Основні напрямки вдосконалення інвестиційної політики перевезення вантажів// Вісник. – К.: УТУ, ТАУ, 2000. – Вип. 4. – С. 244 – 250
4. Чеп'юк Л.М. Формування раціональної політики інвестування процесів перевезення// Системні методи керування, технологія та організація виробництва, ремонту і експлуатації автомобілів: Зб. наук. пр. – К.: УТУ, ТАУ, 2002. – Вип. 14. – С. 106 - 109.
5. Канарчук В.Є., Лудченко О.А., Барілович Л.П., Бойко Г.Ф., Козак Л.С., Примак Т.О. Організація виробничих процесів на транспорті в ринкових умовах. – К.: Логос, 1996. – 348 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н.,проф. В'юном В.Г. 04.06.07

Надійшла до редакції
07.06.07



УДК 711.8:336.531.2

Алексєєнко Д.Д.

РЕФОРМУВАННЯ КОМУНАЛЬНОГО СЕКТОРУ ШЛЯХОМ ЗАЛУЧЕННЯ КАПІТАЛУ ПРИВАТНИХ ІНВЕСТИРІВ

Розглянуто проблеми та стан комунального сектору України. Обґрунтовано необхідність залучення інвестицій; розглянуто механізми залучення інвестицій та участі інвестиційного капіталу.

The problems and state of the communal sector of Ukraine are studied. The necessity to attract investment is justified. The ways of investment attraction and investors participation are considered.

В умовах трансформації економіки України активно відбуваються процеси реструктуризації і роздержавлення підприємств у галузях електроенергетики, зв'язку та житлово-комунального господарства. Невід'ємною складовою реформування житлово-комунального сектору є активне делегування органам місцевої влади функцій управління та регулювання.

Питанням функціонування суспільного сектору економіки приділялась увага таких відомих зарубіжних та вітчизняних економістів як Аتكінсон Е.Б., Стігліц Дж.Е., Ерроу К. Дж., Осадча І.М., Демидова Л.С., Серегіна С.Ф.

Однак, слід зазначити, що досить багато питань щодо досягнення збалансованого задоволення інтересів як споживачів послуг, що надаються підприємствами комунального сектору, так і самих підприємств залишаються недостатньо вирішеними і набувають особливої актуальності в умовах суспільних трансформацій.

Метою даної статті є дослідження можливості залучення приватного сектору, що має сприяти підвищенню ефективності галузі та надходженню інвестиційних ресурсів, а також визначення проблем, що унеможливають присутність приватного сектору у галузі, причини виникнення цих проблем та механізми уникнення деяких проблемних ситуацій.

Взагалі, світовий досвід реформування інфраструктурних галузей базується на наступних блоках заходів: 1) реструктуризація підприємств; 2) корпоратизація; 3) запровадження державного регулювання; 4) залучення приватного сектору [1]. Згідно світової практики, участь приватного сектору в управлінні підприємствами водопровідно-каналізаційної інфраструктури становить: у Німеччині – 4%, Франції – 80%, Великобританії – 88% (у Англії – 100%), у США – 15% [2].

За станом на теперішній час, перший етап реформування в Україні фактично завершено. Більшість державних підприємств теплоенергетики та водопровідно-каналізаційного господарства передано до комунальної власності, функції фінансування, управління та ціноутворення в галузі виконуються місцевими органами влади. Втілення інших етапів реформи сповільнилося: провадження ринкових відносин і реформування державної регуляторної політики загальмувалося.

За відсутності цілісної регуляторної політики відкладається масштабне залучення приватного сектору до управління та володіння майном, а регіональні ініціативи гальмуються. Як наслідок, відбувається погіршення фінансового стану підприємств та якості наданих послуг.

Законом “Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004–2010 роки” передбачено залучення приватного сектору, зокрема на умовах оренди та концесії [3].

Очікуване надходження приватних інвестицій і впровадження ефективнішого управління підприємствами має сприяти досягненню визначених програмою цілей реформування галузі.

Проте, як свідчить світовий досвід, саме через нехтування впровадженням ефективної і прозорої регуляторної системи основної мети приватизації інфраструктурних об’єктів не досягнуто. Через відсутність нормативно-правової бази, недостатній професіоналізм, упередженість або непрозорість регуляторних процесів не створено умов, за яких приватні підприємства були б зацікавлені розширювати доступність та якість послуг, збільшувати ефективність діяльності або здійснювати капітальні інвестиції в модернізацію основних фондів підприємств комунального сектору. У деяких випадках уряд був змушений націоналізувати приватизовані підприємства або розірвати контракти про надання підприємств у концесію.

Позитивний ефект від залучення приватного капіталу може бути досягнений тільки за наявності чітких та прозорих «правил гри». Регуляторна система повинна визначати правила гри на ринку, що зменшують ризики входження на ринок для приватного інвестора та, відповідно, вартість капіталу. Затверджені та контрольовані регуляторним органом правила та процедури провадження діяльності повинні запобігати проявам корупції і політично мотивованим втручанням влади в діяльність підприємств. Зі збільшенням ролі приватного сектору у володінні або управлінні підприємствами, що надають життєво важливі послуги, державне регулювання повинне забезпечувати захист інтересів населення.

Головні регуляторні функції – регулювання ціни, якості послуг і захист інтересів споживачів. Як було зазначене вище, більшість функцій регулювання покладено на органи місцевого самоврядування, що неминухо стає причиною виникнення ситуації конфлікту інтересів, коли один регуляторний орган захищає інтереси як виробника, так і споживача послуг одночасно.

На жаль, на теперішній час сама галузь знаходиться у важкому стані.

Європейський Банк Реконструкції та Розвитку (ЄБРР) кожен рік проводить оцінку транзитивних процесів у країнах СНД. Одним з показників, що характеризують процеси переходу до ринкової економіки, є реформування інфраструктури країни, що, згідно методики ЄБРР базується на динаміці розвитку п’яти галузей: електроенергетики, залізничного транспорту, мережі автомобільних шляхів, телекомунікацій та водопровідно-комунального господарства. Кожна галузь оцінюється окремо, з використанням показників, що демонструють ступінь упровадження госпрозрахунків, масштаби тарифної реформи, якість нормативно-правової бази та роль приватного сектору. Згідно доповіді ЄБРР про транзитивний процес у країнах СНД та показники цього процесу за 2006 рік, величина загального показника інфраструктурних реформ в Україні становить 2 (максимальне значення - 5), причому аналогічний показник для галузі водопровідно-каналізаційного господарства становить 1,7 для 2006 року, і залишається незмінним вже протягом 8 років. Наведемо деякі характеристики коефіцієнта інфраструктурних реформ: помірна децентралізація, зроблені перші кроки на шляху упровадження госпрозрахунків;

відповідні послуги надаються підприємствами муніципальної власності, наявні нормативні документи щодо формування тарифів та якості послуг, що надаються, але згадані документи знаходяться у розпорядженні державних установ; почався рух в сторону відмови від перехресного субсидіювання; участь приватного сектору лімітована наданням непрофільних послуг [4].

Основні фонди галузі водо-, теплопостачання і водовідведення потребують реконструкції та відновлення, що можливо шляхом перегляду поточної інвестиційної політики. А саме, більшість водопровідних очисних споруд збудовано понад 20–60 років за застарілими будівельними нормами. Технологічна схема водоочищення на діючих очисних спорудах водопостачання, що забирають воду з відкритих водойм не в змозі забезпечити необхідну якість води.

Надмірна централізація теплопостачання та експлуатація низькоефективного й фізично зношеного обладнання котелень, теплових пунктів і мереж призводять до чималих втрат виробленої теплової енергії, зниження надійності теплопостачання. Внаслідок частих аварій і великих обсягів ремонтних робіт підприємства теплопостачання зазнають суттєвих збитків.

Капітальний ремонт, реконструкція та розвиток, відновлення та модернізація зношеного обладнання, трубопроводів, впровадження нових технологій, наприклад очищення та знезараження питної води, що є вкрай необхідним, враховуючи поточний рівень її якості, не можуть бути забезпечені шляхом застосування існуючої нормативно-правової бази щодо порядку відшкодування витрат підприємств водопровідно-каналізаційного господарства та теплопостачання. Згідно з оцінками, на реконструкцію аварійних об'єктів у цілому до 2010 року необхідно 50 млрд. грн [1].

Існують наступні джерела здійснення капітальних інвестицій в галузі водо-, теплопостачання і водовідведення, а саме: кошти місцевих бюджетів, власні кошти підприємств, залучені інвестиції. Інвестиції в основний капітал за рахунок кожного із зазначених джерел стримуються невизначеністю законодавчої бази та недосконалістю тарифного регулювання. Далі послідовно розглянемо кожне джерело капітальних інвестицій.

Традиційними джерелами фінансування капітальних інвестицій у галузь є кошти місцевих бюджетів і власні кошти підприємств [5]. Однак, сьогодні підприємства галузі неспроможні за власні кошти профінансувати програму комплексного технічного переобладнання, фінансуються тільки поточні ремонти. Місцеві бюджети не володіють достатніми ресурсами для забезпечення потреб галузі в інвестиціях.

Для того, щоб інвестувати кошти з бюджетів міст у житлово-комунальне господарство необхідно приймати відповідні рішення міських рад. Аналіз у розрізі окремих міст свідчить, що обсяги цих інвестицій вкрай низькі. Головні причини цього:

- обмеженість власних ресурсів місцевого самоврядування;
- нерозвинена практика місцевих запозичень;
- відсутність економічних стимулів.

Основну частку інвестицій в основні фонди в галузі здійснюють саме за рахунок коштів підприємств житлово-комунального комплексу, незважаючи на обмеженість вищезазначених ресурсів. Більшість підприємств житлово-комунального комплексу України є низькорентабельними, або збитковими, відповідно причини нестачі ресурсів для капітальних інвестицій наступні:

- низька ефективність використання наявних ресурсів;
- великі обсяги неплатежів за спожиті послуги;

- рівень тарифів на комунальні послуги не враховує всіх економічно обґрунтованих витрат;

- місцеві бюджети не розраховуються за пільги, надані малозабезпеченим громадянам.

Сторонні інвестори галузь вважають інвестиційно непривабливою через низку ризиків для потенційних інвесторів: поточна тарифна політика місцевих органів влади орієнтована лише на соціальний захист населення. Більшість тарифів для населення не тільки не враховують прибуток (інвестиційну складову), а навіть не забезпечують покриття собівартості виробництва та надання комунальних послуг. Тому планування рівня прибутковості галузі, що потребує великих фіксованих інвестицій, ускладнено.

Аналіз ситуації в галузі також свідчить, що податкове навантаження не є тим чинником, що стримує приватний сектор. Фінансова нестабільність та регуляторні ризики є ключовими факторами для фінансових та кредитних установ, що оцінюють галузь як економічно непривабливу. Відсутність гарантій повернення інвестицій обмежує використання альтернативних механізмів фінансування довгострокових проєктів за рахунок випуску облігацій, фінансового лізингу та енергоефективного підряду із залученням виробників обладнання та енергосервісних компаній, а також інвестиційних коштів приватного сектору.

Залучення приватного сектору, як варіант поліпшення ситуації, має широкий потенціал [6]. Розглядаючи вищезазначену альтернативу, потрібно враховувати наступні чинники:

- ринки з водо-, теплопостачання і водовідведення перебувають у стані природної монополії, тож неспроможні забезпечити належні результати для споживачів без втручання держави;

- оскільки послуги водо-, теплопостачання і водовідведення належать до сфер відповідальності місцевих органів влади, залучення приватного інвестора часто потребує попереднього вирішення проблем, пов'язаних з юрисдикцією;

- великі обсяги інфраструктури галузі розміщуються під землею, що ускладнює отримання точної інформації про її стан. Це підвищує вартість підготовки об'єктів до приватизації та збільшує вірогідність конфліктів після передачі об'єктів в управління або володіння приватному сектору;

- з огляду на важливість якості питної води для здоров'я громадян урядовий контроль у цій сфері повинен залишатись і після приватизації у будь-яких її формах.

Теоритично, існують наступні форми участі приватного сектору у підприємствах галузі:

1. Підряд – це, зазвичай, короткострокова угода, де підрядник прямо не відповідає за надання послуг, проте зобов'язаний виконувати накладені на нього вузько визначені завдання.

2. Контракт на управління підприємством – за змістом завдань подібний до підряду, але оплата послуг підрядника залежить від показників його роботи. (Вищеописана практика була застосована в Аммані, Тринідад і Тобаго).

3. Оренда - партнер з приватного сектору бере на себе ризики, пов'язані з наданням послуг, включаючи відповідальність за управління інфраструктурою та її утримання, однак не відповідає за фінансування інвестицій. (Одним з найілюстративніших прикладів реалізації подібних контрактів є проєкт, що триває з 1992 року у місті Гданськ, Польща. Запланований термін реалізації проєкту – 30 років. В рамках цього проєкту був заключний контракт між місцевим муніципалітетом та спільним підприємством Saur Neptun Gdansk (SNG), що знаходиться у власності французької компанії Saur International (51 відсоток)

та міста Гданськ (49 відсотків) Результатом реалізації проекту на теперішній час є диверсифікація послуг компанії, збільшення географічної території охопту користувачів та підвищення тарифів.

4. Концесія – це угода, згідно з якою партнер бере на себе відповідальність за будівництво та капіталовкладення. Після завершення концесії активи повертаються у власність держави. Можливі дві форми концесії: BOT (будівництво – управління – передача державі) та ROT (реконструкція – управління – передача державі). Прикладом подібного контракту є проект, що реалізується з 2000 року у м. Софія, Болгарія. Планований термін реалізації проекту – 35 років.

5. BOO (будівництво – володіння – управління). За цією схемою не відбувається передачі активів державі. Приватна компанія відповідає за інвестиції, необхідні для того, аби досягти певних цілей, передбачених у виданій державою ліцензії. Вищеописана практика була застосована при у Лондоні (Великобританія), Сантьяго (Бразилія) [7, 8, 9].

Ступінь залучення приватного сектору визначає форму його участі. Вибір оптимальних форм залучення приватного сектору залежить від низки чинників, а саме:

- технічного стану інфраструктури та стандартів послуг, надійності інформації щодо цих питань. Відсутність або неточна інформація щодо стану мереж, людських ресурсів і фінансових показників ускладнює укладання довгострокових контрактів.
- законодавчої бази. Це стосується і загальних законів, що впливають на приватну ініціативу, і галузевого законодавства та спеціальних норм, що визначають ціноутворення в галузі та регулюють стандарти якості. Важливим є також можливість швидкого внесення необхідних змін до законодавства.
- підтримки або спротиву певних груп інтересів. Успіх впровадження тієї чи іншої форми залучення приватного сектору залежить від визначення на початкових етапах потенційних джерел незадоволення різних зацікавлених сторін і пошуку компромісу.
- фінансової життєздатності планованих заходів. У зв'язку з цим, найважливішим є питання можливості відшкодування витрат за рахунок тарифів [10].

Отже, на теперішній час залучення приватного сектору є одним з механізмів підвищення ефективності галузі водо-, теплопостачання та водовідведення. У країні існують умови для запровадження лише простих форм залучення приватного сектору, таких як підряд і контракт на управління, ці форми не дають змоги вирішити проблему капітальних інвестицій. Крім того, підвищення зацікавленості приватних інвесторів у галузі неможливе без забезпечення прибутковості залучених інвестицій, що також передбачатиме врахування інвестиційної складової під час встановлення тарифів; визначення та чіткого дотримання органами влади обраної політики соціального захисту – інвестори повинні бути впевнені, що формування тарифів не зазнаватиме впливів соціально-політичної кон'юнктури. Потенціальні вигоди споживачам та державному сектору могло б дати впровадження складніших варіантів участі приватного сектору.

Література

1. Регуляторна реформа у житлово-комунальному господарстві України. - Аналітична доповідь до проекту "Програма розробки політики/ Регуляторна реформа у житлово-комунальному секторі України". - Open Society Institute Local Government and Public Service Reform Initiative. - Міжнародний центр перспективних досліджень, 2005. – С. 5-33.
2. Public-Private Partnerships in the Urban Water Sector. – OECD, April 2003. – www.oecd.org/publications/Pol_brief.
3. Закон України «Про Загальнодержавну програму реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2004-2010 роки». – Відомості Верховної Ради (ВВР), 2004, N 46, ст.512.
4. Доклад о процессе перехода за 2006 год. Процесс перехода и показатели стран СНГ. – ЕБРР, 2006. – С. 102-108.

5. Гірняк В. // Джерела конституційно-правового регулювання комунальної власності в Україні. – www.lawyer.org.ua.
6. Penelope J. Brook Cowen. The Private Sector in Water and Sanitation – How to Get Started?// The Private Sector in Infrastructure, World Bank Group, 1997. – <http://rru.worldbank.org/documents/publicpolicyjournal/126brook.pdf>.
7. Michael Noel, W. Jan Brzeski. Mobilizing Private Finance for local Infrastructure in Europe and Central Asia. An Alternative Public Private Partnership Framework. – The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2006. – С.1-11.
8. Private sector participation in municipal water services in Central and Eastern Europe and Central Asia, Conference proceedings, 10-11 April 2002, Available at www.oecd.org/env/eap.
9. Approaches to Private Participation in Water Services. – The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank, 2006. – С. 15-20.
10. Indicators 2nd edition Water and Wastewater Utilities. – TWUWS, May 1996. – С. 22-34.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Петруню Ю.Є. 24.06.07

Надійшла до редакції
17.06.07

УДК 338.24.021.8

Дедіков О. І.

ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ І ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

Розглянуто проблеми, пов'язані із інноваційною діяльністю в Україні, показаний вплив останньої на економічний розвиток країни, визначені фактори, які гальмують розвиток і поглиблення інноваційної складової економічного процесу.

The problems concerning innovation activity in Ukraine were considered, its influence on state economical development was revealed, and the factors breaking development and increase of innovation component process were defined.

Впровадження інновацій в господарство будь-якої країни – нині магістральний напрямок розвитку будь-якої економіки світу. Саме під впливом даного фактору генеруються кардинальні зміни у народному господарстві Китаю та Індії, а в недалекому минулому – Японії і Німеччини. Розвинений ринок інноваційних послуг і товарів є необхідним елементом сучасної ефективно функціонуючої національної економіки. Практичний досвід реалізації інноваційних проектів в господарстві України дозволив виявити труднощі, з якими стикаються менеджери на шляху до перетворення проектів у реальні справи.

Світ сучасних економік швидко розвивається і змінюється, крокуючи вперед, випереджаючи наші уявлення про можливі зміни. Зростає конкуренція на світових ринках. Українські реалії ж, подекуди, демонструють статику, що була притаманна ще радянським часам. У нас 90 % виробленої продукції не має сучасного науково-технічного забезпечення. Не впроваджуються сучасні технології.

Нині основні виробничі фонди щороку втрачають до 10 % свого техніко-технологічного рівня. І за такого підходу до організації економіки в країні, Україна не те що консервує наявний технологічний потенціал, а вона навіть його втрачає, деградує.

Значність і актуальність цієї проблемі додає також те, що за виробництвом валового внутрішнього продукту на душу населення Україна знаходиться у світі на 119 місці. В той же час за обсягом спожитого природного газу вона на шостому місці – після Канади і Японії.

В Україні економіці необхідно надати стабільність щодо неупередженості реформ. При цьому економічна система країни вкрай потребує затвердження принципів ліберальної економіки, спрямованої, у першу чергу, на підвищення конкурентоспроможності українських підприємств. Необхідні інвестиції в основне виробництво, виробничу і соціальну інфраструктури, реалізація програм енергозбереження, необхідно надати пріоритетність розвитку високотехнологічних галузей, секторів і виробництв, як прискорювачів економічної динаміки.

Дослідженню особливостей інноваційної діяльності та проблемам її розвитку присвячено багато робіт як зарубіжних, так і вітчизняних авторів. Серед яких необхідно виділити Ворону В.М., Врублевського В.К., Ксьонзенко В.П., Кураса І.Ф., Мариніча І.В., Негоду О.О., Панчука В.Г. та ін. В їх роботах всебічно аналізується дана проблема. Однак дещо недостатньо розглянуто вплив економічного середовища на якість економічного зростання і рушійних сил інноваційної активності.

Метою статті є вдосконалення організаційних умов здійснення інноваційної діяльності на українських підприємствах шляхом створення відповідної інфраструктури. Відповідно до поставленої мети вирішено наступні завдання: дана оцінка стану інноваційних процесів в господарстві України; обґрунтовані деякі критерії для визначення достатності

інфраструктурного середовища; дана оцінка суб'єктам інноваційного процесу; наведено дані про стан інноваційної діяльності у світі.

Сучасний рівень економічних досягнень в Україні наполегливо вимагає подальших зусиль щодо зміцнення потенціалу економічного зростання, яке має місце в країні протягом останніх років. Але, попри могутні чинники, які генерували даний процес і продовжують його дію, як на нашу думку, дію даного механізму гальмують ряд протиріч, якнайшвидше подолання яких вкрай необхідне саме тепер, так як це, з одного боку, подовжить поступ позитивних перетворень, а, з іншого - зробить його більш виваженим, гармонійним, та міцнішим. Це тим більш актуально, що економічний процес, взагалі, здійснюється заради добробуту населення, його буття, матеріального та духовного. Це - аксіома сучасної економічної науки, відхід від якої в будь-який бік призводить до викривлень та катаклізмів, що стосуються життя багатьох мільйонів людей, як про це свідчить історія колишнього Радянського Союзу та України у його складі. І саме внаслідок нехтування інтересами людей відбувся економічний та політичний крах радянської системи.

Саме тому питання стійкості і якості економічного росту в Україні нині виходять на перший план. Аналіз досвіду років реформування, який нагромаджено в країні вимагає порівняння темпів і якості реформ з реформами у країнах із схожими вихідними умовами, при цьому мірилом усіх оцінок повинні бути інтереси людини, її розвиток, розширення її потенційних можливостей, рівень життя людей.

Ключовими в цьому ряду виступають питання, основний зміст яких зводиться до наступного: чи є економічне зростання наслідком саме реформ і, таким чином, чи є воно стійким, та, чи йде воно на користь всьому українському суспільству, чи сприяє заможності лише певного кола людей? За рахунок використання яких факторів досягнуто дане зростання? Відповіді на ці питання не є простими та однозначними. Спробуємо довести це.

Частка експорту у ВВП України зросла з 41,2 % у 1997 році до 59,4% у 2003 році. У 2003 році обсяг експортних операцій зріс на 24,2 % і досяг 27,3 млрд. доларів. Як видно з наведених цифр темпи зростання експорту у 2003 році значно перевищували темпи зростання ВВП. Разом з експортом зростало і позитивне сальдо платіжного балансу у ВВП. Якщо у 1996 році воно складало 0,8 %, у 2002 році – 9,1%, у 2003 році – 5,9 %.

Як зазначається у Меморандумі про економічний розвиток України „Формування основ для стабільного зростання”, який підготували експерти Всесвітнього банку, починаючи з 2000 року в українській економіці спостерігається стрімке економічне зростання та макроекономічна стабільність. На кінець 2003 року офіційно зареєстрований ВВП був на 30 % вищий, ніж у 1997 році. За цей період обсяг промислового виробництва зріс приблизно на 56 %, а інвестиції у основний капітал – удвічі.

Каталізаторами стрімкого зростання були зовнішні фактори, зокрема, зниження вартості гривні після фінансової кризи 1998 року і підвищення цін на основні товари українського експорту на світових ринках. Однак, крім цього, певну роль відіграли і зміни в економічній політиці, які сприяли зменшенню тенізації економічної діяльності і підвищенню економічної ефективності господарства країни.

Для подальшого збереження темпів зростання необхідно перейти від „інсайдерської” економіки, яка формується великими фінансово-промисловими групами (ФПГ) до відкритої економіки, яка відзначається правовою домінантою, законністю і прозорістю.

Всесвітній банк зазначає, що економічне зростання в Україні нині багато в чому зосереджено у великих ФПГ, які „мають можливість оминати публічні інститути завдяки зв'язкам власності, особливим відносинам з органами державної влади і прямому тиску на суди й інші регуляторні інституції”.

Далі у Меморандумі відмічалось, що „існує загроза, що така модель „економіки інсайдерів” стане однією з основних перепон на шляху подальшого розвитку України. Ця модель за своєю природою несумісна з чесною конкуренцією, заохочує непрозорість і корупцію, відштовхує іноземні інвестиції, стримує адаптацію економіки до мінливих ринкових умов, ускладнює процеси, пов’язані із доступом на закордонні ринки і інтеграцією у світову економіку”.

Економіка інсайдерів послаблює зв’язок між економічним зростанням і підвищенням заможності основної маси народу України. „Концентрація багатства в руках невеликої кількості привілейованих груп у майбутньому може привести до більш серйозних проблем, пов’язаних з поляризацією розподілу доходів”.

Особливо значну роль великі ФПГ відіграють у таких експортно-орієнтованих галузях, як металургія, енергетика, машинобудування та хімічна промисловість. Вони досить швидко розповсюджують свій вплив на харчову промисловість та сільське господарство. Крім того, крупні газові і транспортні системи були трансформовані у державні ФПГ. При цьому, у порівнянні з російськими ФПГ українські, як правило, мають більш просту структуру власності з великою концентрацією акцій в руках нечисленної групи громадян. За оцінками Всесвітнього банку, на декілька основних українських ФПГ припадає близько 80 % експорту сотні крупних українських компаній – експортерів.

Головна небезпека від такого стану справ полягає у різноманітних аспектах подібної „економіки інсайдерів”, які забезпечують її самозбереження, якщо не будуть прийняті адекватні заходи у економічній політиці уряду. Так як така „криміналізована економіка може стати порочним колом, оскільки групи, які мають найбільший вплив на уряд і суди, акумулювали значну владу і багатство, крім того, вони у змозі блокувати інновації та інвестиції у розвиток формальних інститутів, які, вочевидь, будуть підтримувати їх владу. А подібні кроки вкрай необхідні для забезпечення подальшого зростання, збереження низьких витрат виробництва для забезпечення конкурентноздатності держави, забезпечення підвищення рівня життя українців до європейського рівня та захисту України від системних ризиків у фінансовому і промисловому секторах народного господарства.”

Економічні показники розвитку України демонструють досить динамічне зростання. Рівень ВВП, у порівнянні з минулим роком, зріс у 2007 році на 7 %, стрімко збільшується рівень промислового виробництва та доходних статей державного бюджету.

Але вражаючі цифри темпів зростання ВВП лише засвідчують поступовий вихід України з глибокої кризи, в якій вона перебувала у 1990- 1999 рр.

Таким чином, необхідно ясно бачити, що зростання в Україні відбувається на застарілій структурній базі господарства, яке визначається сировинними галузями і виробництвами в якості провідних і тим самим консервує можливі майбутні економічні негаразди. Щоб позбутися цього, Україна повинна перейти з положення сировинного донора розвинутих країн світу до групи економічно розвинутих країн. Здійснити це можна спираючись на комплекс заходів по переводу економіки країни на інноваційний шлях розвитку, що, до речі, не тільки кардинально змінить перспективи економіки, але й створить умови для розвитку сучасного громадянського суспільства в Україні.

Головна причина подібного стану справ полягає у тому, що Україна розвивається екстенсивно, ґрунтуючись на господарчому та науково-технологічному потенціалі колишньої Радянської України, до того ж, використовуючи одну з самих низькооплачуваних робочих сил у світі. За роки незалежності в країні не відбулося оновлення продукції та технології, не покращилася виробнича інфраструктура, погіршився стан соціальної інфраструктури. Давно морально застаріле обладнання

основних фондів виробничої і соціальної сфери нині застаріло і матеріально, і морально, причому до критичної межі: підтвердження тому – часті техногенні аварії у різних галузях господарства, на різних підприємствах. Головний експортний товар – сталь – виготовляється у доменних і мартенівських печах, які давно відмітили піввіковий ювілей, або, навіть, і віковий. Не приносить прибутку і найкраща у Європі земля – чи не найголовніше багатство України, оскільки через застарілі технології на ній вирощують в декілька разів нижчий врожай, чим можна було б, до того ж, вкрай низьким є рівень переробки врожаю, виготовлення різноманітних продовольчих товарів. Часто переважає експорт сировини, аніж виготовлених товарів.

Застаріла структура економіки України чи не найголовніша загроза економічному благополуччю країни. Існуюче економічне зростання досягнуте виключно завдяки вдалому для України збігу обставин на зовнішніх ринках у світі, які створюють виключно добротну кон'юнктуру для українського сировинного експорту. Але такий стан справ не заданий назавжди, він може змінитися і вже змінюється в силу нового збігу обставин і в цьому випадку для країни гарантовані скрутні часи, новий виток структурної, фінансової і т. ін. кризи.

Можна також зауважити, що негативні тенденції у сфері інноваційної діяльності в Україні, знаходять свій відбиток і на рівні оплати праці кваліфікованої праці, що призводить до масової міграції українців в пошуках пристойного заробітку. Статистичні дані свідчать, що сім мільйонів українців працюють за кордоном, а ще 4,5 мільйона, з яких 80 % - люди з вищою та середньою освітою, торгують на ринках. Тобто, 11,5 мільйонів професіональних, працездатних, активних людей не знайшли собі достойного застосування у вітчизняній економіці на рівні тієї кваліфікації, яку вони опанували. Тобто, подібний стан справ неминуче, в майбутньому, призведе до нової спіралі кризи. Суть якого буде визначатися, в тому числі, і нестачею кваліфікованих кадрів для галузей народного господарства. Це при тому, що з огляду на думку багатьох аналітиків, економічний процес чим далі, тим більше буде вимагати якомога підготовленішу та освічену робочу силу.

Як зазначають західні експерти, швидкість розвитку науково-технічного прогресу нині така, що трьом чвертям сьогоdnішніх студентів і випускників ВНЗ дуже скоро прийде́ться працювати за спеціальностями, яких зараз просто ще немає в природі. Тобто, в найближчий час неймовірно зросте потреба в персоналі, який вміє вчитися, та вирішувати неординарні завдання, а не тільки виконувати прості операції і не в змозі творити та вирішувати складні завдання.

Наведемо дані, які свідчать про стан інноваційної діяльності у світі. За часткою ВВП, яка спрямовується на наукові дослідження, США знаходяться на шостому місці у світі за станом на 2001 рік. При цьому США, так же як і Ізраїль, витрачали на ці цілі 2,1 % ВВП. У світі, за цим показником, лідирує Швеція (3,6 %), Фінляндія (3,4 %) та Ісландія (3,1 %). Японія займає четверте місце, Німеччина – дев'яте місце, Франція – десяте місце, Британія – вісімнадцяте, Росія – двадцять перше місце, Китай та Італія – двадцять п'яте.

За кількістю отриманих патентів світовим лідером є Японія, майже 124 тис., потім США – більш 83 тисяч та Південна Корея – 34 тисячі. Німеччина – на п'ятому місці, Росія – на шостому, Франція – на сьомому, Британія – на восьмому місці, Швеція – на дванадцятому, Ізраїль – на двадцятому.

При цьому, за кількістю отриманих патентів на 100 тисяч чоловік населення країни, лідером є Люксембург, Швейцарія та Швеція. Японія на п'ятому місці, Франція – на дев'ятому, США – на дванадцятому, Британія – на тринадцятому, Німеччина – на шістнадцятому.

Важливим показником щодо інноваційної складової національної економіки, виступає так званий „індекс інновацій”, який характеризує рівень взаємодії науки і бізнесу, швидкість впровадження наукових розробок в економіку. За цим показником світовим лідером є США, Тайвань, Фінляндія, Швеція і Японія. Росія в цій таблиці рангів займає 34 місце, а Україна, відповідно, 38. З пострадянських країн за цим критерієм лідирує Латвія, 26 місце. Ізраїль, для порівняння, займає шосте, Німеччина – десяте місце, Британія – чотирнадцяте місце, Франція – вісімнадцяте [1].

Науковий кадровий потенціал України на початок 2004 р. (За даними інформаційного центру МОНУ) складав на 10 тис. населення в Україні 55 вчених. За цим показником Україна поступається США, ФРН та Японії (відповідно - 76,126,90 вчених). На думку експертів, Україна нині у змозі виконати фундаментальні розробки на рівні розвинутих країн світу, але лише за умови відповідної зміни у структурному розподілі наукових кадрів. На сьогоднішній день основна частина вчених в Україні працює у вищих навчальних закладах (ВНЗ) та академічних науково-дослідних установах (НДУ), 11 % - у НДУ галузевого сектору і лише 0,2 % вчених працюють у промисловому секторі. Для порівняння наведемо досвід розвинутих країн світу, які виступають для нас взірцем. Наприклад у США більше 70 % науки сконцентровано у компаніях та корпораціях, у Японії - більше 90 %.

Важливим показником стану економічного і інноваційного потенціалу країни виступає рівень впровадження наукових розробок. В Україні він залишається вкрай низьким. З більш як 40 тисяч виконуваних розробок щорічно використовуються у виробництві лише до 16 % їх. Крім того, у середньому бюджет однієї розробки в Україні складає тільки 15-30 тисяч грн.. Тобто проекти, які розробляються, вкрай мало бюджетні, тобто немасштабні. На який прорив у технічному, технологічному, виробничому, економічному і фінансовому сенсі при такому розкладі, як кажуть, можна розраховувати? Тому й констатується, що в Україні один із самих низьких рівнів фінансування науки у світі - 11 доларів на душу населення, у США - 1000 доларів, Японії - 900 дол., Фінляндії - 700 – 800 дол., Росії - 60 - 66 дол. Щоби утримати наявні позиції із впровадження інновацій у виробництво та значно прискорити цей процес необхідно створити щось на зразок банку даних нових високотехнологічних розробок, які можуть запропонувати українські розробники. Можна зазначити, що, наприклад, у сфері військового виробництва, умови передачі технологій є невід'ємною частиною більшості військових контрактів. Країни Південно - Східної Азії та Близького Сходу - традиційні замовники українських озброєнь - все більше висловлюють наміри не просто купувати товар, але й отримувати разом з тим ліцензію на його виробництво.

Треба зазначити, що будь - який винахід може продаватися в одній з трьох стадій освоєння: перша – „ідея” винаходу, друга – запатентований, технічно здатний бути застосованим винахід, та, нарешті, третя - впроваджений (промислово освоєний) винахід. Фахівці у цій галузі стверджують, що співвідношення між кількістю „ідей”, технічно здійснених рішень на їх базі, патентів і впроваджених у виробництво зразків на основі цих патентів, приблизно складає 600:100:10:1. Дорожче всього коштує як раз створений матеріалізований зразок. Визнано, що покупці ноу-хау більш за все орієнтуються на придбання ефективних технологічних рішень, а не готових зразків виробів. При цьому досить цікавим є аналіз ефективності витрачання коштів на придбання ноу-хау. Розглянемо, для прикладу, досвід української військової галузі та асигнування бюджетних коштів на розвиток науково - дослідних та дослідно — конструкторських розробок у військовій галузі.

Є досить банальним твердження про те, що необхідно виділяти якомога більш коштів на наукові розробки. Але більше коштів — це не завжди більший ефект. Так за даними Рахункової палати України, з 66,4 млн. дол., використаних Міністерством оборони України за 10 років на реалізацію оборонних програм, робіт було виконано лише на 11,88 млн. дол., з яких у виробництво було впроваджено лише 14 з них на суму 0,471 млн. дол., або 0,7 % від використаних асигнувань. При цьому показово, що на озброєння приймалися вироби, які розроблялися не на кошти Міноборони. Так, за результатами науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР), у 2003 р. на озброєння Збройних Сил України (ЗСУ) були прийняті розробки, які фінансувалися з інших джерел. У 2003 р. для закупівлі озброєнь планувалось 61 млн. грн., на науково — дослідні і конструкторські роботи — 35,4 млн. грн., на поновлення боєздатності, ремонт і експлуатацію бойової техніки - 97, 869 млн. грн.. В сумі це складає майже 195 млн. грн. Хоча для підтримки техніки і озброєння у боєготовому стані, здійснення планових закупівель і ремонтів, проведення НДДКР щорічно необхідно 1,2 - 1,5 млрд. грн.

Доречно зауважити, що частка держбюджету при реалізації розробок складає близько 40% витрат у Китаї, у США ця цифра складає 27%, у Японії -18%, у Росії - 15%. В Україні цей показник складає лише 1,1% (2). Як результат, частка України у світовому обсязі торгівлі продукцією, яка містить ноу-хау складає лише 0,1 %, а питома вага підприємств, які займаються інноваційною діяльністю - лише 13,4 % у 2003 р., при тому, що за світовими стандартами, для динамічного розвитку господарства цей показник має складати 70 — 80 %.

Коштів у господарстві України на впровадження нововведень не буде досить доти, доки не буде створено ефективний правовий і організаційний механізм залучення у економічний процес прав на результати науково - технічної діяльності у цивільній та військових сферах, у приватному та державному секторах економіки. Для формування ефективної державної політики у сфері інноваційної діяльності вкрай важливо звернути увагу на досвід США, де діє закон Бай - Доула, за яким розробники ноу-хау безкоштовно отримують всі авторські права щодо своєї інновації. Суть цього закону у передачі авторського права на розробки, які здійснено на бюджетні кошти в університетських лабораторіях, цим розробникам для подальшого комерційного використання виконаних розробок за посередництвом приватних структур без повернення державі витрачених коштів. Тобто, при такому підході, головним виступає не меркантильний зиск від вкладання грошей, їх витрачання через бюджетні установи і інституції, а довготермінові інтереси суспільства, які реалізуються завдяки освоєнню нових технічних і технологічних горизонтів розвитку виробництва і бізнесу. Завдяки задіянню вказаного механізму, у господарській діяльності США в обороті знаходяться нині до 70 % наукоємної продукції, яка створена за рахунок коштів держбюджету. А в Росії, наприклад, аналогічний показник складає лише 1 %. В Україні ж, і того менше.

Після прийняття закону Бай - Доула кількість патентів у США збільшилась у десять раз, а буквально за два - три роки університетами було створено 2200 фірм для комерціалізації науково - технічних результатів. Університети та лабораторії вже не поглинають кошти з бюджету без віддачі для економіки країни, а генерують їх для господарства, створюючи 260 тис. робочих місць на рік. З моменту прийняття вказаного закону щорічно 40-50 млрд. дол. поповнює бюджет у США за рахунок обороту приватизованої інтелектуальної власності, поштовх для циркуляції якої було здійснене саме за рахунок бюджетних коштів. При цьому законом жорстко обумовлюється : якщо, наприклад, продавати не комерціалізовану у рідній країні

інтелектуальну власність за кордон, то у цьому випадку суб'єкт таких дій мусить повернути державі первісні витрати на її створення.

У 1985 р. монополія на винаходи, створенні у державному секторі або за його допомогою, була скасована і в Англії. Без цього інтелектуальна власність все рівно розкрадається, і ми ставимо у наперед нерівні умови своїх винахідників, розробників та вчених. До того ж, для України досить реальною є перспектива того, що більша частина легалізованих нових знань та їх втілення у готові технічні рішення і готові промислові зразки прийде із - за кордонів країни. Разом з тим за державними інститутами повинно залишатись право використання тих результатів наукової діяльності, які необхідні для виконання державних функцій у сфері забезпечення національної оборони і безпеки. І поки до рівня закону Бай - Доула ми не дійшли, та вкрай важливо хоча б вирішити проблему розсекречення накопичених ноу-хау військового і подвійного призначення, які держава прагне продати. Раз на рік необхідно переглядати перелік засекречених розробок — так як кожні п'ять — десять років відбувається якісний ривок у науково - технічних розробках. А застарілі знання та технології просто нікому непотрібні.

Реформування економіки та реформування науки, як і освіти, гальмуються втечею капіталу: в першому випадку — фінансового, в другому — людського. Реформування економіки та економічної освіти знаходяться у взаємозв'язку: економічна криза не дозволяє акумулювати ресурси, що необхідні для повноцінного функціонування вищої школи. Відсутність сучасної національної системи вищої економічної освіти приречує приватний та державний сектори економіки на кадровий „голод” та негативно впливає на якість реалізації економічної політики країни. Значним гальмом української освіти є, до того ж, те, що українські ВНЗ не об'єднані в професійні товариства, характерні для розвинутих держав Заходу. Контакти в межах такого співтовариства забезпечують інтенсивний та безперешкодний обмін ідеями, конкурсний відбір та розповсюдження учбових посібників, методик і т. ін.

У міжнародному масштабі конкурентноздатності виграють не ті, хто використовує надійніші виробничі ресурси чи здійснює крупномасштабні операції, а ті, хто безперервно удосконалюється та впроваджує нововведення. Якщо проаналізуємо, які країни сьогодні є успішними, то побачимо, що це ті держави, які не можуть похвалитися багатими природними ресурсами, але де є добре розвинута освіта та наука. Тому серед галузей народного господарства пріоритет повинен отримати саме освітній комплекс. Саме в цьому гарантія стабільного та впевненого розвитку країни на подальшу перспективу. Але зміни в цьому секторі української економічної системи не повинні відбуватись механістично, за певним шаблоном: „давайте збільшувати фінансування вищих навчальних закладів заради саме цього збільшення”. Такий підхід не принесе позитивних зрушень. Необхідно діяти більш помірковано. Відомо, наприклад, що в Україні нині близько 380 вищих навчальних закладів університетського рівня, а, наприклад, у Франції — 77. Тому передумовою у цій сфері повинно виступати реформування системи вищої освіти, зменшення числа вищих навчальних закладів і підвищення якості освіти у них та інші кроки. Доречність такого трактування економічних процесів у цій царині підтверджується і положеннями, які наводяться у звіті Світового банку за 2007 рік «Удосконалення міжбюджетних відносин і стратегія витрат у сферах охорони здоров'я та освіти». Світовий банк радить Україні підвищити ефективність державних витрат. Україні не потрібно збільшувати обсяги видатків на утримання сфери охорони здоров'я і освіти, а слід підвищити ефективність цих витрат, що дасть можливість підвищити рівень показників і якість послуг, які надаються у цих сферах.

Розглянемо також аспект стосовно державного стимулювання створення корпоративних структур, що включають наукові, освітні, виробничі та фінансові складові. Дослідження показують: не дивлячись на те, що роль держави в керівництві інноваційним розвитком постійно змінюється, загальні риси розділення функцій між державою та підприємництвом у західних державах залишаються постійними. Держава формує вибір пріоритетів науково-технічного розвитку, виробництво нових знань та технологій і т. ін. Корпорації та підприємництва є головною сферою реалізації наукових досягнень, вони забезпечують національну економічну та технологічну конкурентоспроможність. При цьому ринок та економічне зацікавлення визначають напрямки й темпи інноваційних процесів. Інновації мають економічний резон тільки у тому випадку, коли несуть у собі економічну ефективність та соціальну доцільність.

Одним з найбільш прийнятних до інновацій секторів економіки є малий бізнес. Саме малі підприємства покликані без істотних капіталовкладень розширити виробництво споживчих товарів та послуг, прискорити демонополізацію виробництва, слугувати джерелом відчутних бюджетних надходжень. Більшої підтримки потребують малі підприємства, що працюють в науково-технічній, інформаційній та рекламно-виставковій сферах. Але створення національної інноваційної системи потребує певних бюджетних вкладень, які швидко окупаються. Окремі елементи такої системи країна вже має: в великих регіонах вже є державні, наукові та інноваційно-технологічні центри. Функціонують різноманітні фонди сприяння розвитку малих форм підприємств в науково-технічній сфері, система позабюджетних фондів технологічного розвитку. Діють малі підприємства, орієнтовані на науково-технологічну діяльність, організована система підготовки менеджерів. Тобто накопичений цінний досвід, який може та повинен широко масштабно тиражуватись.

Держава та ринок доповнюють один одного. Ейфорія „незалежності” економіки від держави вже пройшла, й стало зрозуміло, що саме держава надає ту інституціональну базу, на якій розвиваються ринок та приватне підприємництво. А приватні фірми, намагаючись отримати прибуток, створюють те багатство, а отже, й фінансові ресурси, які необхідні державі для виконання покладених на неї соціальних функцій. Подібна взаємодія держави та ринку сприяє виникненню „добродійного” кола – кумулятивного процесу економічного зростання та інституційних і нормативно-правових перетворень, що взаємно підтримуються.

Реформа економіки та економічної освіти знаходиться в тісному взаємозв'язку. Економічний занепад не дозволяє накопичувати ресурси, що необхідні для повноцінного розвитку вищої школи. Відсутність відповідної сучасної національної системи вищої економічної освіти приречує приватний та державний сектори економіки на кадрове „голодування” та негативно впливає на якість реалізації економічної політики держави.

1002 вищих навчальних закладів (ВНЗ) України в 2003 році зарахували на навчання 635000 студентів (I - II рівня – 202000, III – IV рівня 433000), але якість підготовки, як загалом, так і у кожного з них нерівномірна, з цього числа не вийде також задана кількість справжніх професіоналів.

Міністерство освіти і науки України сьогодні не повинно давати ВНЗ вказівки, як потрібно навчати та як непотрібно, а лише визначати, хто є хто в освітянському просторі. Одночасно багато хто проти бурного засвоєння деяких аспектів „знання, що імпортується”. Мається на увазі розрив між практичною частиною, що заснована на адаптації відомих технологій до наших умов, та теоретичної частиною, що являє собою суміш модних термінів. Трансформуючи систему економічної освіти, багато українських

ВНЗ, хто більше, хто менше, використовують світовий досвід. Але не варто забувати про те, що теорія суттєво відрізняється від підготовки практичного спеціаліста.

Сьогодні перед будь-яким українським навчальним закладом будь-якого профілю, як столичним, так і регіональним, стоять гострі проблеми: як максимально наблизити характер навчання студентів до вимог сучасної економіки та скоротити тривалість післявузівської адаптації випускників. Існує великий попит на менеджерів, юристів, економістів як з боку тих, хто бажає отримувати ці професії, так і роботодавців. Але в багато-чисельних об'явах, як правило, є істотна приписка – „зі стажем роботи не менше двох (трьох, п'яти) років”, що автоматично виводить вузівських випускників за коло претендентів на відповідні вакансії.

Із світової практики відоме таке положення, що вищий навчальний заклад повинен стати скупченням інтелекту, але чи всі українські ВНЗ можуть відповідати такому критерію? Мабуть, що ні, добре було б, якби хоча б на чверть.

ВНЗ повинні готувати спеціалістів не лише для приватного сектору – основної рушійної сили будь-якої економічної системи, але й для державної служби. Тому саме держава повинна взяти на себе ті функції, які приватний сектор не може виконувати ефективно.

В Україні є реальний шанс зберегти позиції високорозвиненої держави, оскільки поки ми ще володіємо потужним людським, науковим та природним потенціалом, не втратили ряд перспектив науково-технічних розробок та передових технологій. При цьому стратегія України повинна бути незмінна – перехід до економіки інноваційного типу. Однак, в першу чергу, для цього необхідно створити умови для залучення в реальний сектор економіки інвестиційних ресурсів. Цього можна досягти шляхом непрямого державного стимулювання, надання виробникам нової продукції податкових та інших преференцій. Підприємництво не повинно пригнічуватись фіскальним пресингом. Тобто, головним орієнтиром держави повинен стати принцип – не виставляти перешкод на шляху розвитку економіки.

Таким чином, допомога освіті, як це доводить світовий досвід і наочно демонструє, визначає, що ті країни, уряд, законодавчі установи яких не жалкують коштів на освіту, мають потужні тенденції до процвітання. І навпаки: де витрати на навчальний процес, забезпечення наукових досліджень, ремонт будівель тощо, мінімальні, існує мінімум знань і відповідно це позначається на якості менеджменту підприємств, банків інших суб'єктів господарювання, на здатності персоналу компаній генерувати інновації, створювати дійсно нове, а не копіювати закордонні зразки і потім нестримно пишатися цим. До речі, це, у певній мірі, доводиться і одним із загально відомих економічних критеріїв, підходів до оцінки вартості компанії у країнах розвинутої ринкової економіки, при якому вартість її визначається так: 75 % - це менеджмент, 25 % - інтелектуальна складова.

Таким чином, можна констатувати, що економічна дійсність вимагає змін в українській економічній системі, перш за все, в економічній стратегії розвитку держави: змінити її з екстенсивно-індустріальної на інтенсивно-інноваційну. Тобто, необхідно якомога швидше модернізувати наявні в Україні виробничі потужності, мобілізувати наявні ресурси, скорегувати економічний механізм і здійснити прорив, аналогічний тому, який у повоєнні роки здійснили Німеччина і Японія.

Основний наголос при цьому необхідно зробити на використанні національних конкурентних переваг, авангардних переваг високотехнологічних галузей, таких як ракетнокосмічна, авіаційна, точне машинобудування, автомобільна, біотехнологічна, ВПК та інші. Ці сфери та галузі повинні стати пріоритетними точками економічного прориву,

забезпечити міцні конкурентні позиції і відіграти роль локомотивів розвитку. Необхідно приділяти особливу увагу також регіональному розвитку та модернізації агропромислового комплексу.

Реалізація подібних підходів дозволить досягнути темпів зростання економіки у три чи навіть п'ять разів вище, чим у Європі, що дозволить скоротити нинішній відрив від європейських країн.

Середній розмір заробітної платні повинен зрости при цьому приблизно у три рази. Рівень оплати праці за таких підходів у працівників медицини, освіти і культури повинен відповідати середньому рівню оплати праці у виробничій сфері. Доходи населення повинні зрости також за рахунок зростання соціальних виплат, в тому числі внаслідок подвійного збільшення пенсійних виплат. Прискорення розвитку економіки дозволить створювати щорічно до 500-600 тисяч нових робочих місць у нових галузях та виробництвах та скорочення їх у застарілих.

Реалізація цієї політики з опорою на середній клас означає, до того ж, покращення добробуту і якості життя українців. Щорічні темпи збільшення реальних доходів населення не менше ніж у 1,5 раза, а відсоток громадян, які за розміром доходів сягатимуть до прошарку забезпеченого середнього класу, - збільшиться у трое: з нинішніх 20 % до 60 %.

При цьому необхідно значно прискорити темпи розвитку малого і середнього бізнесу, зробити його ключовим елементом програми підвищення життєвого рівня населення.

Необхідно створити соціально стійку державу, в якій основними пріоритетами є людина, її життя, здоров'я, освіта, можливість розвитку і самореалізації. І такий тип держави буде виступати наслідком тих перетворень, які будуть генеруватися прискоренням і реалізацією інноваційних досягнень у наше буття і економічну діяльність.

Тобто, перед Україною нині майорять два шляхи: або і надалі просуватися накатаною стежкою екстенсивного розвитку, тримаючись на плаву за рахунок торгівлі сировиною і металом до тих пір, поки витримують потужності створені ще за радянських часів та дозволяє світова кон'юнктура, або ж зробити ставку на самодостатній розвиток за рахунок мобілізації внутрішніх ресурсів, перспектива якого – забезпечення свого існування на рівні високорозвинених країн.

Література

1. Бойко В. В. Економіка підприємств України: навч. посібник. - Дніпропетровськ, 2001.
2. Дегтяр А.О. Особливості використання системного підходу в державному управлінні // Зб. тез. доп. наук.- техн. конф. „Особливості соціально-економічного розвитку України і регіонів”. – Запоріжжя, 2006. – С. 194 – 199.
3. Офіційний сайт газети «Дзеркало тижня» (Електронний ресурс)/Спосіб доступу: URL: <http://www.zn.com.ua>

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Вагоновою О.Г. 18.07.07*

*Надійшла до редакції
10.07.07*



УДК 658.589:622.28

Прокопенко В.І., Кириченко А.В.

ОБГРУНТУВАННЯ МЕТОДУ АМОРТИЗАЦІЇ ГІРНИЧИХ ВИРОБОК ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ВУГІЛЬНИХ ШАХТАХ

Встановлений вплив витрат на проведення й утримання гірничих виробок, як інноваційного процесу шахти, на собівартість вугілля. Запропонований метод амортизації на основі зростаючої потонної ставки (шляхом вповільненого зменшення залишкової вартості виробок). Обгрунтована доцільність цього методу, виходячи з чистого дисконтованого доходу шахти. Урахована можливість повторного використання підготовчих виробок.

The impact of excavation and operation costs, as an innovation process of the mine, on the value of the coal was defined. A method of amortization on the basis of increasing potonnoi rate (through the gradually decreased deprecated costs of the workings) is proposed. The necessity of this method is determined according to net discounted profit of the mine. The evidence of development drifts reusability is considered.

Гірничі виробки в шахті є основними фондами, які у виробничих процесах видобування вугілля відіграють важливу роль і за значимістю в технологічному комплексі гірничих робіт, і за часткою у виробничій собівартості продукції. При економічному підході магістральні й підготовчі виробки є економічним ресурсом, використання якого має забезпечувати успішну діяльність шахти. Оцінимо вартість та амортизацію виробок на основі потонних ставок у плані їх впливу на собівартість вугілля, їхньої ролі у формуванні доходу підприємства, що визначає його інвестиційну привабливість при вирішенні питань одержання кредитів, зміни форми власності та інше.

Підкреслюючи важливу роль процесів гірничопрохідницьких робіт та ремонту й утримання гірничих виробок, яку вони відіграють у технологічному комплексі розробки вугільних пластів, Єрохондіна Т.А. [1] встановила, що частка витрат на зазначені процеси у собівартості видобутого вугілля складає біля 25 – 30%. Оптимізація частки цих витрат на 25% приводить до зниження собівартості вугілля на 6 – 7%. Згідно з роботою [2] частка собівартості вугілля на шахті спричинена витратами на гірничопрохідницькі (26,3 – 32,8%) та очисні роботи (21,8 – 30,5%). До того ж, ефективність за обсягами та витратами процесів очисної виїмки, підземного транспортування, інших робіт залежить безпосередньо від ефективності процесів проведення гірничих виробок, їх ремонту та утримання. Саме на розвиток техніки й технології останніх процесів, у першу чергу, треба спрямовувати інноваційну діяльність. Технологічне перетворення гірничопрохідницьких та ремонтних робіт на основі кріплень нового технічного рівня (НТР) може стати вирішальним фактором економічного та соціального розвитку вугільних шахт.

Вартість підготовчих виробок частіше пов'язують з витратами на їх проведення та утримання. На думку Борзих А.Ф. і Княжевого С.Н. [3], традиційні способи охорони і засоби закріплення гірничих виробок в більшості випадків не забезпечують їх повторного маловитратного використання. Впровадження новітніх техніки й технології

гірничопрохідницьких і ремонтних робіт приводить до зниження виробничих витрат на ці роботи. У складі зазначених витрат вагома частина належить амортизаційним відрахуванням [4]. Серед тенденцій, які простежуються у державній політиці розбудови наукомістких технологій вугільної галузі промисловості, зосереджується увага на розширенні спектра амортизаційних надходжень як важелів стимулювання інноваційного розвитку економіки.

Розглядаються та оцінюються різні методи амортизації стосовно засобів на інноваційну діяльність, як наприклад [5], застосування прискореної амортизації таким чином, щоб частина прибутку, який отримує підприємство, збільшуючи обсяг виробництва, була спрямована на прискорену амортизацію, або розмір частини додаткового прибутку, що спрямовується на прискорену амортизацію, визначається за допомогою коефіцієнта пріоритетності галузі. Белоусова Л.І. [6] відзначає, що в задачі мотивації новітніх засобів проведення й утримання гірничих виробок більш цікавим є питання стосовно формування вартості цих виробок, їх амортизації, оскільки ці виробки належать до основних фондів шахти та в значній мірі визначають її продуктивність з видобування вугілля.

Таким чином, питанням оцінки вартості гірничих виробок та їх амортизації при використанні кріплень НТР приділяється недостатньо уваги. У багатьох наукових працях до теперішнього часу кількісні оцінки витрат на гірничопрохідницькі роботи розрізнені, наведені в обмеженому обсязі, що ускладнює впровадження нових технічних рішень в цій області. Отримані різними авторами емпіричні залежності вартості виробок від окремих чинників придатні лише для визначених умов. До того ж, безпосереднє врахування зміни вартісних оцінок у часі експлуатації виробок частіше відсутнє. Витрати на інновації на початковому етапі їх впровадження можуть підвищувати собівартість продукції підприємства, що зумовлює його негативне ставлення до інновації.

Найбільш значущою оцінкою проведення нових підготовчих виробок, особливо на основі інноваційних засобів, є питоми капітальні вкладення (потонна ставка), які впливають на собівартість видобування вугілля, а, отже, й на прибуток підприємства. Тому в статті поставлена мета визначити теоретичні положення методу амортизації гірничих виробок на основі потонних ставок, який підвищуватиме інвестиційну привабливість створення та впровадження новітніх техніки й технології їх закріплення.

Економічним результатом капвкладень є приріст виробничих потужностей й основних засобів. Ефективність вкладень вимірюється через зіставлення їх величини з економічним ефектом, що виходить у результаті приросту. Ефективність зведення підготовчих виробок зазначеним способом не оцінюють, оскільки нові виробки вводять в експлуатацію замість наявних виробок, які виводять із експлуатації, і зведення нових виробок на вугільній ділянці часто не пов'язане із приростом виробничої потужності шахти.

Згідно з методикою визначення загального розрахункового обсягу видобутку корисних копалин, що затверджена Постановою [7], вартість гірничих виробок переноситься на обсяг корисних копалин, який має бути розрахований за виразом:

$$O_3 = \frac{Z_2(1 - \delta)}{1 - \rho} \quad (1)$$

де Z_2 – геологічні запаси корисних копалин, затверджених ДКЗ України;

δ – коефіцієнт втрат корисних копалин у процесі видобування;

ρ – коефіцієнт видобування некондиційних руд і пустих порід.

За підходом, прийнятим вказаною постановою, залишкова вартість гірничої виробки у часі її експлуатації може бути встановлена за формулою:

$$K_{e.3t} = \sum B_z + \sum B_k + B_{p.et} - O_{et}a_{1t} \quad (2)$$

де O_{et} – обсяг вугілля, видобутого протягом часу t на ділянці, яка підготовлена до експлуатації за допомогою виробки, що розглядається;

a_{1t} – потонна ставка з погашення вартості виробки, яка забезпечує видобування вугілля на виїмковій ділянці;

$\sum B_z$ – витрати на безпосередньо проходку виробки (на гірничі роботи);

$\sum B_k$ – витрати на зведення кріплення у виробці та її облаштування;

$B_{p.et}$ – витрати на ремонт виробки в t -ому році її експлуатації.

Розглянемо, як за величиною амортизаційних відрахувань відбувається списання вартості гірничої виробки при різних типах кріплення. Проаналізуємо зміну витрат на проведення й утримання виробок та їх амортизацію на прикладі панельного способу підготовки шахтного поля (при горизонтальному заляганні). Протягом п'яти років виробка обслуговує одну виїмкову ділянку, а потім також п'ять років обслуговує іншу ділянку з такими ж запасами вугілля. Оцінимо вартості гірничих виробок при їх повторному використанні, що є важливим науковим та практичним питанням. При цьому звернемо увагу на зміну відновної вартості, яка може бути подана як показник заставної цінності для отримання кредиту, а також визначає вартість і привабливість шахти при її приватизації. Крім того, оцінимо зміну залишкової вартості виробки. Вона показує величину потонної ставки та амортизаційних відрахувань, а значить, собівартість вугілля протягом періоду експлуатації виробки.

При встановленні вартісних оцінок згідно з положенням [7] потонна ставка розрахована, виходячи із загальних запасів вугілля, що підлягають виїманню в межах підготовленої ділянки або що залишилися у виїмковій ділянці, а амортизаційні відрахування за величиною визначаються пропорційно обсягу вугілля, що добувається протягом розглянутого року. Результати розрахунку оцінок вартості виробки представлені на рис. 1.

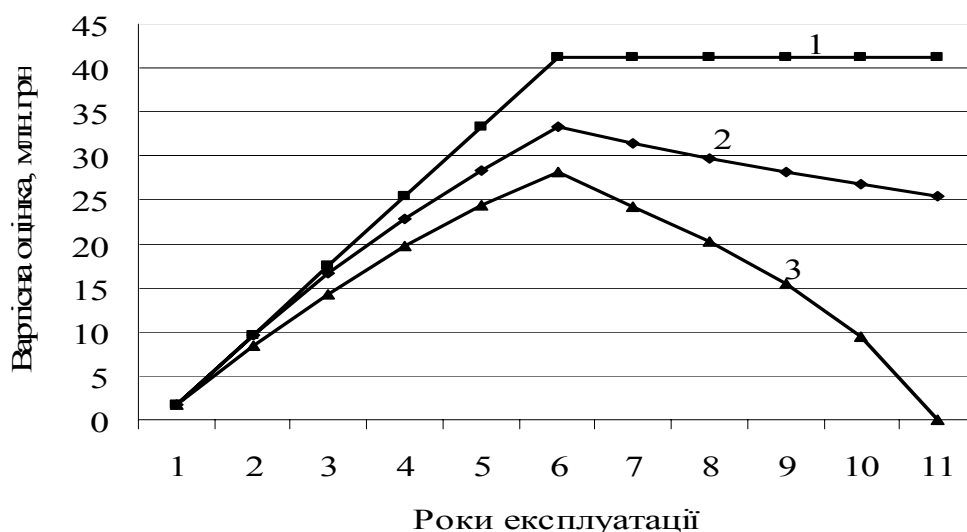


Рис. 1. Графіки зміни первинної (1), відновної (2) та залишкової вартості (3) гірничої виробки протягом періоду її експлуатації.

При діючому методі розрахунку амортизаційні відрахування протягом періоду відпрацьовування певних запасів вугілля на виїмкових ділянках можуть бути представлені в наступному виді:

$$a_{1m.1}O_{e1} + a_{1m.2}O_{e2} + \dots + a_{1m.t}O_{et} + \dots, \quad (3)$$

де $a_{1m.1}, a_{1m.2}, \dots, a_{1m.t}, O_{e1}, O_{e2}, \dots, O_{et}$ – відповідно ставки списання капітальних вкладень на собівартість вугілля та обсяги його видобутку в 1-ий, 2-ий, ..., t -ий рік відпрацювання запасів виїмкової ділянки.

При запропонованому методі амортизації на основі вповільненого зменшення залишкової вартості гірничих виробок амортизаційні відрахування також можуть бути представлені у вигляді суми (3). Однак, потонну ставку слід розраховувати за відношенням:

$$a_{1m.t} = \frac{K_t}{Z_{et}}, \quad (4)$$

де K_t, Z_{et} – відповідно залишкова вартість капіталу, вкладеного у зведення та забезпечення дієздатності гірничих виробок, та запаси вугілля, які залишилися на виїмковій ділянці, на початок t -ого року її відпрацювання.

Тоді ряд амортизаційних відрахувань (3) у 1-ий, 2-ий, ... t -ий рік роботи видобувної ділянки може бути представлений наступною сумою:

$$\frac{K_1O_{e1}}{Z_{e1}} + \frac{K_2O_{e2}}{Z_{e2}} + \dots + \frac{K_tO_{et}}{Z_{et}} + \dots, \quad (5)$$

Метод уповільненого зменшення залишкової вартості дозволяє перенести витрати на проходку й утримання гірничої виробки на пізніший час. Згідно із зміною вартості гривні у часі за законом складних відсотків майбутню вартість інноваційного проекту знаходять шляхом множення його вартості на $(1 + \text{ставка відсотка } E)$ стільки разів, на скільки років робиться прогноз. Для того самого кріплення виробки й однакових обсягів видобутку вибір доцільного методу амортизації має базуватися на порівнянні величин собівартості 1 т вугілля $C_{e.1}$ та $C_{e.2}$ при 1-ому та 2-ому методах. Якщо виробка амортизується у порядку зростання потонної ставки, то подорожчання видобувних робіт може бути встановлене за виразом:

$$\frac{C_{e.2}}{C_{e.1}} = \frac{V + \frac{H}{O_e} + a_{1t}(1 + \alpha)}{V + \frac{H}{O_e} + a_{1m}}, \quad (6)$$

де V, H – відповідно питомі змінні та сумарні непропорційні витрати на видобувні роботи;

O_e – обсяг видобутку вугілля;

α – відносна підвищення потонної ставки кожного наступного року відроблення вугільної ділянки у порівнянні з попереднім ($\alpha = \frac{a_{1m.2} - a_{1m.1}}{a_{1m.1}}$).

Зростаючий графік амортизаційних відрахувань по списанню витрат на гірничопрохідницькі й ремонтні роботи у гірничих виробках буде доцільним, якщо буде виконуватися умова:

$$1 + E > \frac{C_{\epsilon.2}}{C_{\epsilon.1}}. \quad (7)$$

Як відомо, прибуток є перетворена, похідна форма додаткової вартості, яка з кількісного аспекту дорівнює різниці між ціною продажу продукції і витратами капіталу на її виробництво. Тому прибуток – результат усього авансованого капіталу, факторів виробництва. Валовий прибуток для оцінки базової рентабельності на майбутні періоди (з урахуванням усіх основних та інших видатків) загалом може бути представлений таким чином:

$$\Pi_{\epsilon} = \text{ЧД} - H - (V + a_{1m}) \times O_{\epsilon}, \quad (8)$$

де ЧД – чистий дохід.

Якщо витрати на проходку й утримування гірничої виробки переносяться у повному обсязі відразу по мірі їхнього формування, то потонна ставка буде визначатися підготовленими за рахунок витрат запасами вугілля. На ці ж запаси будуть встановлені амортизаційні відрахування. Потонна ставка $a_{1m.t}$ для кожного t -ого року відроблення вугільної ділянки буде дорівнювати середній ставці $a_{1m.c}$ відроблення всієї ділянки. При вповільненому порядку амортизації ставка $a_{1m.t}$ спочатку періоду експлуатації підготовчих виробок (відроблення ділянки) буде менше середньої ставки $a_{1m.c}$, потім вона зрівняється із цією ставкою, а при наступній експлуатації перевищить її.

Амортизація гірничих виробок уповільненим методом буде доцільна, якщо у результаті перерозподілу у часі витрат, що включаються у собівартість продукції (за рахунок управління потонною ставкою), шахта зможе дістати додатковий прибуток від продажу вугілля. Оцінюваний ефект E_{∂} представимо у вигляді чистого дисконтованого доходу, що є перевищенням інтегральних результатів над інтегральними витратами. Це перевищення визначається як сума ефектів за весь розрахунковий період. Для постійної норми дисконту воно обчислюється за формулою:

$$E_{\partial} = \sum_{t=1}^T (D_t - B_t) \frac{1}{(1 + E)^t}, \quad (9)$$

де D_t – дохід, що досягається в t -ому році відпрацювання ділянки;

B_t – витрати на виробничі процеси, у тому числі капітальні вкладення, здійснювані в t -ому році.

При погашенні витрат на підготовчі виробки по середній ставці $a_{1m.c}$ чистий дисконтований дохід $E_{\partial.c}$ за час T буде визначатися за виразом:

$$E_{\partial.c} = \sum_{t=1}^T (\text{ЧД} - H - (V + a_{1m.c}) \frac{O_{\epsilon}}{(1 + E)^t}). \quad (10)$$

Якщо дисконтований дохід шахти визначається з урахуванням змінної ставки $a_{1m.t}$, то його величина $E_{\partial.n}$ також описується виразом (10), у якому замість ставки $a_{1m.c}$ підставляють ставку $a_{1m.t}$. При незмінних обсягах продажу O_e , відпускних цінах C_e , змінних V і постійних витратах H при розглянутих методах амортизації економічний ефект від застосування вповільненого методу амортизації підготовчих виробок буде дорівнювати різниці:

$$E_{\partial.n} - E_{\partial.c} = \sum_{t=1}^T (a_{1m.c} - a_{1m.t}) \frac{O_e}{(1+E)^t}, \quad (11)$$

У виразі (11) різниця $(a_{1m.c} - a_{1m.t})$ може бути як позитивною, так і негативною: при списанні витрат на проходку й утримання гірничих виробок по потонній ставці, більшій за її середнє значення, шахта буде мати перевитрату коштів, що призведе до скорочення додаткового прибутку.

Виконана оцінка доцільності застосування методу вповільненої амортизації в умовах шахт Західного Донбасу. Прийнято: виробнича собівартість 1 т вугілля – 105,5 грн. (при використанні кріплення НТР), його відпускна ціна – 147,5 грн./т, витрати на підготовчі виробки – 28,3% собівартості вугілля. Обсяг видобутку – 225 тис.т на рік. Оцінена ефективність зазначеного методу амортизації підготовчої виробки, якщо вона обслуговує дві виїмкові ділянки.

Таблиця 1

Економічні показники шахти при формуванні виробничої собівартості вугілля за уповільненим методом амортизації

Рік відпрацювання вугільної ділянки	Потонна ставка, грн./т	Валовий прибуток (+)/збиток (-), млн.грн./рік	Майбутня вартість вивільнених коштів, млн.грн./рік	Чистий дисконтований дохід (+)/збиток (-), млн.грн./рік
1	4,15	5,30	41,96	3,93
2	7,96	4,44	27,89	2,61
3	12,44	3,44	16,86	1,58
4	18,05	2,18	7,92	0,74
5	25,10	0,60	0,61	0,06
6	27,00	0,17	-0,76	-0,07
7	29,84	-0,47	-2,12	-0,20
8	34,28	-1,46	-3,62	-0,34
9	41,70	-3,13	-5,48	-0,51
10	58,00	-6,78	-8,97	-0,84
Всього	25,85	4,30	74,29	6,95

Згідно з наведеними даними, валовий прибуток шахти від продажу вугілля залежно від потонної ставки, яка визначає величину амортизаційних відрахувань, може скласти 5,30 ... 0,17 млн. грн. (табл. 1). При збільшенні ставки відрахувань понад середньої ставки по дільниці, починаючи з 7-го року її роботи, шахта матиме збиток 0,47 ... 6,78 млн. грн. У цілому за 10-річний період відпрацювання двох вугільних ділянок шахта може мати додатково валовий прибуток 4,30 млн. грн.

Викладена оцінка не враховує економічного ефекту, який досягається за рахунок обігу вивільнених коштів в альтернативних сферах, що дозволяє метод уповільненого зменшення залишкової вартості. У результаті нарахування складного відсотка як процесу росту основної суми внеску, виходячи з різниці поточної й середньої виробничих ставок амортизації, вартість вивільнених грошей у часі швидко зростає. При обліковій ставці відсотка 24% поточна вартість коштів 1-го ... 5-го років роботи дільниці підвищується відповідно у 8,5 ... 3,5 рази. Майбутня вартість цих коштів досягає 42 млн.грн./рік (табл. 1). У той же час, при високій потонній ставці (вище за її середнє значення) зростає майбутній збиток шахти (у 3 ... 1,2 рази), досягаючи 9 млн.грн. в останній рік експлуатації виробок. Взагалі, при використанні розглянутого методу амортизації майбутня вартість вивільнених коштів у сумі перевищує майбутній збиток на 74 млн. грн.

При списанні витрат на підготовчі виробки методом уповільненого зменшення їхньої залишкової вартості зазначений дохід за час відпрацювання двох вугільних дільниць становить 6,95 млн.грн. Протягом періоду, що розглядається, показники економіки шахти змінюються від прибутку 3,93 млн. грн. на рік до збитку 0,84 млн.грн. на рік (рис. 2). У першій половині періоду діяльність шахти характеризується істотним рівнем прибутку, у той час як збитки у другій половині цього періоду по величині є незначними.



Рис. 2. Зміна чистого дискontованого доходу (збитку) шахти протягом експлуатації вугільної дільниці

Таким чином, метод амортизації на основі зростаючої потонної ставки (при уповільненому зменшенні залишкової вартості виробки) збільшує чистий дискontований дохід шахти від основної діяльності, що вказує на доцільність застосування цього методу у порівнянні з діючим

нині методом визначення амортизаційних відрахувань по фактичним витратам і обсягам підготовлених запасів вугілля. Списання витрат на інноваційний процес у більш пізній час підвищує конкурентноздатність новацій, що активізує діяльність учасників цього процесу. Використання кріплень нового технічного рівня збільшує майбутню вартість інноваційного проекту, яке сприяє підвищенню інвестиційної привабливості шахти.

Література

1. Ерохондина Т.А. Рынок украинского угля и пути снижения себестоимости его добычи // Науковий вісник НГУ. – 2004. – № 8. – С. 19 – 22.
2. Ходжаев Р.Ш., Огаркова Е.В., Тен Н.В. Себестоимость добычи угля по участку и шахте. – М.: Недра, 1991. – 144 с.
3. Борzych А.Ф., Княжев С.Н. Технология восстановления подготовительных выработок на их сопряжении с лавой // Уголь Украины. – 2004. – № 5. – С. 15 – 16.
4. Економіка й організація інноваційної діяльності / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін. – К.: ВД „Професіонал”, 2004. – 960 с.
5. Маковеев П.С. Мотиваційні механізми управління розвитком промислового виробництва: Автореф. дис. доктора екон. наук / Науково-дослідний економічний інститут Мін. економ. України. – К., 2000. – 27 с.
6. Белоусова Л.І. Управління інноваційно-інвестиційною діяльністю промислового підприємства: Автореф. дис. ... кандидата екон. наук / Інститут економіки промисловості НАНУ. – Д., 2006. – 20 с.
7. Про затвердження Методики визначення загального розрахункового обсягу видобутку корисних копалин: Постанова від 3 жовтня 1997 р. № 1099 / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу: <http://www.kyivsta.gov.ua/zakon/rozdily/pributok/post1099.doc>. – Заголовок з екрану.

Рекомендовано до публікації
д.т.н., проф. Саллі В.І. 04.08.07

Надійшла до редакції
08.08.07

УДК 331.23:159.9.072

Ручаєвський Д.О.

ФОРМУВАННЯ ФАКТОРНОЇ МОДЕЛІ РОЗРАХУНКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ СЛУЖБОВЦІВ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ

Представлено методику формування моделі розрахунку заробітної плати працівників транспортної логістики. Обґрунтовано доцільність її використання на підприємствах малого й середнього бізнесу.

The method of wages calculation of transport logistics workers is presented. The expediency of its use at the enterprises of small and average business is proved.

Місячна заробітна плата може бути основним показником при прийманні на роботу, бажанні перемінити її або ж при підборі відповідного фахівця на вакансію, що звільнилася. Хотілося б визначити термін місячної заробітної плати, для того, щоб не виникало в ході написання даної роботи ніяких розбіжностей із приводу тлумачення цього економічного терміна.

Отже, заробітна плата - винагорода, що підприємство (фірма) зобов'язано виплатити робітникам та службовцям за його працю відповідно до його кількості і якості по встановленим у договорі (контракті) і законі нормам[1]. Сама заробітна плата, точніше її розмір, не залежить від додаткової корисності, що співробітник приносить роботодавцеві.

Бажання людини, чи то працівник чи просто суб'єкт, одержувати максимальну винагороду, вкладаючи найменшу кількість зусиль і власних ресурсів абсолютно природно. Саме тому вчені-економісти, такі як А.Смит [2], Дж.М. Кейнс [3], К.Маркс[4] і багато інших вже кілька століть працюють над питаннями задоволення потреб і мотивації. На даному етапі розвитку суспільства є свої вчені й великі ідеї мотивації; сутність цих ідей за минулий період значно змінилася, "обважніла" і поскладнішала від різних факторів, класифікаторів й матриць, однак залишається незмінною - задоволення насущних потреб. У цій статті автори не стануть міркувати про теорію заробітної плати і її значення, а спробують в рамках розроблених вченими тенденцій розробити свою концепцію її вирахування.

Вертаючись до поняття місячної зарплати, необхідно відзначити, що саме ця частина доходу працівника є незмінною, тобто проковує його на лійку, роботу в півсили, відмежування його від будь-якої діяльності, що не входить до його безпосередніх обов'язків, що несприятливо може позначитися на результатах проекту, особливо термінового. У той же час значення її для середнього індивіда величезне, тому що визначає стабільність, упевненість у завтрашньому дні. В Україні - це головне, якщо не єдине джерело доходу населення, а точніше саме того його шару, що зайнято в малому бізнесі.

Із сказаного вище витікає, що необхідно визначити мотиви, якими керується аплікант при виборі доцільної посади: матеріальний фактор, перспектива росту, обстановка в колективі, віддаленість контори від будинку й інші фактори. Для службовців нижчої ланки матеріальний фактор, а саме розмір місячної заробітної плати, є основним при виборі вакансії. Як уже говорилося, це - грошове вираження оцінки праці працівника. Це засоби, на які працівник і його родина, у випадку наявності в нього родини, будуть намагатися задовольняти свої потреби. Матеріальне стимулювання працівника завжди найбільш витратне для роботодавця, однак, є найважливішим і визначальним фактором

при прийнятті людини на роботу. Визначення моделі чисельного визначення заробітної плати є метою даної статті.

Необхідно відмітити, що розмір місячної заробітної плати визначається в ході переговорів між працівником та роботодавцем, або начальником відділу кадрів. Найчастіше в сучасній системі ринкових відносин в Україні вона визначається приблизно, особистісними відносинами й оцінками. У цей самий час, для працівників оформлювального блоку, у який неодмінно входить професія службовця транспортної логістики, розмір заробітної плати повинен, на думку авторів, залежати від наступних параметрів (факторів):

- відповідність отриманої спеціальності обраній посаді;
- рівень отриманої освіти;
- досвід роботи в даному напрямку;
- особистісні характеристики, які можуть містити в собі комунікабельність, чесність, лояльність, стійкість до стресових ситуацій, конфліктність.

Ці параметри, при необхідності, не так складно визначити за допомогою анкетування й системи тестів. Потім, підставивши їх у певну формулу (або математичну модель) і помноживши на якусь константу можна одержати точний розмір початкової заробітної плати службовців транспортної логістики. Такими є підґрунтя формування моделі заробітної плати, принаймні, її матеріальної складової.

Виходячи з перерахованих вище факторів, пропонується визначити модель обчислення заробітної плати службовців транспортної логістики в такий спосіб:

$$ЗП = [(Квідп * РО) + Стаж + ОХ] * \overline{ЗП} \quad (1)$$

Де ЗП - постійна частина заробітної плати, що не залежить від виконаної роботи;

Квідп - коефіцієнт відповідності отриманої спеціальності обраній посаді;

РО - рівень отриманої освіти;

Стаж- стаж роботи в даній галузі;

ОХ - особистісні психофізіологічні характеристики працівника;

$\overline{ЗП}$ - величина, виражена в грошових одиницях, що прийнята середньою заробітною платою в даній конкретній галузі.

Основною метою в ході дослідження була розробка простої у використанні моделі, з якої міг би працювати будь-який кадровик на будь-якому підприємстві малого бізнесу. Модель не є громіздкою, не вимагає поглибленого знання вищої математики або психології, зрозуміла. Необхідно тільки наявність калькулятора й, звичайно, об'єктивні й точні вхідні дані, і зарплата буде точно обчислена. Описавши по черзі всі фактори, автори спробують довести наукову спроможність даної моделі.

Такий фактор як рівень отриманої освіти, скоригований на коефіцієнт відповідності отриманої спеціальності обраній посаді дуже важливий в моделі визначення заробітної плати. По-перше, безпосередньо рівень отриманого утворення в сучасному світі є основним на початковому етапі кар'єри будь-якого працівника. Для його визначення була розроблена спеціальна шкала, з обліком того, що найвищий бал, тобто 1, одержують претенденти з вищою освітою. Інші значення параметра рівномірно розподіляються на відрізок значень від 0 до 1. Шкала представлена в таблиці 1.

Шкала оцінки параметра Рівень освіти (PO) у моделі розрахунку заробітної плати

Рівень освіти	Значення коефіцієнту (PO)
Середня	0,25
Середня спеціальна	0,5
Незакінчена вища	0,75
Вища	1

На початку розвитку ринкових відносин на пострадянському просторі, а саме в середині 90-х років, була дуже поширена практика термінових курсів по певних напрямках, необхідних для розвитку малого бізнесу. Такі курси в основному пропонувалися по напрямку підготовки бухгалтерів і користувачів персональних комп'ютерів. Про експрес-курси з транспортної логістики в ході дослідження автори не чули. Взагалі, методи викладання цієї дисципліни ще знаходяться на початковому етапі розвитку в Україні і представлена вона тільки у декількох вітчизняних державних університетах. Таким чином, рівень освіти необхідно скоригувати на коефіцієнт відповідності отриманої спеціальності обраної посади (Ксоотв). Завдання цього коефіцієнта - визначити, в якій мірі службовець зможе використовувати отримані знання й навички в повсякденній роботі без важких і громіздких тестів на професіональні знання. Раніше ніхто не виділяв такий коефіцієнт.

Отже, автори виділяють чотири ступені в шкалі значень даного коефіцієнта. Нижня - середня освіта. Найвища - отримане вища освіта за фахом "логістика". Доцільно прийняти область визначення даного коефіцієнта від 0 до 1. Проміжні значення коефіцієнт одержує, якщо аплікат указує, що отримано якась, економічна або неекономічна, вища освіта. З метою їх визначення було проведене дослідження, що визначає питому вагу економічних спеціальностей у загальній кількості напрямків підготовки у вищих навчальних закладах країни. Обчисливши середнє значення з набору всіх значень питомої ваги економічних спеціальностей, можна визначити проміжні значення коефіцієнта.

Був взятий наступний зріз. Із всіх вітчизняних державних вищих навчальних закладів були обрані вищі навчальні заклади IV рівня акредитації без певної спеціалізації. По даним приймальних комісій вищих навчальних закладів за 2007 рік була складена таблиця 2. В результаті отримане шукане значення коефіцієнта, що він приймає у випадку, якщо аплікант отримав економічну спеціальність.

Коефіцієнт дорівнює нулю у випадку одержання аплікантом середньої шкільної освіти. У такий спосіб значення такого фактора як отримана освіта зводиться до 0. Значення коефіцієнта, що він одержує у випадку, якщо аплікантом отримане вище неекономічне утворення, розраховується як $1 - 0,83 = 0,17$. У результатуючій таблиці 3 представлена обчислена область значень шуканого коефіцієнта відповідності отриманої спеціальності обраній посаді.

Таблиця 2

Розрахунок середнього значення коефіцієнта відповідності Квідп

Назва університету	Спеціальності		
	всього	Економічних	Квідп
Національний гірничий університет України	44	8	0,82
Дніпропетровський національний університет	61	10	0,84
Волинський національний університет ім. Лесі Українки	44	7	0,84
Донецький національний університет	38	12	0,68
Запорізький національний університет	37	6	0,84
Кам'янець-Подільський національний університет	35	2	0,94
Львівський національний університет ім. Івана Франка	79	15	0,81
Сумський державний університет	32	7	0,78
Хмельницький національний університет	33	8	0,76
Херсонський державний університет	55	2	0,96
Черкаський національний університет ім. Богдана Хмельницького	36	8	0,78
Чернівецький національний університет ім. Юрія Федьковича	72	7	0,90
Харківський національний університет ім. В. Н. Каразіна	56	9	0,84
Київський національний університет ім. Тараса Шевченка	77	12	0,84
Середнє значення коефіцієнту			0,83

Таблиця 3

Область значень коефіцієнта відповідності Квідп

Умова	Значення коефіцієнту (Квідп)
середня освіта	0
вища (спеціальна) неекономічна освіта	0,17
вища (спеціальна) неекономічна освіта	0,83
Спеціальність логістика	1

Стаж роботи (Стаж) - не менш важливий фактор визначення заробітної плати, ніж рівень отриманої освіти. Максимальне значення - також 1, а самі значення визначаються методом опитування експертів і рівномірно розподіляються на відрізок значень від 0 до 1. Вони представлені в таблиці 4.

Таблиця 4

Шкала оцінки параметра Стаж у моделі розрахунку заробітної плати

Умова	Значення параметру Стаж
менше року	0,25
від року до трьох	0,5
від трьох до п'яти	0,75
більш п'яти років	1

Самим трудомістким для кадровика є визначення особистісних характеристик випробуваного. Ці показники визначають потенціал працівника, його здатність до адаптації в новому колективі, працездатність, здатність вирішувати нестандартні проблеми й деякі інші показники особистості, які впливають на професійну діяльність службовця транспортної логістики[5,6].

Таблиця 5

Шкала оцінки груп Особистісних Характеристик у моделі розрахунку заробітної плати

Умова	Значення параметра ОХ
Відмінно	0,25
Добре	0,5
Задовільно	0,75
Погано	1

Визначено три групи таких показників: якості, відповідальні за:

- 1) психологічні процеси,
- 2) працездатність,
- 3) особистісні особливості.

Результуючий показник по особистісних характеристиках визначається, перемножуванням результатів тестування, розрахованих відповідно до спеціальних шкал[6]. Значення, які може приймати коефіцієнт по кожній групі особистісних характеристик, також рівномірно розподіляються на відрізок від 0 до 1 у такий спосіб (табл. 5):

Все викладене раніше в цій статті дозволяє роботодавцеві обчислити заробітну плату. Якщо скласти чисельні вираження вказаних вище факторів, ми одержуємо значення, що теоретично не може бути більше 3.

Таким чином, у моделі залишається тільки один невизначений показник. Це якась величина або показник, умовно позначений у моделі як $\overline{ЗП}$. У тарифній системі оплати праці функцію цієї величини виконує оклад. Посадовий оклад - розмір номінальної місячної заробітної плати, установлений працівникові відповідно до займаної посади [1]. Посадові оклади службовцям установлює власник або уповноважений ним орган відповідно до посади й кваліфікації працівника. По результатам атестації власник або уповноважений ним орган має право змінювати посадові оклади службовцям у межах, затверджених у встановленому порядку мінімальних і максимальних розмірів окладів на відповідній посаді [7].

Це якась середня заробітна плата, тобто величина, що служить відправною точкою для розрахунку заробітної плати і є встановленою середньою заробітною платою в галузі. У моделі вона коригується на, звісно, чисельне вираження описаних вище факторів заробітної плати.

Для розрахунку заробітної плати працівників логістики звернемося в державний комітет статистики України. Протягом року комітет розраховує середню заробітну плату по видах діяльності. Цю інформацію використовують міністерства при розрахунку бюджету, тобто мінімальної заробітної плати, прожиткового мінімуму й ін [8].

Виділимо з таблиці такий вид економічної діяльності як додаткові транспортні послуги та допоміжні операції. Автори пропонують використовувати значення

середньомісячної заробітної плати саме по цьому виду економічної діяльності. Адже в дослідженні мова йде про транспортну логістику, що сміливо можна віднести до даного виду економічної діяльності.

Висновки

У статті визначені основні фактори заробітної плати службовця транспортної логістики. Доведено спроможність цих факторів, по кожному з них розроблений алгоритм чисельного визначення.

Виведено новий, раніше ніким не розглянутий, коефіцієнт відповідності отриманої спеціальності обраній посаді. Завдання цього коефіцієнту - визначити, в якій мірі працівник зможе використовувати отримані знання й навички в повсякденній роботі без важких і громіздких тестів на професіональні знання.

Розроблено алгоритм вирахування заробітної плати службовців транспортної логістики й представлений у вигляді математичної моделі. Модель проста у використанні й не вимагає додаткових професійних знань і навичок. Джерелами вхідних даних може служити резюме, анкета, і раніше розроблена й систематизована спеціальна система психологічних тестів [6]. Таким чином, ціль статті досягнута.

Модель не включає систему преміювання за результатами року, місяця й т.д. Перспективи подальших досліджень, крім того, полягають у тому, що на основі даної економічної моделі, можна розробити управлінську модель для керівників логістичних керувань компаній або заводів.

Таким чином, розроблена автором модель має деяку схожість із тарифною системою. Адже середня заробітна плата виконує в ній функції посадового окладу, а система коефіцієнтів допомагає оцінити об'єктивно співробітника з найбільш важливих сторін. Це, поза всяким сумнівом, можна віднести тільки до плюсів моделі. Мова йде про те, що її буде набагато легше впроваджувати або, наприклад, розробити, після відповідної апробації, на основі моделі аналогії кваліфікаційних довідників спеціально для працівників оформлювального блоку.

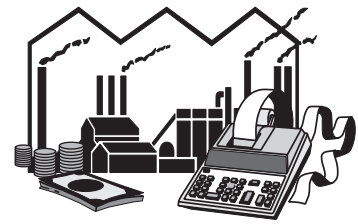
Література

1. Борисов А.Б. Великий економічний словник. - М.: Книжковий мир, 2007.
2. Адам Смит. "Дослідження про природу й причини багатства народів", Ексмо, 2007.
3. Джон Мейнард Кейнс. "Загальна теорія зайнятості, відсотка й грошей", Гелиос АРВ, 2002.
4. Карл Маркс. "Капітал. У трьох томах", Видавництво політичної літератури, 1985.
5. Д. Ручаевский "Визначення ролі психологічних якостей особистості в роботі фахівця транспортної логістики і їхній вплив на формування заробітної плати", збірник наукових праць "Економіка: проблеми теорії та практики", випуск 233.
6. Д. Ручаевский "Виявлення психологічних особливостей професійної діяльності фахівця транспортної логістики", Економічний вісник Національного гірського Університету України, №1, 2007.
7. Бойко В. В. Економіка підприємств України: навч. посібник. - Дніпропетровськ, 2001.
8. <http://www.ukrstat.gov.ua/> Офіційний сайт Державного комітету статистики України

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Вагоною О.Г.. 05.06.07*

*Надійшла до редакції
14.06.07*

ФІНАНСИ ГАЛУЗІ ТА ПІДПРИЄМСТВА



УДК 330.13

Сьомченко В.В

БЮДЖЕТНЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНOSTІ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

Розглянуто сутність перспективного бюджетного планування як складової бюджетної політики країни. Досліджено шляхи створення сприятливих умов для зростання ефективності економіки України. У статті запропоновані заходи щодо активізації бюджетного планування для оптимізації бюджетного дефіциту

The article deals with the essence of long-term budgetary planning as a part of country's budgetary policy. The author investigates ways for creating favorable conditions for raising the efficiency of the Ukrainian economy. The measures of activation of the budgetary planning for optimization the budget deficit are suggested.

Сучасний бюджетний механізм вимагає створення передумов для довгострокового бюджетного планування (мінімум на три роки), необхідного для точного визначення обсягу бюджетних коштів, які повинні спрямовуватися на соціально-економічний розвиток держави.

Для уникнення можливих диспропорцій між доходами та витратами державного бюджету треба привести річний бюджет у відповідність прийнятними фіскальними цілями на декілька років. Одночасно необхідно визначити параметри розподілу та перерозподілу ресурсів між окремими ланками бюджетної системи, що пов'язано з особливостями бюджетної політики держави. У зв'язку з цим актуальним стає виявлення проблем і перспектив запровадження бюджетного планування на багаторічній основі.

Останні роки питання підвищення ефективності бюджетного планування висвітлювалися у роботах російських дослідників – О.В. Врубльовської, Л.О. Дробозиної, Ю.М. Константинової, М.В. Романов-ського. В Україні увагу цій проблемі приділяють – С.О. Булгакова, Л.І. Василенко, О.Д. Василик, І.І. Д'яконова, Л.В. Єрмошенко, Г.В. Кучер, Т.О. Масленнікова, Ц.Г. Огонь, В.М. Опарін та інші.

Трансформаційний період економіки України передбачає відпрацювання комплексу економічних показників, що дозволяють виявити проблеми розвитку держави та визначити основні шляхи їх розв'язання. Бюджетний процес завжди відіграє особливу роль, оскільки він повинен забезпечувати раціональне використання бюджетних коштів виходячи з наявних джерел фінансування.

Стадіями бюджетного процесу визнаються:

- 1) складання проектів бюджетів;
- 2) розгляд і прийняття закону про Державний бюджет України, рішень про місцеві бюджети;
- 3) виконання бюджету, в тому числі у разі необхідності внесення змін до закону про Державний бюджет України, рішення про місцеві бюджети;
- 4) підготовка та розгляд звіту про виконання бюджету і прийняття рішення щодо нього.

Перші три етапи і є бюджетним плануванням.

Бюджетне планування – це комплекс організаційно – технічних, методичних і методологічних заходів із визначення доходів і видатків бюджетів в ході їх складання, розгляду та затвердження.

Рівень бюджетного планування залежить від трьох основних чинників: чіткого формулювання мети і завдань, які вирішує держава; достовірності тієї інформації, яка використовується в бюджетному плануванні; методів, які застосовуються при бюджетному плануванні.

Бюджетне планування базується на наступних завданнях, які стоять перед органами, на які покладена функція складання проекту бюджету:

- визначення реальної величини доходів, які необхідно мобілізувати у наступному бюджетному періоді;
- обґрунтованість і визначення розмірів бюджетних видатків за кожним напрямком;
- збалансування бюджету;
- здійснення контролю за фінансово-господарською діяльністю суб'єктів економічної діяльності, за дотриманням ними раціонального використання бюджетних коштів;
- створення державних матеріальних і грошових резервів для безперебійного фінансування планових заходів.

Принцип бюджетного планування здебільшого визначається принципами побудови бюджетної системи. Перший принцип бюджетного планування в Україні визначається принципами самостійності і єдності в побудові бюджетної системи. При наявності двох зазначених принципів бюджетне планування описується наступною схемою:

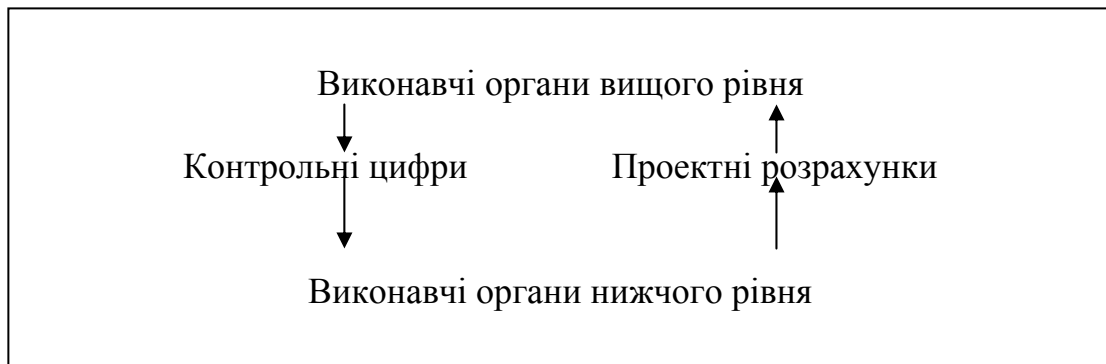


Рис.1 – Схема побудови бюджетного планування

Другий принцип бюджетного планування – принцип науковості. Це означає, що всі розрахунки доходів, нормативів видатків по поточному бюджету, напрямки інвестицій по бюджету розвитку повинні мати відповідні наукові обґрунтування.

За допомогою бюджетного планування визначається реальна величина доходів у наступному бюджетному періоді; розраховуються і обґрунтовуються розміри бюджетних видатків у галузевому і територіальному розрізах; закладається збалансованість бюджету.

Величина бюджетного фонду має орієнтуватися на оптимальні пропорції, необхідні для регулювання економіки і вирішення соціальних проблем. Варто враховувати, що засоби розв'язання проблеми дефіцитності державного бюджету багато в чому визначаються тим, до якої межі і за який проміжок часу потрібно досягти збалансування бюджетних витрат і доходів.

Дослідники бюджетних проблем виділяють сьогодні два головні завдання при аналізі бюджетного процесу: збільшення сум бюджетних надходжень та ефективне використання коштів. Система планування, програмування та бюджетування – це раціональний спосіб інтеграції процесів планування та розробки програм при складанні бюджету.

Бюджетний процес зазвичай розглядається у річному розрізі. Водночас вважається, що короткостроковий часовий горизонт часто піддається критиці, оскільки він загрожує ефективності управління видатками та створює ризик втрати урядом контролю за своєю фінансовою позицією. Рішення про розподіл ресурсів приймаються для кожного індивідуального випадку. Отже, наслідки попередніх і поточних рішень ігноруються поза межами наступного річного горизонту.

Бюджетне планування на багаторічний період може розглядатися як інструмент реформування системи фінансового управління, спрямованого на підвищення ефективності, дієвості та прозорості державного сектора, що здійснюється шляхом реорганізації бюджетної практики. Ефективне бюджетне планування є способом захисту від значного дефіциту державного бюджету, який виникає через структурну розбалансованість економіки, через нераціональне визначення джерел надходжень бюджетних коштів і напрямів їхнього перерозподілу всередині бюджетної системи.

Одним із заходів оптимізації дефіциту державного бюджету є запровадження науково обґрунтованої системи планування та прогнозування показників, що беруться за основу формування доходів і видатків бюджету, та використання при бюджетному плануванні нормативів бюджетної забезпеченості. Запровадження бюджетного планування на багаторічній основі дещо спростить процедури обслуговування державного, особливо зовнішнього, боргу, що вимагає довготермінового планування і прогнозування.

Для активізації економічного зростання та підвищення суспільного добробуту доцільним є:

- визначення загальних цілей фінансової політики та чітке встановлення способів надання коштів на їхнє фінансування з майбутніх бюджетів;
- досягнення середньострокових цілей фінансової політики найбільш надійним способом;
- передбачення довгострокових наслідків нинішніх рішень для майбутніх бюджетів, оскільки витрати можуть бути не повною мірою відображені у поточному бюджеті і збільшитися протягом наступних років.

З метою поглиблення бюджетної реформи протягом 2006 року значна увага в Програмі діяльності Кабінету Міністрів України „Відкритість, дієвість, результативність” приділялася підвищенню ефективності витрачання бюджетних коштів, удосконаленню міжбюджетних відносин, забезпеченню виконання бюджетів і здійсненню дієвого фінансового контролю. Для реалізації цих завдань було запроваджено середньострокове бюджетне планування на основі обґрунтованості потреб у ресурсах і середньострокових пріоритетів, визначених у програмних документах соціально-економічного розвитку.

Міжбюджетна реформа в Україні внесла докорінні зміни у бюджетне планування, створивши необхідні передумови для перспективного фінансового планування і на мікрорівні. Будь-які бюджетні видатки мають здійснюватись на цілі, що відповідають середньо, або довгостроковій стратегії розвитку держави. А це передбачається саме в програмно-цільовому підході до бюджетного процесу, застосування якого до складання і виконання бюджету шляхом упорядкування та оптимізації мережі бюджетних установ було поглиблено Урядом України в минулому році.

В Україні близько трьох років застосовуються окремі елементи програмно-цільового методу складання і виконання бюджету. Прийнято ряд законодавчих і нормативних документів, зокрема, Бюджетний кодекс, розпорядження Кабінету Міністрів України „Про схвалення концепції застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі”, Наказ Міністерства фінансів України „Про паспорти бюджетних програм” та інші. Але поки що цей метод розвивається більше на технічному рівні, не торкаючись основ та ідеології системи прогнозування та планування. Для того, щоб повною мірою задіяти потенціал цього методу, необхідно здійснити певний комплекс заходів, а саме:

- визначити на законодавчому рівні, що програмно-цільовий метод є основним методом складання, виконання та оцінки бюджетів усіх рівнів і встановити його основні ознаки для подальшого застосування та удосконалення на всіх рівнях бюджетної системи України;
- запровадити поступовий перехід до середньострокового бюджетного планування на всіх рівнях бюджетної системи України та у міжбюджетних відносинах;
- запровадити обов’язкову розробку стратегічних планів у міністерствах, відомствах, місцевих органах влади як основу бюджетного планування;
- провести глибокі наукові та практичні дослідження, особливо щодо показників виконання програм;
- переглянути існуючу систему органів економічного планування з урахуванням необхідності тісної ув’язки планів розвитку з фінансовими ресурсами.

У Програмі діяльності Кабінету Міністрів України „Послідовність. Ефективність. Відповідальність” з метою підвищення ефективності державних фінансів передбачається повномасштабне впровадження механізмів середньострокового бюджетного планування.

Висновки

Виконання наведених нижче рекомендацій зможе доповнити успішність запровадження довгострокового бюджетного планування в Україні та не допустити причин формування дефіциту державного бюджету:

1. Для обмеження ступеня невпевненості щодо розвитку економічної ситуації необхідне обґрунтоване макроекономічне планування та проведення виваженої соціально-економічної політики держави.
2. Нинішнім умовам в Україні - трансформаційний період економіки - більше відповідає середньострокова система бюджетного планування, яка уточнюється щорічно. Часовий горизонт бажано визначити як бюджетний рік плюс два наступних роки, а не три - як це має місце у більшості країн.
3. Наступне бюджетне планування на багаторічній основі повинно здійснюватися у номінальному виразі.
4. Підвищення ефективності функціонування галузей економіки та механізму оподаткування господарюючих суб’єктів.
5. Стимулювання процесу виробництва з метою збільшення податкових надходжень у бюджет.
6. Створення науково-обґрунтованої методологічної бази прогнозування доходів і видатків бюджетів усіх рівнів.
7. Слід контролювати рівень і характер видатків у межах багаторічного бюджетного планування для запобігання невідповідності реального фінансування окремих сфер рівню, встановленому державою. З метою уникнення такої проблеми бюджетна система має характеризуватися високим рівнем прозорості. Дані щодо фінансування статей бюджету повинні регулярно публікуватися з урахуванням проведених змін.

8. Підвищенню ефективності використання бюджетних коштів й посиленню контролю за їхнім використанням сприятиме зміна механізмів фінансування сільськогосподарського комплексу, житлового будівництва: розподіл пільг повинен здійснюватися за принципом здешевлення кредитів на будівництво житла - комерційні банки беруть на себе відповідальність за повернення кредитів, держава - за відшкодування відсотків.
9. Реформування бюджетної практики, спрямоване на підвищення ефективності та дієвості управління державним сектором.
10. Для підвищення довіри до середньострокових цілей фінансової політики дуже важливим є реформування та підвищення відповідальності місцевих органів влади, стимулювання уваги до функціонування розпорядників бюджетних коштів і результатів їхньої діяльності.
11. Застосування єдиної методології планування та прогнозування тенденцій і напрямів соціально-економічного розвитку країни.

З метою удосконалення державного регулювання трансформаційними процесами необхідно продовжувати впровадження в практику роботи центральних органів виконавчої влади середньо - та довгострокового бюджетного планування для підвищення рівня збалансованості і прозорості державного бюджету.

Отже, перспективне бюджетне планування є важливим чинником підвищення ефективності бюджетного управління.

Література

1. Базилевич В.Д., Баластрик Л.О. Державні фінанси. – К.: Атіка, 2004. – с. 41, 44.
2. Василик О.Д., Павлюк К.В. Державні фінанси України. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – с. 93.
3. Петровська І.О., Клиновий Д.В. Фінанси (з елементами статистики фінансів). – К.: ЦУЛ, 2002. – с. 86.
4. Сарраф Ф. Система програм бюджетного планування в теорії та практиці // Матеріали семінару з питань державних фінансів. Міжнародний валютний фонд, Департамент фінансових справ. Об'єднаний Віденський Інститут. – 2000. – № 10.
5. Сафонова Л.Д. Бюджетний менеджмент. – К.: КНЕУ. - 2001. – с.39.
6. Томчинська М. Рекомендації щодо часових рамок бюджетного процесу // Center for social and economic research. – Warsaw. – 2001. – 28 лютого. – с. 1.
7. Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції „Програм-но-цільовий метод в бюджетному процесі України. Досягнення та перспективи” 27–28.01.2004. Адреса в Інтернет: www.sefr.kiev.ua/ukr/budgeting/

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 14.09.07*

*Надійшла до редакції
04.09.07*

УДК 339.727.3

Шевченко В.В.

ФАКТОРИНГ: НОВІ МОЖЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ

В статті розглянуті підходи до формування поняття „факторинг”. Здійснено узагальнення цього поняття в різних законодавчих актах України. Розкривається сутність та перспективи розвитку послуг факторингу на українському ринку.

The article is devoted to the approach to a forming of idea ‘factoring’. A generalization of idea ‘factoring’ in different legislative acts of Ukraine are made. The main point and prospects of development of factoring services in Ukrainian market are shown.

У більшості країн світу, починаючи із другої половини XX сторіччя, склалася стійка тенденція здійснення експорту товару на умовах відстрочки платежу. Така практика обумовлена двома основними причинами. З одного боку, по більшості товарних груп сформувався стійкий "риннок покупця", при якому покупці наполягають на використанні відстрочки платежу. З іншого боку, багато іноземних покупців є не великими операторами ринку, а посередниками, які можуть мати не достатньо вільних коштів та прагнуть спочатку продати товар кінцевому споживачеві, а потім розплатитися із власними постачальниками. У зв'язку з цим, особлива увага вітчизняних підприємців останнім часом приділяється такій фінансовій послугі, як факторинг.

Факторинг є достатньо новим фінансовим інструментом для України, який враховує інтереси усіх сторін комерційної угоди в тому числі вирішує питання виробничого характеру. Основні теоретичні концепції питань розвитку факторингових послуг в Україні були розроблені вітчизняними економістами: Н.Внуковою, В.Беловим, О.Бериславською, С.Боровим, О. Ляховою, А.Савченко, С.Цокола, А.Лобановою, В.Пластуном та іншими.

Метою статті є узагальнення поняття "факторинг" у різних законодавчих актах України та надання більш широкої інформації щодо сутності та перспектив розвитку послуг факторингу на українському фінансовому ринку.

В національному законодавстві відносини, що виникають при укладанні факторингових угод, регулюються Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, Законом України “Про банки і банківську діяльність”, Законом України “Про податок на додану вартість”, Законом України „Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” [1].

Розглянемо детальніше поняття „факторинг” в законодавчих актах України.

У Цивільному кодексі України (далі - ЦКУ) [2] як синонім до терміна “факторинг” використовується поняття "фінансування під відступлення права грошової вимоги". Відповідно до ст.1077 ЦКУ за договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника).

Позитивними моментами законодавчого визначення факторингу в ЦКУ можна назвати можливість "кредитування" фактором (банком або факторинг-компанією, що надає послуги факторингу) клієнта, а також можливість надання різних послуг, пов'язаних із грошовою вимогою, право якої клієнт відступає.

У ЦКУ (ст. 1084) зазначено, що якщо відповідно до умов договору факторингу фінансування клієнта здійснюється шляхом купівлі у нього фактором права грошової

вимоги, фактор набуває права на всі суми, які він одержить від боржника на виконання вимоги, а клієнт не відповідає перед фактором, якщо одержані ним суми є меншими від суми, сплаченої фактором клієнтові. У цьому випадку фінансування розглядається як плата клієнту за купівлю грошової вимоги до боржника.

Відповідно до ЦКУ (ст. 1083) наступне відступлення фактором права грошової вимоги третій особі не допускається, якщо інше не встановлено договором факторингу.

У цій нормі відображається та особливість факторингу, за якою фактори, як правило, купують борги з метою дістати максимальний прибуток, дочекавшись дати їхнього погашення боржниками, а не з метою їхньої переуступки конкурентам.

Якщо відступлення права грошової вимоги факторові здійснюється з метою забезпечення виконання зобов'язання клієнта перед фактором, фактор зобов'язаний надати клієнту звіт і передати суму, що перевищує суму боргу клієнта, який забезпечений відступленням права грошової вимоги, якщо інше не встановлено договором факторингу (ст. 1084 ЦКУ). Це означає можливість домовленості між сторонами про те, що борг клієнта буде погашатися саме за рахунок переданої в заставу вимоги до боржника. При цьому клієнт залишається боржником фактора до повного погашення боргу, тому що якщо сума, одержана фактором від боржника, виявилася меншою від суми боргу клієнта перед фактором, який забезпечений відступленням права вимоги, клієнт зобов'язаний сплатити факторові залишок боргу (ст. 1084 ЦКУ).

В абзаці першому ст.1077 ЦКУ мова йде про надання фактором коштів клієнтові в обмін на вимогу до боржника, право якої він відступає зі знижкою. У цій знижці потенційно втримується майбутній прибуток фактора й саме ця знижка є платою клієнта факторові за отримані від нього гроші.

Таким чином, у ЦКУ визначення терміна "факторинг" містить у собі і цесію і фінансове кредитування (лише в останньому випадку гроші надаються в борг за плату у вигляді відсотків).

Згідно Господарського кодексу України (ст.350) факторинг представляє собою банківську операцію у вигляді придбання банком права вимоги в грошовій формі за поставлені товари або надані послуги із прийняттям ризику виконання такої вимоги, а також прийом платежів [3].

Розглянемо, що пишуть про факторинг чинні закони. Закон України "Про банки й банківську діяльність" визначає факторинг (ст.47), як банківську операцію "придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги" [4].

У Законі України "Про податок на додану вартість" (ст.1) вказано, що факторинг - це операція з переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору. Оскільки мова йде про відступлення, можна зробити висновок про те, що дане визначення факторингу носить "нефакторинговий" характер, більше того, у ньому мова йде про відступлення прав вимоги будь-яких боргів, а не винятково грошових боргів за товари (роботи, послуги) [5].

Відповідно до Закону України "Про фінансові послуги й державне регулювання ринків фінансових послуг" (п.1 ст.4 розділ II) [6] факторинг віднесений до фінансових послуг, однак його визначення цей Закон не дає.

У дослідженні Сурніної К.С. [1] розглянуті випадки, при яких факторинг можна вважати фінансовою послугою, що важливо для оподатковування. Отже, факторинг можна вважати фінансовою послугою у тому випадку, коли фактор здійснює вимогу боргу за рахунок і на користь клієнта. Однак якщо фактор за рахунок власних коштів здобуває в

клієнта його права вимоги до третьої особи, то в цьому випадку немає факту надання послуг (тому що немає дій, користь від яких для замовника полягає в самих цих діях), а виходить, і немає фінансових послуг. Тобто, факторинг за договором доручення - це фінансова послуга. Але на підставі платного відступлення вимоги факторинг не є фінансовою послугою (у цьому випадку за гроші купується інший фінансовий актив, тобто право вимоги боргу).

З вищесказаного випливає, що Закон України "Про фінансові послуги й державне регулювання ринків фінансових послуг" дає не повне визначення поняття "факторинг".

Здійснюючи узагальнення поняття "факторинг" у різних законодавчих актах України отримаємо, що факторинг – це комплекс послуг, котрі надаються компаніям, які здійснюють свої розрахунки з відстрочкою платежу, в обмін на відступлення дебіторської заборгованості, що включає фінансування поставок товарів, страхування кредитних ризиків, облік стану дебіторської заборгованості й регулярне надання відповідних звітів клієнтові, а також контроль своєчасності оплати й роботу з дебіторами.

Факторингове обслуговування є найкоротшим шляхом до розв'язання проблеми скорочення касових розривів, викликаних поставками товару, бо фактор (банк або факторинг-компанія, що надає послуги факторингу) має змогу виплачувати авансовий платіж у розмірі від 50% до 90 % від суми вартості товару. Процент фінансування залежить від платіжної дисципліни покупця. Банк оцінює кредитоспроможність наявних і можливих боржників клієнта (тобто його покупців) і заздалегідь встановлює граничний розмір авансу. Залишкова сума у розмірі 10% (50%), перераховується постачальнику після одержання платежу від дебітора, за вирахуванням комісійної винагороди фактора, яка складається із сплати за обслуговування і плати за фінансування [7].

Механізм здійснення факторингової операції можна дослідити за поданою нижче схемою (рис.1), де 1 – відвантаження товару за двостороннім зовнішньоекономічним договором, 2 – виставлення розрахункових документів, 3 – перевірка платоспроможності покупця, 4 – оплата фактором розрахункових документів постачальнику, 5 – оплата розрахункових документів покупцем.

За умовами договору, клієнт сплачує відповідну суму факторинговому відділу за проведення розрахунково-кредитних операцій. Ця сума складається з двох частин:

- відсотка за кредит, який надається фактором. Цей відсоток на 1-2 пункти вищий за діючу облікову ставку;
- комісійних (за інкасацією рахунків 1,5% - 2,5% від вартості рахунків-фактур).

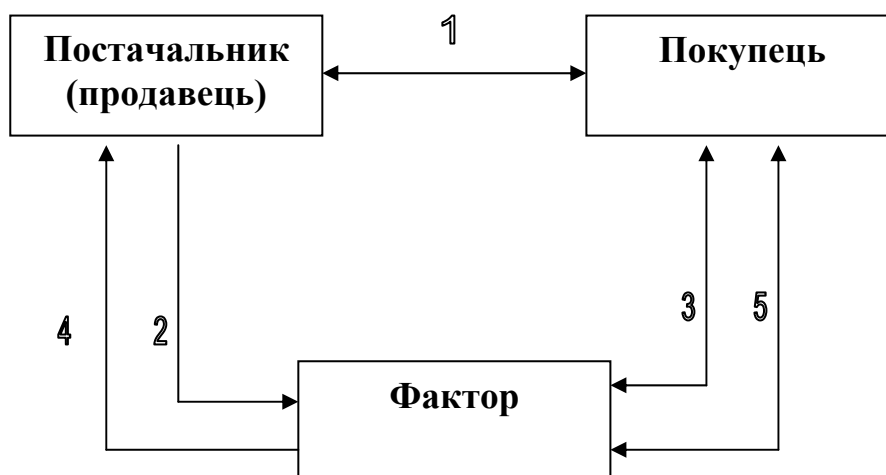


Рис. 1 - Механізм проведення факторингових операцій

В науковій роботі [7] автор стверджує, що основна функція факторингу полягає у зменшенні неплатежів, прискоренні товарообігу і створенні стабільної системи фінансового забезпечення виробничої сфери. Факторинг надає можливість перетворити дебіторську заборгованість у наявні кошти – “живі гроші”, які можуть бути одразу використані на виробничі цілі.

В Україні факторинг був започаткований у 1990 році. Проте довіру до факторингових послуг було підірвано внаслідок інфляційних процесів і нестабільної економічної ситуації. Факторинг в Україні й досі не набув належного розвитку, але в сучасних умовах значення факторингу зростає, оскільки він надає підприємствам можливість одержати майже повну гарантію отримання платежів за реалізовану продукцію.

Міжнародним інститутом уніфікації приватного права (УНІДРУА) була розроблена Конвенція про міжнародний факторинг. Дана конвенція була укладена в Оттаві 28 травня 1988 року. Приєднання України до Конвенції про міжнародний факторинг (Закон України "Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг" від 11.01.2006р. [9]) може сприяти розвитку національного законодавства в даній сфері. Потрібно відзначити, що Конвенція розширює поняття факторингу в порівнянні з національним законодавством, оскільки покладає на фактора виконання одночасно не менш двох наступних обов'язків: фінансування постачальника, включаючи позику й здійснення авансових платежів; ведення рахунків (бухгалтерського обліку) щодо дебіторської заборгованості; пред'явлення до оплати грошових вимог; захист від несплати дебіторської заборгованості.

Враховуючи на той факт, що факторинг в Україні перебуває на стадії розвитку, можна припустити, що вже через кілька років популярність цього комплексу послуг буде набагато ширше, особливо якщо в Україні відбуватиметься динаміка росту й покращиться інвестиційний клімат. У свою чергу, факторинг буде сприяти економічному росту, адже він забезпечує більше високий рівень платоспроможності підприємств і збільшення обсягів продаж за рахунок можливості відстрочки платежу. Розвиток факторингу в Україні потребує розробки окремого закону про факторинг, тому що тільки законодавчо можна гарантувати умови нормальних партнерських умов усім сторонам факторингових операцій.

Існують різні види факторингу. По географічній ознаці факторинг ділиться на внутрішній (domestic factoring) і міжнародний (international factoring) [10]. Факторинг є внутрішнім, якщо сторони за договором купівлі-продажу, а також фактор перебувають в одній і тій же країні. Факторинг називається міжнародним, якщо продавець і його контрагент є резидентами різних держав. За умовами фінансування факторинг поділяється на факторинг з фінансуванням (закритий, відкритий; з правом регресом, без права регресу) та факторинг без фінансування [8].

Основні схеми факторингу [10]:

- однофакторна схема, коли в зовнішньоторговельній операції беруть участь експортер, імпортер й експорт-фактор;
- двофакторна схема, коли експорт-фактор не має в країні імпортера досить можливостей для оцінки кредитоспроможності імпортера й стягнення з його боргу (якщо буде потреба). Тоді за частину отриманого від клієнта винагороди експорт-фактор залучає також імпорт-фактора.

При двофакторній схемі український експортер заключає договір з вітчизняним фактором. Останній зв'язується із закордонною факторинговою компанією (імпорт-фактором) для підтвердження кредитоспроможності іноземного дебітора. Між

українським експортером й іноземним контрагентом є договір купівлі-продажу, по якому потім здійснюється поставка товару. Після відвантаження товару експортер представляє експорт-фактору відвантажувальні документи. На їхній підставі останній фінансує компанію в обсязі від 50% до 90% від суми поставки, одночасно повідомляючи імпортер-фактора про поставку. Він у свою чергу здійснює платіж на користь експортера в розмірі 100% від експортної виручки.

У цій схемі імпортер-фактор приймає на себе ризики імпортера, перевіряє його платоспроможність і гарантує експорту-фактору оплату товару. Якщо імпортер неплатоспроможний, імпортер-фактор вносить гроші за нього. Таким чином, експортер не зіштовхується з неприємними несподіванками, здатними погіршити його фінансовий стан.

Іноді факторинг намагаються порівнювати із кредитом, хоча факторинг і банківський кредит мають різну природу й спрямовані на задоволення різних потреб постачальників. Докладне порівняння фінансування при факторингу з кредитом представлено в Таблиці 1.

Таблиця 1

Відмінність факторингу від кредиту

Кредит	Факторинг
Кредит повертається Банку позичальником	Факторингове фінансування погашається з грошей, виплачуваних дебіторами клієнта
Кредит видається на фіксований термін	Факторингове фінансування виплачується на термін фактичного відстрочення платежу
Кредит виплачується в обумовлений кредитним договором день	Факторингове фінансування виплачується в день поставки товару
Кредит, як правило, видається під заставу	Для факторингового фінансування ніякого забезпечення не вимагається
Кредит видається наперед обумовлену суму	Розмір фактичного фінансування не обмежений і може безмежно збільшуватися у міру зростання об'єму продажів клієнта
Кредит погашається внаперед обумовлений день	Факторингове фінансування погашається в день фактичної оплати дебітором поставленого товару
Для отримання кредиту необхідно оформляти величезну кількість документів	Факторингове фінансування виплачується автоматично при наданні накладної і рахунку-фактури
Погашення кредиту не гарантує отримання нового	Факторингове фінансування продовжується безстроково
При кредитуванні крім переліку грошей Банк не надає позичальнику ніяких послуг	Факторингове фінансування супроводжується комплексом факторингових послуг

Український ринок факторингу перебуває в стадії свого становлення. Як відзначають спеціалісти, до 2008 року він досить динамічно розвивався — зростав споживчий ринок, підвищувався попит, а відповідно збільшувалась і кількість операторів. Так, за даними Міжнародної факторингової асоціації (Таблиця 2) [12], на початок 2007 року в Україні працювало 30 фінансових компаній, які надають послуги факторингу (факторів). Загальний обсяг ринку становить 620 мільйонів євро.

Таблиця 2

Дані Міжнародної факторингової асоціації (FCI) за результатами 2006 р.

Кількість операторів	Країна	Всередині країни, млн. EUR	Міжнародні операції, млн. EUR	Всього
25	France	90,190	9,819	100,009
50	Germany	52,700	19,300	72,000
25	Hungary	2,740	140	2,880
40	Italy	113,035	7,400	120,435
10	Poland	3,850	575	4,425
8	Romania	500	250	750
20	Russia	8,395	160	8,555
8	Slovakia	898	413	1,311
21	Spain	63,048	3,724	66,772
30	Ukraine	600	20	620

В Україні факторингові послуги надають комерційні банки, серед яких [7,10,11,13]: «ТАС-Коммерцбанк», «Укрсоцбанк», «УФГ», «ПриватБанк», «Петрокоммерц-Україна», «НВБ Банк Україна», «БІГ-Енергія», «Українська фінансова група», «Контракт», а також деякі факторингові компанії.

Щодо того, які підприємства можуть скористатися факторинговими послугами, то фахівці дотримуються різних думок [8,13]. На нашу думку, факторинг є оптимальним для компаній, які займаються виробництвом й оптовою торгівлею, котрі здійснюють постачання товару на умовах відстрочення платежу, оскільки факторинг дає змогу суттєво скоротити час між відвантаженням товару та надходженням платежу на рахунок постачальника. Адже факторинг не залежить від термінів обігу коштів у розрахунках, платоспроможності контрагента, в якого на час реалізації операції потенційно можливі затримки з оплатою товарів чи просто бракує грошей на рахунку.

Факторинг — це продукт для швидкозростаючих компаній, де невеликі додаткові витрати не відіграють значну роль в обороті, який постійно зростає.

Сьогодні українські підприємства краще проінформовані про факторинг, і інтерес до цієї послуги зростає. Факторинг є ефективним інструментом керування оборотним капіталом будь-якого працюючого підприємства, прискорення оборотності капіталу дозволяє підприємству збільшувати прибутковість, що перевищує суму комісії за факторингове фінансування.

З огляду на вищесказане, можна сподіватися на те, що досвід використання факторингових послуг в розвинутих країнах докаже його ефективність і високий потенціал розвитку на українському ринку.

Для активного розвитку факторингу в Україні доцільно удосконалити та розширити фінансове законодавство у цій сфері, створити відповідну законодавчу базу для існування українських спеціалізованих факторингових компаній, які згодом змогли б встановити зв'язки з відповідними транснаціональними мережами, оскільки все це: дало б можливість українським суб'єктам підприємницької діяльності ефективніше діяти на ринку товарів та послуг; дало б можливість факторинговим компаніям краще передбачати можливу неплатоспроможність боржника; дозволило б удосконалити механізм надання послуг з факторингу і наблизити його якість до світового рівня; не створювало б конкуренції для

банків й в інших сферах їхньої діяльності; дало б можливість згодом відмовитись від обов'язковості непрямого факторингу.

Також необхідним вбачається провести комплекс заходів, який передбачає: усунення недоліків податкової системи, а саме – надання пільг в оподаткуванні за використання факторингу, спрощення системи розрахунків між клієнтами; введення серйозних заходів щодо запобігання невиконання зобов'язань між сторонами договору.

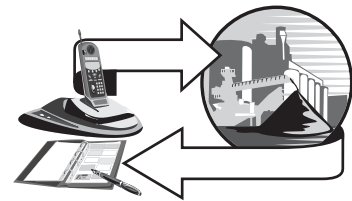
Тобто, для вирішення проблем розвитку надзвичайно перспективного напрямку фінансових послуг у формі факторингу необхідне втручання держави та бажання фінансових структур у їх поширенні, а це можливо тільки при вирішенні комерційної зацікавленості усіх сторін факторингових операцій.

Література:

1. Сурнина Е.С. «Факторинговый» учет законодательные разночтения // Культура народов Причерноморья. — 2002. — N50, Т.3. — С. 105-107 — Библиогр. в конце ст.: 3 назв. — рус. (Електронний ресурс)/Спосіб доступу: URL: http://www.nbuv.gov.ua/Articles/KultNar/60_1/pdf/1-50ukaz3.pdf
2. Цивільний кодекс України від 16.01. 2003р. N 435-I // Відомості Верховної Ради, 2003, NN 40-44, ст.356
3. Господарський Кодекс України від 16.01. 2003р. N 436-I // Відомості Верховної Ради, 2003, N 18, N 19-20
4. Закон України "Про банки й банківську діяльність" від 07.12.2000р. N 2121-III// Відомості Верховної Ради, 2001, N 5-6, ст.30
5. Закон України № 168/97-ВР "Про податок на додану вартість" від 03.04 1997р. N 168/97-ВР // Відомості Верховної Ради, 1997, N 21, ст.156
6. Закон України "Про фінансові послуги й державне регулювання ринків фінансових послуг" від 12.07.2001р. № 2664-III. // Відомості Верховної Ради, 2002, N 1, ст. 1
7. Кваснікова Г.С. Сутність та потенціал розвитку факторингу в Україні // Херсонський державний аграрний університет (Електронний ресурс)/Спосіб доступу: URL: http://www.rusnauka.com/ONG/Economics/3_kvashnikova.doc.htm
8. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Підручник для вузів/І.В. Багорова, Н.І. Редіна, В.Є. Власник, О.О. Гетьман; За ред. Д-ра екон.наук, проф.. І.В. Багрової. – Київ, Центр навчальної літератури
9. Закон України "Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг" від 11.01.2006р. № 3302-I//Відомості Верховної Ради, 2006, N 16, ст.139
10. Офіційний сайт ВАТ КБ "Контракт" (Електронний ресурс)/Спосіб доступу: URL: <http://www.factor-kontrakt.com>
11. Офіційний сайт КБ "Українська фінансова група" (Електронний ресурс)/Спосіб доступу: URL: <http://www.ufg-bank.com.ua/>
12. Офіційний сайт Міжнародної факторингової асоціації (FCI) (Електронний ресурс)/Спосіб доступу: URL: <http://www.factors-chain.com/>
13. Смачило В., Дубравська Є. Сутність та роль факторингу в сучасних умовах //Персонал. — 2007. — № 4

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Вагоновою О.Г. 04.09.07*

*Надійшла до редакції
29.08.07*



УДК 338.2.001

Турило А.М., Святенко С.В.

КОНТРОЛІНГ - СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В статті запропоновано новий підхід до визначення сутності контролінгу, досліджено зв'язок управлінського обліку та контролінгу. Також запропоновано новий підхід щодо підпорядкування служби контролінгу представникам власників підприємства.

In the article the new going is offered near determination of essence of controlling, connection of administrative account and controlling is investigational. New approach is also offered in relation to the submission of service the controlling representatives of proprietors of enterprise.

Ефективне управління підприємством в сучасних умовах господарювання неможливе без чіткого уявлення про стан підприємства в реальному часі. Для того, щоб мати уявлення про реальний стан підприємства, керівнику необхідно отримувати від усіх відділів оперативну інформацію про їх досягнення та проблеми. Але на практиці керівнику дуже важко зорієнтуватися в великому потоці неструктурованої інформації, яка надходить до нього з усіх відділів і необхідна для прийняття управлінських рішень.

З метою підтримки менеджменту, в країнах з розвиненою економікою провідні підприємства впроваджують служби контролінгу.

В Україні концепція контролінгу не набула широкого розвитку і тому майже не використовується в системах управління підприємствами, тому потребує детального вивчення, аналізу та розробки рекомендацій щодо застосування контролінгу на українських підприємствах.

Контролінг є достатньо новим явищем в сучасній вітчизняній теорії та практиці управління підприємством. Дослідженням категорії контролінгу займаються як закордонні фахівці: Манн Р., Майер Е., Хан Д. [15,17,25], так і українські та російські науковці: Хайлук С.О., Терещенко О.О., Цигилик І.І., Мозіль О.І., Кірдякіна Н.В., Стефанюк І.Б., Морозов Д.М., Петрусевич Н.Ю., Петренко С.М., Благодатний О.І., Градов А.П., Малишева Л., Гиляровська Л., Ананькіна Е.А., Данілочкин С.В., Данілочкіна Н.Г., Кармінський А.М., Оленев Н.І., Примаєв А.Г., Фалько С.Г. [3,5,7,9,10,12,13,16,20,21,22,23].

В економічній літературі немає єдиного підходу щодо визначення контролінгу та його місця в структурі підприємства, тому на сьогодні, існує нагальна потреба в терміновому вдосконаленні теоретичних основ контролінгу і розробці рекомендацій щодо їх практичного застосування.

За кордоном поняття “контролінг” набуло широкого вжитку в Німеччині, а в англійських країнах використовується поняття “управлінський облік”. В вітчизняній економічній літературі досить часто поняття “контролінг” та “управлінський облік” використовуються як синоніми [11,19], інші автори стверджують, що за своєю сутністю,

контролінг є поняттям значно ширшим ніж управлінський облік [3,15,21,22], тому постає нагальна потреба в з'ясуванні місця і ролі контролінгу та управлінського обліку в системі управління підприємством.

В економічній літературі зустрічаються багато підходів щодо сутності управлінського обліку.

Деякі автори вважають, що управлінський облік являє собою інформаційно-обчислювальну систему, що поєднує сукупність форм і методів планування, обліку, контролю й аналізу, спрямовану на формування альтернативних варіантів функціонування підприємства й призначену для інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень [18].

Зустрічається трактування управлінського обліку як підсистеми бухгалтерського обліку, яка в межах однієї організації забезпечує управлінський апарат інформацією, для планування, управління і контролю за діяльністю організації [8,24].

А.В. Озеран визначає управлінський облік як інтегровану в структуру управління підприємства систему обліку витрат і доходів, нормування і планування, контролю і аналізу, яка формує інформацію для прийняття оперативних управлінських рішень та визначення напрямків стратегічного розвитку підприємства у майбутньому [2].

Й.В. Канак вважає, що управлінський облік це система підтримки прийняття рішень, яка органічно поєднує як власне облікові методи і прийоми, так і методи планування, аналізу і контролю, яка дозволяє деталізувати і розширити інформаційну базу та часовий горизонт управління господарським суб'єктом [1].

Проаналізувавши підходи до визначення сутності управлінського обліку, можна дійти висновку - більшість авторів схиляються до того, що головним призначенням управлінського обліку є забезпечення керівництва об'єктивною, структурованою та своєчасною інформацією для забезпечення ефективного управління.

Щодо визначення контролінгу, в економічній літературі зустрічаються багато підходів. Близьким за змістом до управлінського обліку є трактування контролінгу як системи збору, агрегування облікових даних, спрямованої на рішення управлінських завдань [11].

На думку деяких вчених, під контролінгом слід розуміти концепцію ефективного управління фірмою і забезпечення її довгострокового існування [3,15,22]. Ряд авторів стверджують, що контролінг – це система управління процесом досягнення кінцевих цілей і результатів діяльності фірми [9,10,17,19].

Інша група авторів вважає, що контролінг це складна конструкція, яка об'єднує в собі різні елементи, як встановлення цілей, планування, облік, контроль, аналіз, управління інформаційними потоками й розробку рекомендацій для прийняття управлінських рішень [13].

Д. Хан, в своїй книзі "Планування і контроль: концепція контролінгу", визначає контролінг як елемент управління соціальною системою, виконуючи свою головну функцію підтримки керівництва в процесі рішення ним загальної задачі координації системи управління з упором насамперед на задачі планування, контролю, інформування [25].

О.О. Терещенко наводить своє визначення контролінгу – це спеціальна система методів і інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства, що охоплює інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль і внутрішній консалтинг [23].

Д.М. Морозов вважає, що контролінг можна охарактеризувати як самоорганізуючу, цілеспрямовану систему планування та контролю, що забезпечує інтеграцію, послідовну

організацію і координацію фаз процесу управління функціональних сфер, організаційних одиниць і проектів підприємства [7].

Заслугує уваги визначення контролінгу, як системи постійної оцінки усіх сторін діяльності підприємства, його підрозділів, керівників, співробітників з точки зору своєчасного й якісного виконання завдань стратегічного плану, виявлення відхилень і вжиття невідкладних заходів, щоб намічені рубежі були досягнуті за будь-яких змін господарської ситуації [4].

Вивчивши різні підходи до контролінгу та управлінського обліку, наведемо визначення, які, на наш погляд, найбільш повно відображають сутність контролінгу та управлінського обліку:

Контролінг це аналітична координаційно-консультативна система забезпечення ефективного управління підприємством з метою успішного функціонування в довгостроковому періоді для досягнення стратегічних цілей, шляхом виявлення та нейтралізації слабких сторін і загроз, а також забезпечення реалізації можливостей і сильних сторін підприємства.

Управлінський облік це внутрішня система обліку на підприємстві, яка охоплює всі види облікової інформації, яка вимірюється, обробляється і передається для задоволення внутрішніх потреб керівництва підприємства та його структурних підрозділів у інформації для забезпечення ефективного управління.

Для того, щоб з'ясувати місце і роль контролінгу та управлінського обліку в системі управління підприємством, визначимо їх головні цілі.

Проаналізувавши все вищевикладене, можна виділити, в якості головної мети управлінського обліку, інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством. Головною ж метою контролінгу є забезпечення успішного функціонування підприємства в довгостроковому періоді для досягнення стратегічних цілей, шляхом ефективного управління, яке здійснюється на основі даних управлінського обліку.

З огляду на головні цілі, можна дійти висновку, що контролінг дійсно є значно ширшим поняттям, ніж управлінський облік. Тобто управлінський облік є інформаційною складовою контролінгу.

Щодо функцій контролінгу, то в економічній літературі також не існує єдиного підходу. Одні автори до функцій контролінгу відносять[7]:

1. Планування;
2. Інформація;
3. Контроль;
4. Управління.

Інші виділяють наступні функції контролінгу [23]:

1. Формування інформаційних каналів та інформаційне забезпечення підприємства;
2. Координація планів і діяльності;
3. Стратегічне та оперативне планування;
4. Контроль, ревізію та внутрішній аудит;
5. Методологічне забезпечення й внутрішній консалтинг.

На нашу думку, основними функціями контролінгу є:

1. Інформаційне забезпечення;
2. Аналіз;
3. Планування та прогнозування;
4. Консультування;
5. Моніторинг та контроль;

6. Координація.

Функція інформаційного забезпечення передбачає розробку і ведення системи управлінського обліку, збір, структурування і обробку інформації, забезпечення менеджменту підприємства своєчасною та об'єктивною інформацією про стан підприємства для прийняття ефективних управлінських рішень.

Функція аналізу полягає, у виявленні, на підставі отриманої інформації, сильних та слабких сторін підприємства, можливостей та загроз; аналізі результатів діяльності підприємства в цілому та окремих його підрозділів.

Функція планування та прогнозування передбачає розробку планів, направлених на забезпечення реалізації стратегічних цілей підприємства, складання прогнозів, і розробку проектів управлінських рішень, перевірку пропонованих планів на повноту та можливість реалізації.

Функція консультування полягає в наданні консультацій керівництву підприємства і структурних підрозділів щодо прийняття та реалізації управлінських рішень, а також інших питань, що знаходяться в межах компетенції служби контролінгу.

Функція моніторингу і контролю передбачає постійний моніторинг усіх сфер діяльності підприємства, контроль за реалізацією стратегічних та оперативних цілей, виявлення відхилень від запланованих показників.

Функція координації полягає у координації дій всіх ланок підприємства, при реалізації стратегічних та оперативних завдань.

Для реалізації своїх функцій, контролінг повинен займати відповідне місце в організаційній структурі підприємства.

Існують декілька підходів щодо визначення підпорядкування служби контролінгу на підприємстві [23]:

1. Фінансовому директору (Рис.1);
2. Безпосередньо директору підприємства (Рис.2).

Враховуючи головну мету, завдання і функції контролінгу, на нашу думку, служба контролінгу повинна підпорядковуватись власнику підприємства. У випадку, коли в підприємства декілька власників (наприклад, в акціонерному товаристві), доцільно щоб служба контролінгу підпорядковувалась органу, який представляє інтереси власників (раді товариства, спостережній раді).

В цьому випадку, служба контролінгу матиме достатньо повноважень щоб в повній мірі виконувати свої функції та покладені на неї завдання.

Слід зауважити, що служба контролінгу не виконує функції управління підприємством, вона лише створює відповідні передумови для ефективного управління, яке здійснює керівник підприємства. Тому проблеми подвійного підпорядкування структурних підрозділів, директору та службі контролінгу, на підприємстві не виникає.

Підрозділи зобов'язані надавати необхідну інформацію службі контролінгу, але не зобов'язані виконувати її наказів, право на управління підприємством належить виключно директору підприємства а служба контролінгу може лише надавати консультації керівникам підрозділів.

Щодо відносин з керівником підприємства, то в цьому випадку служба контролінгу зобов'язана надавати керівнику структуровану, об'єктивну і своєчасну інформацію про стан справ на підприємстві, інформувати про відхилення від запланованих показників, розробляти плани, рекомендації, проекти управлінських рішень і надавати консультації (Рис.3). При даному підході, служба контролінгу виступає в якості радника керівника підприємства з питань оперативного та стратегічного управління.

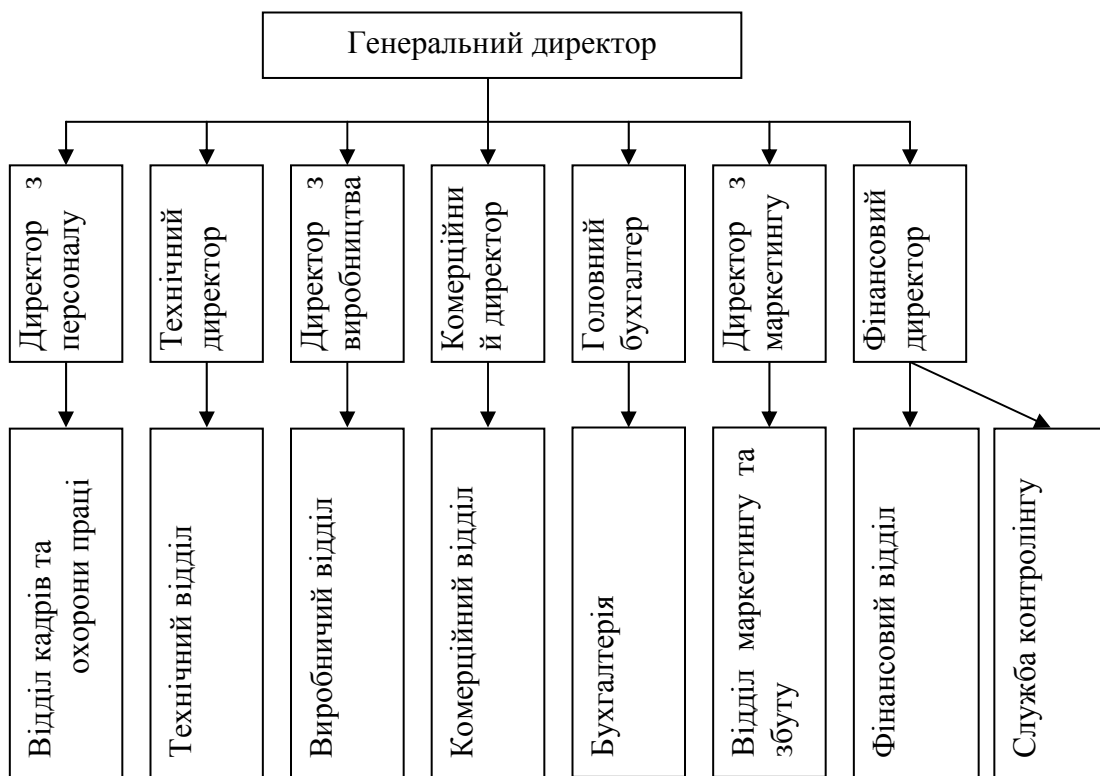


Рис.1. Схема підпорядкування служби контролінгу фінансовому директору

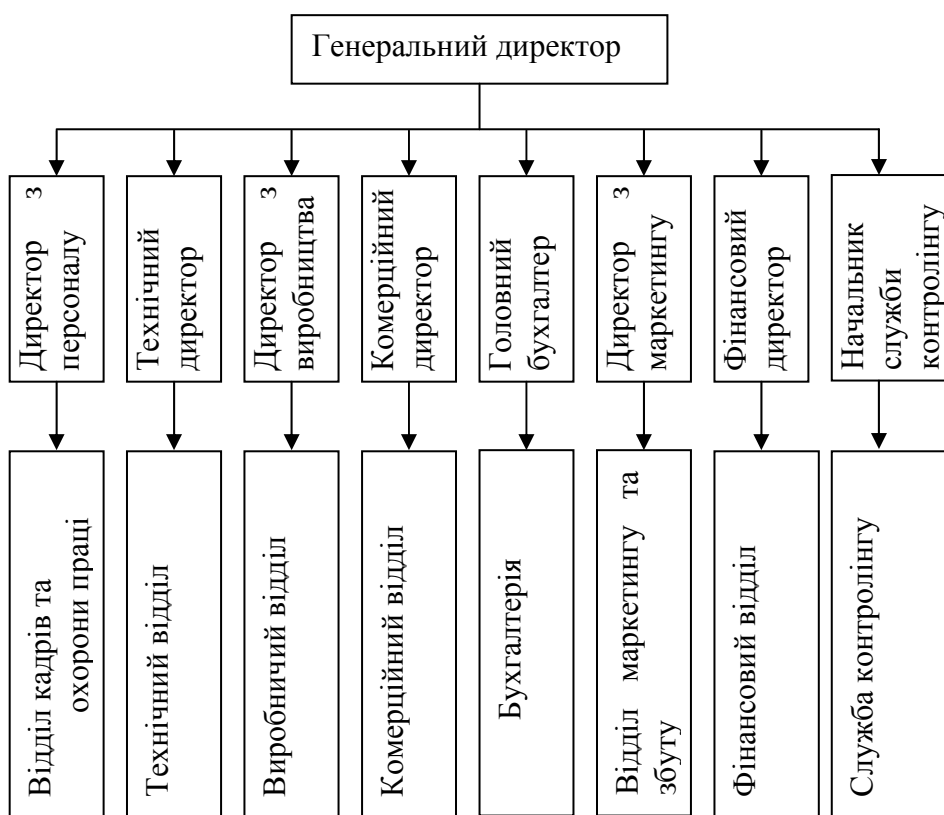


Рис. 2. Схема підпорядкування служби контролінгу безпосередньо директору підприємства

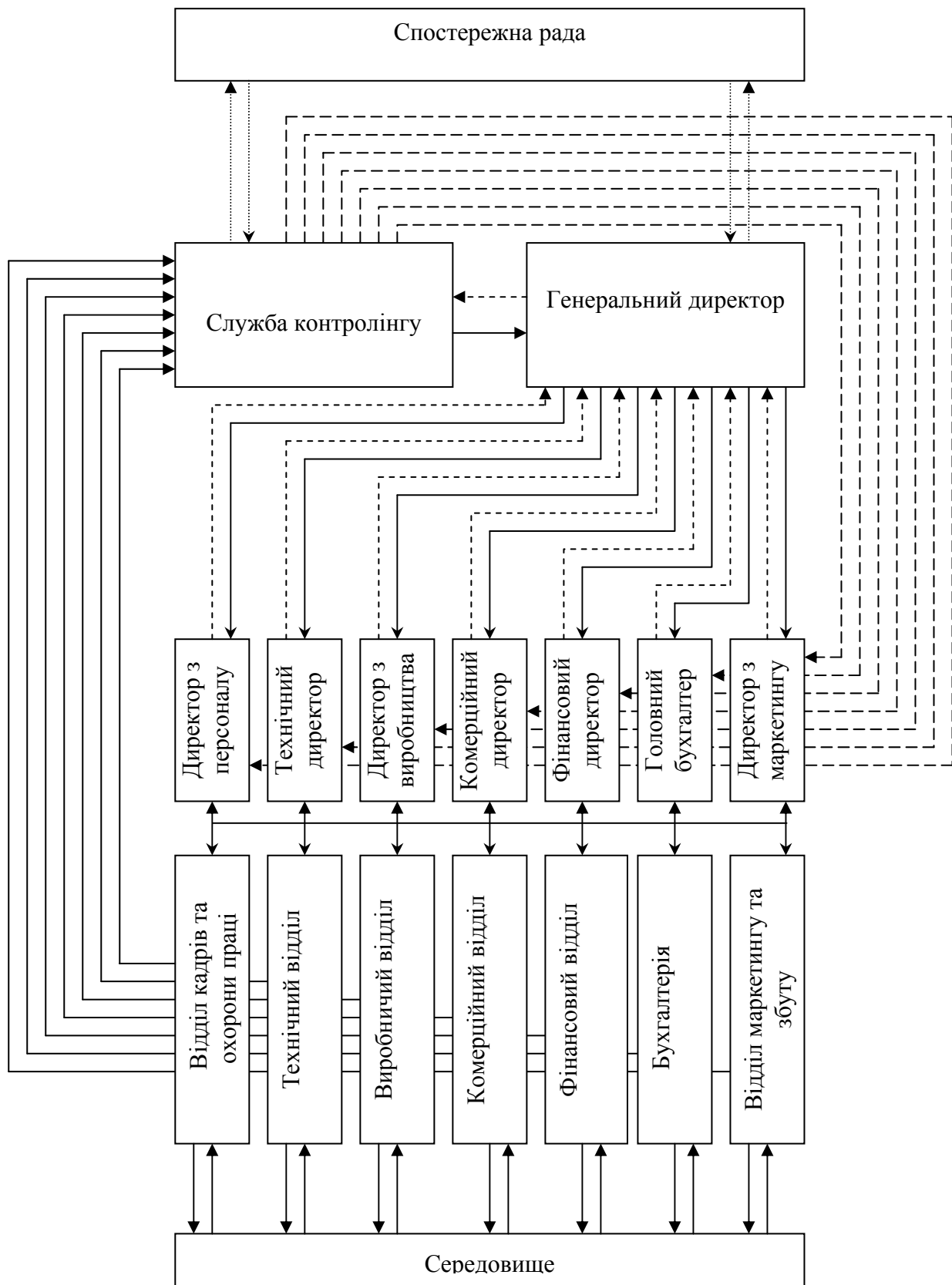


Рис. 3. Схема взаємодії служби контролінгу з керівництвом та підрозділами підприємством

Ефективній взаємодії служби контролінга та керівника підприємства, сприятиме їх солідарна відповідальність за результати діяльності підприємства перед спостережною радою та власниками підприємства.

На підставі проведеного дослідження, було запропоновано новий підхід до визначення сутності контролінгу як аналітичної координаційно-консультативної системи забезпечення ефективного управління підприємством з метою успішного функціонування в довгостроковому періоді для досягнення стратегічних цілей; досліджено зв'язок управлінського обліку та контролінгу і з'ясовано, що управлінський облік є складовою частиною контролінгу; виділено шість основних функцій контролінгу: інформаційне забезпечення, аналіз, планування та прогнозування, консультування, моніторинг та контроль, координація.

Також було запропоновано новий підхід щодо підпорядкування служби контролінгу представникам власників підприємства.

Аналіз отриманої інформації є теоретичним підґрунтям для подальшого розвитку теорії контролінгу і розробці рекомендацій щодо її практичного застосування на українських підприємствах.

Література:

1. Анташов В.А., Уварова Г.В. Экономический советник менеджера.- Минск.: Финансы, учет, аудит, 1996.
2. Гиляровская Л., Белкин В. Контроллинг как база обоснования и принятия управленческих решений // Управление собственностью.- 2002.- № 2.- С. 31-37.
3. Горилей О. Модная пилуля // Компаньон.- 2003.- № 24.- С. 28-31.
4. Морозов Д.М. Сучасна концепція контролінгу в контексті корегування фінансових планів // Актуальні проблеми економіки.-2005.- №11(53).- С. 136-148.
5. Цигилик І.І., Мозіль О.І., Кірдякіна Н.В. Контролінг в системі управління // Актуальні проблеми економіки.-2005.- №3(45).- С. 117-123.
6. Цигилик І.І., Мозіль О.І., Кірдякіна Н.В. Контролінг. Сутність і основи формування та функціонування на підприємствах України //Економіка, фінанси, право.-2004.- №4.- С. 13-16.
7. Колесников С. "Экономический учет", или что такое "управленческий учет" в современном понимании // Управление компанией.- 2002.- № 8.- С. 40-43.
8. Контроллинг в бизнесе: методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примаков, С.Г. Фалько.- М.: Финансы и статистика, 1998.- 256 с.
9. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др.; Под ред. Н.Г. Данилочкиной.- М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004.
10. Кузаченко Е. Штатский советник // Бизнес.- 2003.- №26.- С. 118-123.
11. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления.- М.: Финансы и статистика, 1993.
12. Малышева Л. Контроллинг на предприятии // Открытые системы.- 2000.- № 1-2.- С. 68-78.
13. Манн Р., Майер Э. Контроллинг для начинающих.- М.: Финансы и статистика, 1992
14. Петренко С.Н. Контроллинг: Учебное пособие.- К.: Ника-Центр, Эльга,2003.
15. Борисов А.Б. Большой экономический словарь.- М.: Книжный мир, 2001.
16. С.О. Хайлук Практичні аспекти застосування контролінгу в системі управління фінансами молоко продуктивного холдингу // Актуальні проблеми економіки.-2007.- №3(69).- С. 144-154.
17. Стефанюк І.Б. Поняття, сутність і причини виникнення контролінгу // Фінанси України.- 2005.- №2.-С. 146-153.
18. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Общ. ред. Градова А.П.- СПб.: Специальная литература, 1996.
19. Терещенко О.О. Контролінг у системі антикризового управління підприємством // Фінанси України.- 2001.- №12.-С. 56-63.
20. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Пер. с нем.- М.: Финансы и статистика, 1997.-800 с.
21. Шепелев Д. Что такое управленческий учет // Свой бизнес.- 2003.- № 10.- С. 52-56.
22. Пашигорева Г.И., Савченко О.С. Системы управленческого учета и анализа.-СПб.:Питер,2002.-176с.
23. Управленческий учет: Учебное пособие/ Под ред. А.Д. Шеремета.- М.:ФБК-ПРЕСС,1999.- 512 с.

24. Егорова Л.И. Бухгалтерский управленческий учет/ Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права.-М.,2003.-55 с.
25. Автореф.канд.ек.наук. Озеран А.В. Управлінський облік витрат на підприємствах кондитерської галузі України.-Київ.-2001.
26. Автореф. канд. ек. наук. Канак Й.В. Внутрішньогосподарський (управлінський) облік витрат і доходів на підприємствах із виробництва стінових матеріалів.- Львів.-2003.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н.,проф. Галушко О.С. 21.06.07*

*Надійшла до редакції
13.06.07*

УДК 331.5.024.5:338.432

Кваша О.С.

ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТОК КАДРОВО – УПРАВЛІНСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ВИРОБНИЦТВА

Метою даної роботи є дослідження підходів до формування та використання кадрово-управлінського потенціалу і визначення шляхів до поліпшення якості функціонування управлінського потенціалу підприємств Миколаївської області. в сучасних умовах.

The purpose of this work is research of approaches to forming and use of skilled-administrative potential and determination of ways to the improvement of quality of functioning of administrative potential of enterprises of the Mykolaiv region. in modern terms.

Кадровий, особливо кадрово-управлінський чинник організації виробництва завжди належав до вирішальних. Його значення істотно зростає на перехідних періодах соціально-економічного розвитку і тим більше у кризових ситуаціях, коли потрібно освоювати нові підходи до організації управління й виробництва, які б відповідали умовам не лише сьогодення, а й майбутнього. Надзвичайно важливим для оптимізації кадрово-управлінського потенціалу підприємств є поступальне вирішення проблеми його формування та підвищення ефективності використання на новітніх засадах. Це обумовлюється розвитком науково-технічного прогресу та структурними змінами в економіці.

Розвиток кадрово – управлінського потенціалу набуває важливого значення в умовах підвищення конкурентної спроможності, довгострокового розвитку сільськогосподарських підприємств. Більшість спеціалістів аграрних формувань формують сучасну концепцію управління людськими ресурсами, підкреслюючи її відмінності за критеріями оцінки ефективності, більш повне використання потенціалу співробітників, а не мінімізація втрат; за ознакою контролю – самоконтроль, а не зовнішній контроль; по переважній формі організації працівників – органічна, гнучка форма організації, а не централізована бюрократична тощо.[1]

Метою даної роботи є дослідження підходів до формування та використання кадрово-управлінського потенціалу і визначення шляхів до поліпшення якості функціонування управлінського потенціалу сільськогосподарських підприємств Миколаївської області. в сучасних умовах.

Теоретико-методологічні аспекти формування та використання кадрово-управлінського потенціалу в аграрному секторі виробництва висвітлювали у своїх дослідженнях такі вітчизняні та зарубіжні вчені як Й.С.Завадський, О.М.Бородін, Д.П.Богиня, Й.С.Гудзинський, Є.В. Маслов, П. Т. Каблук та ін. Проте їх праці, розкриваючи загальні наукові положення проблеми, залишають поза увагою питання розвитку кадрово-управлінського потенціалу аграрних підприємств конкретних регіонів України.

Одним із вирішальних факторів підвищення ефективності сучасного вітчизняного сільськогосподарського виробництва є покращення забезпеченості аграрної сфери управлінськими ресурсами.

Для оцінки ефективності використання управлінського потенціалу ми прийшли до висновку, що потрібно більш ширше розглянути та оперувати категорією “кадрово-управлінський потенціал”, як цілеспрямовано діючої сукупності керівників і спеціалістів із властивими їм особистісними якостями, організаційно-управлінськими знаннями, здібностями й навиками, необхідними для оптимального поєднання трудових,

матеріальних, фінансових та інших ресурсів з метою досягнення цілей підприємства. Таке тлумачення дає змогу розкрити не лише сутність поняття, а й її основні складові: особистісну, управлінську та організаційну. Виділення складових категорії зумовлено необхідністю визначення факторів, що формують кадрово-управлінський потенціал з метою подальшого цілеспрямованого впливу на них для поліпшення ефективності його використання. Виокремлення особистісної складової зумовлене тим, що серцевиною кадрово-управлінського потенціалу аграрного сектора є управлінець-особистість. Удосконалення цієї складової полягає у підвищенні рівня використання потенційних можливостей особистості та її розвитку. Поліпшення управлінської складової зумовлюється, з одного боку, професійною орієнтацією, належним підбором і розстановкою кадрів, підвищенням кваліфікаційного рівня управлінців, їх просуванням по службі, стимулюванням освіченості, а з іншого боку - розширенням і вдосконаленням системності підготовки управлінців, їх фахового та виробничого розвитку.

Організаційна складова забезпечує ефективність функціонування кадрово-управлінського потенціалу як складної соціально-економічної системи. Адже ефективність використання кадрово-управлінського потенціалу підприємства визначається не тільки сукупним впливом факторів його організаційної, особистісної та управлінської складових, а й якістю кадрово-управлінської вертикалі та оточенням, в якому дана система функціонує.

Формування кадрово-управлінського потенціалу на сучасному етапі характеризується невідповідністю його попиту та пропозиції, оскільки існує надлишок управлінців через необґрунтовано великі за чисельністю випуски молодих спеціалістів даного профілю та звільнення працюючих управлінців у зв'язку із скороченнями на підприємствах. Крім того, більшість з них не відповідають вимогам, що висувуються на сучасному етапі до кадрів управління. Це пов'язано як з неоперативністю сучасної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів, так і небажанням (а іноді відсутністю можливостей) деяких керівників і спеціалістів удосконалювати свій кадрово-управлінський потенціал. Недосконала практика формування кадрово-управлінського потенціалу спричиняє недостатній рівень ефективності його використання, що пояснюється низкою об'єктивних і суб'єктивних причин. Зокрема, формування потенціалу керівників відбувається переважно на виробництві, що впливає на новопризначення та показники соціально-економічного розвитку підприємств. Аналіз показує, що підприємства які очолюють керівники старших вікових категорій (в управлінні середньої ланки) вище ніж молодих кадрів. Слабкий зв'язок результатів господарювання з отриманим керівниками фахом свідчить про низький рівень їх професійної орієнтації. Невідповідність соціально-економічних умов, за яких формувався та використовується кадрово-управлінський потенціал реальним умовам і можливостям господарювання, в більшості випадків вимагає докорінної перебудови кадрової роботи разом із збереженням позитивних надбань в її організації.

Важливою складовою формування та використання кадрово-управлінського потенціалу підприємств є організація підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації управлінців, яка полягає у підготовці майбутніх і підвищенні кваліфікації працюючих керівників і спеціалістів. Це досить складний та багатоаспектний процес, в якому беруть участь широке коло учасників. Тому його організація потребує вираженого розподілу функцій і взаємоузгоджених дій між державними органами управління, освітніми установами, сільськогосподарськими підприємствами та інформаційно-консультаційними організаціями по підготовці кадрів управління. При цьому доцільно застосовувати різні види підготовки для збагачення кадрово-управлінського потенціалу.

Це – отримання спеціальних знань і підвищення кваліфікації у вищих навчальних закладах, самонавчання, відвідування семінарів, вивчення вітчизняного та зарубіжного передового досвіду, отримання практичних навиків у результаті господарської діяльності, профорієнтація, стажування, наставництво, використання дорадницьких (інформаційно-консультаційних та інших) послуг тощо.

Кадровий потенціал аграрного сектора Миколаївської області досить потужний. Чисельність працівників, які займали посади керівників і спеціалістів сільськогосподарських формувань Миколаївщини, у 2005 році становила 7006 чоловік, із них 42% (2927 осіб) мали вищу освіту, середню спеціальну - 47% (3311 осіб), практиків – 285. Але відносна нестабільність кадрово-управлінського складу разом з відсутністю можливостей в більшості сільськогосподарських підприємств здійснювати довгострокові інвестиції в формування управлінських структур ускладнює розвиток кадрово-управлінського потенціалу підприємств Миколаївської області. Згідно зі штатним розписом в 2005 році із сільськогосподарських підприємств Миколаївської області вибуло 711 спеціалістів, з них 20 керівників, 97 головних спеціалістів, 348 спеціалістів, 145 – інших працівників.[2]

Передумовою складеного стану неякісного формування і використання кадрово-управлінського потенціалу аграрних підприємств області є слабкі управлінські здібності, низька управлінська підготовка більшості керівників сільськогосподарських підприємств та кадрова політика.

Важливим для ефективного управління господарюючого суб'єкту є організаторські здібності лідера. Проте у вітчизняній практиці не прийнято заповнювати посади вищих керуючих ланок підприємств на підставі тестування та співбесіди. Призначення відбувається на інших засадах.

Другою проблемою розвитку управлінського потенціалу є спеціальність осіб вищого менеджменту аграрних підприємств. Дуже рідко на дану посаду приймається менеджер за освітою, який вивчав у вузі принципи управління. У більшості випадків призначаються фахівці інженерних та технологічних спеціальностей, які курс менеджменту та підприємництва вивчали у значно менших обсягах.

Третій фактор, який впливає на формування і розвиток управлінського потенціалу – якість надання післядипломної освіти. Систематично Міністерство Аграрної політики України направляє керівників та спеціалістів сільськогосподарських підприємств на післядипломну підготовку до регіональних аграрних вузів, що є абсолютно раціональним і необхідним. Більшість управлінців не виконують вказівку міністерства. Сформований десятиліттями менталітет не дає зрозуміти, що у сучасних постійно змінних умовах успішний фахівець продовжує своє навчання на протязі життя. Багато в чому сприяє розвитку такого менталітету й інформація, що подається на курсах.[3]

Четвертий фактор, який впливає на формування і розвиток управлінського потенціалу - кадрова політика підприємства, спрямована на створення відповідального, згуртованого колективу, здатного своєчасно реагувати на постійно змінювані вимоги ринку з врахуванням стратегії розвитку організації.

Прикладом ефективної кадрової політики може виступити діяльність в сфері управління людськими ресурсами ТОВ СП «НІБУЛОН».

Компанія «НІБУЛОН» – не тільки одна з найкрупніших національних сільгосптоваровиробників, національних зернотрейдерів, інвесторів, меценатів, але й підприємство, яке завжди відкрито для молодих спеціалістів. У компанії створена та діє програма підбору та підготовки молодих спеціалістів, суть якої складається в залученні до роботи талановитої молоді – випускників вузів, з яких виховуються майбутні лідери –

менеджери середньої та вищої ланки управління. Основний принцип кар'єрного росту молоді у компанії – залучення до різних програм та проектів, отримання нестандартних завдань та багаторазові зміни у направленні діяльності з поступовим просуванням : за рік-другий вихованці компанії, спеціалісти займають посади керівників структурних підрозділів та топ-менеджерів компанії. Але ж саме молоді люди, талант та ціленаправленість яких вірить Генеральний директор О.О. Вадатурський, приносить свіжі ідеї в розвиток бізнесу.

ТОВ СП «НІБУЛОН» активно співпрацює з навчальними закладами. У рамках цього співробітництва укладенні довгострокові угоди про надання студентам 3,4 та 5 курсів можливості проходження оплачуваної виробничої, технологічної, переддипломної практики. Під час практики проходить ознайомлення керівників структурних підрозділів зі студентами-практикантами як майбутніми спеціалістами, молодь знайомиться з умовами виробництва. Кращим студентам-практикантам на конкурсній основі надається можливість залишитись працювати на підприємстві.

Як сільськогосподарське підприємство, ТОВ СП «НІБУЛОН» щорічно вкладає значні кошти у покращення умов життя на селі в усіх своїх філіях. У рамках програми працевзабезпечення випускників учбових закладів для кожного молодого спеціаліста – співробітника ТОВ СП «НІБУЛОН» у філіях передбачена матеріальна підтримка: при переїзді на нову місцевість підприємство виплачує разову грошову допомогу для облаштування на новому місці проживання та щомісячно компенсує плату за проживання у орендованому житлі. Після 2-3 років роботи у філії керівництво компанії розглядає питання про надання спеціалісту власного житла (надаються безпроцентні займи, придбання житла за рахунок підприємства).

Проведений моніторинг складових кадрово-управлінського потенціалу в сільському господарстві вимагають здійснення , як на рівні держави, так і на рівні підприємств невідкладних заходів щодо підготовки висококваліфікованих управлінців і закріплення їх на селі.

Найбільш важливими проблемами, які мають бути вирішені управлінцями сільськогосподарських підприємств є наступні:

1. Перехід від малих форм господарювання до крупнотоварних. Відокремлення підприємств як юридичної особи від власника привело до укрупнення підприємств, збільшення масштабів виробництва, що дозволило знизити собівартість продукції, поліпшити її якість і отримати необхідні кошти для інвестицій та інновацій. Великі підприємства можуть краще використовувати потужнішу техніку, скорочувати витрати на адміністративно-управлінський персонал, мають змогу забезпечити концентрацію і спеціалізацію галузей, створити умови для власної переробки продукції або інтеграції з переробними підприємствами.
2. Заміна у керівництві сільськогосподарського підприємства засновників ефективними менеджерами. За умов конкурентного середовища менеджери провідних сільськогосподарських підприємств усвідомили, що підприємництво – це така професія, яка базується не на інтуїції, а на професійних знаннях. Звичайно без певного таланту тут не обійтись, але підприємництва потрібно навчатись, адже в сфері фінансування, планування, управління кадрами використовуються визначені методи і технології. Головне для менеджера – знати, як їх застосувати, постійно оцінювати можливість їх застосування у конкретній ситуації і в конкретному господарстві.
3. Нехтування освітою. На багатьох сільськогосподарських підприємствах склалася тенденція до „виращування” кадрів. Багато керівників віддають перевагу людині з досвідом роботи на певній посаді, хоча й без відповідної освіти. Як наслідок,

доводиться займатися підвищенням його кваліфікації, оплачуючи дорогі тренінги. В результаті можна одержати фахівця, який не вміє орієнтуватися на ринку в цілому.

4. Невміння керівництва аграрного формування ставити цілі та завдання, визначати критерії ефективності роботи. Нестача досвіду і знань власників-управлінців призводить до невміння визначити цілі та ставити завдання. Під цим розуміється весь спектор цілей і завдань – як підлеглим, господарства у цілому, так і постачальникам, маркетинговим посередниками тощо. У результаті – неефективне витрачання коштів.
5. Визначення та усвідомлення власної ринкової місії та маркетингової стратегії розвитку сільськогосподарського підприємства. Практика свідчить, що часто сільськогосподарські підприємства не мають чітко окресленої місії, стратегічного бачення бізнесу. Звідси і виникають проблеми неоптимальних організаційних структур, відсутності ринкової стратегії, бачення конкретних цілей і напрямів розвитку підприємства.
6. Оптимізація організаційних структур сільськогосподарського підприємства. Серед найпоширеніших помилок при формуванні організаційних структур сільських господарств можна виділити такі: відсутність чіткої структури управління; дуже багато горизонтальних зв'язків. Часто це наслідок бажання керівництва безпосередньо контролювати якомога більше процесів, що відбувається всередині підприємства; відсутність чітких посадових зобов'язань, формалізації функціональних та інформаційних зв'язків на підприємстві [4].

На нашу думку, якість кадрово-управлінського потенціалу безпосередньо впливає на конкурентні можливості організації і тому вимагає докорінної перебудови кадрової роботи разом із збереженням позитивних надбань в її організації.

До основних напрямів поліпшення якості функціонування кадрово-управлінського потенціалу аграрних підприємств необхідно віднести:

- розробка та впровадження державної програми підготовки управлінських кадрів аграрного виробництва. Учасників програми доцільно приймати за позитивними результатами співбесіди та тестування на виявлення організаторських здібностей;
- переглянути програму навчання слухачів курсів післядипломної освіти; включити ними розгляд актуальних проблем галузі та пошуки методів їх вирішення;
- організацію дій між державними органами управління, освітніми установами, сільськогосподарськими підприємствами та інформаційно-консультаційними організаціями по підготовці кадрів управління;
- у стратегічному плані розвитку підприємств передбачати задля досягнення стратегічної мети якісний розвиток кадрово-управлінського потенціалу;
- організацію центрів підготовки управлінців, які працюють за принципом бізнес - шкіл;
- створення кадрового резерву управлінців за допомогою різноманітних навчальних закладів;
- створення сприятливого інвестиційного клімату в галузі зі забезпеченням захисту інтересів селян та екологічно безпечного господарювання;
- соціальний розвиток сільської місцевості.

Вирішення зазначених макроекономічних і галузевих проблем сприятиме формуванню і розвитку кадрово – управлінського потенціалу аграрного сектора економіки України.

Література:

1. Виноградський М.Д. „Управління персоналом”. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 504 с.
2. Статистичний щорічник Миколаївської області, 2005 рік.

3. Євчук Л.Я. Проблеми кадрового потенціалу як засобу антикризового управління аграрного виробництва. Тези доповідей Причорноморської регіональної науково-практичної конференції професорсько-викладацького складу.- Миколаїв.-2006.-с.33-35.
4. Зозульок О., Длігач А., Писаренко Н. Сучасні проблеми менеджменту українських підприємств//Економіка України.-2002.-№6.-с.41-46.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Горлачуком В.В.. 01.06.07*

*Надійшла до редакції
15.06.07*

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ



УДК 330.44 + 330.46

Саллі В.І., Паршина О.А.

КЛАСИФІКАЦІЯ РІШЕНЬ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДУВАННЯ З ВИКОРИСТАННЯМ КЛАСТЕРНОГО АНАЛІЗУ

У статті розглянуті питання класифікації рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності продукції машинобудування. Вирішення задачі класифікації рішень автори пропонують здійснити за допомогою методів кластерного аналізу. Розроблену методику запропоновано використовувати в управлінні конкурентоспроможністю продукції машинобудування.

In the article the question of classification of decisions is considered in relation to providing of competitiveness of industrial products. The decisions of task of classification of decisions authors propose to realize by the methods of cluster analysis. It is proposed to use the developed method in the management by the competitiveness of industrial products.

Процес виготовлення продукції машинобудування складається звичайно з декількох виробничих етапів і здійснюється в складних умовах функціонування виробничо-економічної системи. Забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності продукції пов'язане з використанням множини економічних, організаційних і технічних рішень на багатьох етапах складного виробничого процесу. Слід зазначити, що від обґрунтованого вибору схвалюваних рішень залежить конкурентоспроможність продукції, яка в свою чергу формується відповідною множиною показників якості.

Проблема оцінки конкурентоспроможності продукції машинобудування є багатовимірною і ускладнюється тим, що не завжди аналіз навіть за інтегральними показниками конкурентоспроможності дозволяє виявити існуючі взаємозв'язки процесу формування так званого образу конкурентоспроможності. Результати проведених досліджень дозволяють зробити припущення, що образ конкурентоспроможності продукції уявляє собою сукупність показників якості з врахуванням витрат щодо їх забезпечення. Процес формування образу конкурентоспроможності продукції може бути розглянутим як результат дії деякої множини неявних, тобто латентних чинників. Тому, для ефективного формування рішень доцільно виявити існуючі взаємозв'язки і закономірності побудови системи схвалюваних рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності продукції.

Задача ускладнюється тим, що необхідно орієнтуватися у величезному різноманітті схвалюваних економічних, організаційних і технічних рішень та їх комбінацій. У зв'язку з цим особливу актуальність набуває аналіз і класифікація цієї множини різноманітних рішень. Задача зводиться таким чином до класифікації та ефективного вибору рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності продукції, виготовлення якої здійснюється в складних виробничих умовах машинобудівного підприємства. Для вирішення таких багатовимірних задач слід використовувати методи багатовимірного статистичного аналізу, і зокрема, методи аналізу взаємозалежності [1 – 4].

Велику кількість варіантів різноманітних рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності продукції рекомендовано представити у вигляді морфологічних таблиць, які містять комплекс показників якості та відповідні витрати щодо їх забезпечення. По суті, цей комплекс показників якості, відповідний кожному варіанту рішень морфологічної множини уявляє собою образ конкурентоспроможності продукції.

При проведенні виробничих досліджень було відібрано сім альтернативних рішень, та п'ять показників щодо характеристики якості продукції машинобудування.

Представимо в загальному вигляді морфологічну таблицю з оцінкою альтернативних рішень за показниками якості та витратами щодо їх формування. Кожне j -е альтернативне рішення характеризується деякою множиною i -их показників якості та приймає відповідне значення k_{ij} (табл. 1).

Таблиця 1

Морфологічна таблиця з оцінками альтернативних рішень за показниками якості та витратами щодо їх забезпечення

Альтернативні рішення	Витрати	Показники якості продукції				
		K1	K2	K3	K4	K5
A1	Z1	k_{11}	k_{21}	k_{31}	k_{41}	k_{51}
A2	Z2	k_{12}	k_{22}	k_{32}	k_{42}	k_{52}
...	...	...	...	...	...	...
A7	Z7	k_{17}	k_{27}	k_{37}	k_{47}	k_{57}

Щоб ухвалити найефективніше рішення необхідно здійснити вибір оптимального варіанту з морфологічної множини. Слід зазначити, що у реальному виробництві розміри такої таблиці значно більші, тобто використовується більша кількість рішень та показників якості продукції, що дійсно ускладнює вибір найефективнішого рішення з урахуванням потрібної конкурентоспроможності продукції.

Найефективнішим методом для вирішення поставленої задачі вважаємо кластерний аналіз [1, 2], який включає сукупність багатовимірних статистичних процедур, що дозволяють упорядкувати досліджувані рішення по однорідним групам. Використовуючи метод кластерного аналізу, розподілимо на кластери якісно різні варіанти схвалюваних рішень залежно від необхідного рівня забезпечення конкурентоспроможності продукції.

Представимо множину образів конкурентоспроможності продукції у вигляді матриці порядку $p \times q$, що має p рядків і q стовпців. Сформуємо множину рішень, які досліджуються, позначеннями A_j . В рядках таблиці запишемо показники якості, які досягаються при реалізації відповідного варіанту рішення. Таким чином, кожний номер рядка, тобто кожне рішення щодо забезпечення конкурентоспроможності продукції характеризується сукупністю якісних показників K_i . При відповідності вимог щодо показників якості при реалізації відповідного варіанту рішення в осередки таблиці були проставлені одиниці, у випадку не виконання вимог за якістю – нулі (табл. 2).

Представлені сімейства множин A_j і K_i розглянемо як системи, в яких зв'язки між елементами утворюють певну структуру. Таким чином, задача по обробці матриці образів конкурентоспроможності продукції зводиться до аналізу типів відносин і аналізу структур, породжуваних ними систем. Для обчислення кількісних значень відносин на множині досліджуваних систем будемо використовувати міри схожості і відмінності [1, 3].

Таблиця 2

Матриця образів конкурентоспроможності продукції як сімейство множин

	A ₁	A ₂	A ₃	A ₄	A ₅	A ₆	A ₇
K ₁	1	0	1	1	0	1	1
K ₂	0	1	1	1	0	1	1
K ₃	0	1	1	1	1	0	1
K ₄	1	1	0	0	1	1	1
K ₅	1	0	0	1	0	1	1

Як відомо [1 – 4], сучасний математичний апарат кластерного аналізу пропонує достатній перелік різних мір схожості та відмінності. Ураховуючи велику різноманітність шкал для вимірювання комплексу показників якості продукції машинобудування, слід зазначити, що найзручнішим варіантом обчислення мір схожості двох варіантів рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності продукції є метод [3], заснований на бінарній матриці. Елементи бінарної матриці образів конкурентоспроможності продукції x_{ij} відображають якісні показники й приймають одне з двох значень $\{0, 1\}$. Якщо $x_{ij} = 1$, отже, i -й показник якості був досягнутим в наслідку застосування j -го рішення. Відповідно, якщо $x_{ij} = 0$, тоді застосування j -го рішення не сприяло досягненню необхідного рівня i -го показника якості. Оскільки порівняння виконується між двома об'єктами, тобто рішеннями, тому, бінарна матриця має наступний вигляд:

$$B = \|x_{ij}\|_{i=1, p}^{j=1, 2}. \quad (1)$$

Таким чином, обчислення мір схожості між двома рішеннями виконаємо по формулі Чебановського-Серенсена [4] з урахуванням бінарної матриці (1):

$$C(A_1, A_2) = \frac{2 \sum_{i=1}^p x_{i1} x_{i2}}{\sum_{i=1}^p x_{i1} + \sum_{i=1}^p x_{i2}}, \quad (2)$$

де x_{i1}, x_{i2} – відповідно значення бінарних змінних для першої множини рішень A_1 і другої множини рішень A_2 .

Використовуючи вищенаведені формули, виконаємо розрахунки мір схожості для всіх множин рішень та представимо їх в табл. 3.

Для того, щоб визначити ступінь забезпечення конкурентоспроможності продукції за якісними показниками в результаті застосування відповідних рішень, виконаємо розрахунки мір включення. Як відомо [4], міра включення відображає ступінь включення одного об'єкту в інший та дозволяє виявити, який з двох порівнюваних об'єктів містить більше специфічних ознак, тобто визначити більш оригінальний об'єкт, а також визначити більш типовий об'єкт серед множини об'єктів, що аналізуються. Таким чином, використання апарату кластеризації для аналізу конкурентоспроможності продукції дозволить визначити дуже важливі аспекти у формуванні образу конкурентоспроможності продукції в наслідку генерації інноваційних рішень.

Матриця мір схожості

	A ₁	A ₂	A ₃	A ₄	A ₅	A ₆	A ₇
A ₁	1	0.333333	0.4	0.571429	0.4	0.857143	0.75
A ₂	0.333333	1	0.4	0.571429	0.8	0.571429	0.75
A ₃	0.4	0.4	1	0.666667	0	0.666667	0.571429
A ₄	0.571429	0.571429	0.666667	1	0.333333	0.75	0.888889
A ₅	0.4	0.8	0	0.333333	1	0.333333	0.571429
A ₆	0.857143	0.571429	0.666667	0.75	0.333333	1	0.888889
A ₇	0.75	0.75	0.571429	0.888889	0.571429	0.888889	1

Використовуючи відомі формули для визначення мір включення [1, 3], виконаємо розрахунок включення множини A_1 в множину A_2 таким чином:

$$W(A_2, A_1) = \frac{m(A_1 \cap A_2)}{m(A_1)}, \quad (3)$$

де $m(A_1)$ – кількість елементів множини рішень A_1 ;

$m(A_1 \cap A_2)$ – кількість елементів перетину двох множин рішень A_1 та A_2 .

Міру включення множини A_2 в множину A_1 визначаємо по формулі:

$$W(A_1, A_2) = \frac{m(A_1 \cap A_2)}{m(A_2)}, \quad (4)$$

де $m(A_2)$ – кількість елементів множини рішень A_2 .

Кількість елементів множини рішень A_1 обчислюємо по формулі:

$$m(A_1) = \sum_{i=1}^p x_i, \quad (5)$$

де p – загальна кількість елементів множини рішень A_1 ;

x_i – значення i -го елементу множини A_1 .

Аналогічним чином визначаємо кількість елементів множини рішень A_2 .

Кількість перетину двох множин рішень A_1 та A_2 визначаємо по формулі:

$$m(A_1 \cap A_2) = \sum_{i=1}^p x_{i1} x_{i2}, \quad (6)$$

де x_{i1}, x_{i2} – відповідно значення i -го елементу множин рішень A_1 та A_2 .

Використовуючи формули (3 – 6), виконаємо розрахунки мір включення для всіх множин рішень. Результати розрахунків зведемо в табл. 4.

Матриця мір включення

	A ₁	A ₂	A ₃	A ₄	A ₅	A ₆	A ₇
A ₁	1	0.333333	0.333333	0.666667	0.333333	1	1
A ₂	0.333333	1	0.333333	0.666667	0.666667	0.666667	1
A ₃	0.5	0.5	1	1	0	1	1
A ₄	0.5	0.5	0.5	1	0.25	0.75	1
A ₅	0.5	1	0	0.5	1	0.5	1
A ₆	0.75	0.5	0.5	0.75	0.25	1	1
A ₇	0.6	0.6	0.4	0.8	0.4	0.8	1

В результаті аналізу мір схожості та включення виявлені цікаві закономірності побудови рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності продукції. Аналіз елементів матриці мір включення дозволяє зробити висновки щодо оригінальності рішень. Зокрема, міра включення третього опису в перший $W(A_1; A_3) = 0,5$ (у матриці включення число 0,5 знаходиться на перетині першого стовпця і третього рядка) показує, що перший варіант рішення є більш оригінальним у порівнянні з третім, оскільки міра включення першого опису в третій $W(A_3; A_1) = 0,3333$ (третій стовпчик першого рядка). Опис першого варіанту рішення A_1 містить більше специфічних ознак, що підтверджує більшу ефективність рішення A_1 , в порівнянні з рішенням A_3 , оскільки третій опис включено в перший на 50%, а перший включено в третій тільки на 33,33%. Таким чином, в результаті порівняння мір включення можна визначити найоригінальніші рішення щодо забезпечення конкурентоспроможності продукції. Проте для виявлення більш глибоких взаємозв'язків треба побудувати ієрархічну класифікацію досліджуваних рішень щодо підвищення конкурентоспроможності нової продукції.

Як відомо, для графічного відображення результатів ієрархічної класифікації використовуються дендрограми [3]. Відносини ієрархії при побудові ієрархічної класифікації досліджуваних рішень будемо визначати наступним чином. Множину рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності продукції будемо розглядати як ієрархічну систему, яка складається в даній ситуації з рівнів, кількість яких визначено кількістю досліджуваних альтернативних рішень. Можна визначити ранг кожного рівня рішень. Таким чином, матимемо впорядковану множину рішень та назви всіх класів одного рангу будемо вважати категорією.

Одним з найпростіших підходів побудови дендрограм є підхід, заснований на використанні матриці схожості [1, 3] і методу побудови згущувань на досліджуваній множині. Продовжимо аналіз спочатку одержаної матриці схожості, результати якої було надано в табл. 2. Процес побудови згущувань починаємо з розгляду q об'єктів, які виступають як досліджувані варіанти рішень. На першому кроці кожне рішення з даної множини вважатимемо класом. Надалі виявляємо два найбільш схожих рішення і об'єднуємо їх в клас. Після виконання цієї процедури загальне число рішень, що залишилось, стає рівним $q-1$. Надалі ця множина рішень розглядається як множина розбиття. З цієї множини знову відшукуємо найбільш схожі рішення і виконуємо процедуру об'єднання. Аналогічні процедури повторюємо до тих пір, поки всі рішення не будуть класифіковані.

Розробку дендрограми було виконано по алгоритму, який складається з декількох етапів. На першому етапі – виконано аналіз матриці схожості вище головної діагоналі. В результаті аналізу обираємо максимальну міру схожості $C(A_i, A_j)_{\max}$. При цьому даний елемент не повинен належати до елементів головної діагоналі. У матриці схожості таким елементом є значення 0,888889, що знаходиться на перетині 6-го рядка і 7-го стовпця, тобто елемент $C(A_6, A_7) = 0,888889$ відповідає виявленому першому класу.

На другому етапі – з матриці схожості вибираємо всі значення, відповідні і-му рядку та j-му стовпцю максимальної міри схожості $C(A_i, A_j)_{\max}$. Формуємо з елементів 6-го рядка та 7-го стовпця два масиви значень мір схожості (табл. 5).

Таблиця 5

Формування масивів мір схожості, відповідних значенню $C(A_i, A_j)_{\max}$

	A ₁	A ₂	A ₃	A ₄	A ₅	A ₆	A ₇
$C(A_6, A_j)$	0.857143	0.571429	0.666667	0.75	0.333333	1	0.888889
$C(A_7, A_j)$	0.75	0.75	0.571429	0.888889	0.571429	0.888889	1

На третьому етапі визначаємо міру схожості класів рішень $G(H_j, H_k)$ методом медіани [2, 3]:

$$G(H_i, H_k) = 0,5 \cdot G(H_j, H_u) + 0,5 \cdot (G(H_j, H_l)), \quad (7)$$

де $H_u = A_6$; $H_l = A_7$; $H_j = A_j (j = \overline{1, \dots, 7})$; $H_k = \{H_u, H_l\} = \{A_6, A_7\}$.

Використовуючи формулу (7) одержимо наступні результати з урахуванням методу медіани (табл. 6).

Таблиця 6

Формування масивів мір схожості, відповідних значенню $C(A_i, A_j)_{\max}$

H _i =A _j	A ₁	A ₂	A ₃	A ₄	A ₅	A ₆₇
$C(A_{67}, A_j)$	0.803571	0.660714	0.619048	0.819444	0.452381	1

На четвертому етапі формуємо нову матрицю мір схожості з урахуванням даних, які було отримано на третьому етапі. Одержаний масив даних, відповідних значень $C(A_{67}, A_j)$, вписуємо замість 6-го рядка і 7-го стовпця первинної матриці схожості та формуємо нову матрицю (табл. 7).

Таблиця 7

Матриця мір схожості з урахуванням даних, відповідних $C(A_{67}, A_j)$

H _i =A _j	A ₁	A ₂	A ₃	A ₄	A ₅	A ₆₇
A ₁	1	0.333333	0.4	0.571429	0.4	0.803571
A ₂	0.333333	1	0.4	0.571429	0.8	0.660714
A ₃	0.4	0.4	1	0.666667	0	0.619048
A ₄	0.571429	0.571429	0.666667	1	0.333333	0.819444
A ₅	0.4	0.8	0	0.333333	1	0.452381
$C(A_{67}, A_j)$	0.803571	0.660714	0.619048	0.819444	0.452381	1

На п'ятому етапі, використовуючи технологію, описану на першому етапі, виявляємо міру схожості, при якій утворився наступний клас. Аналіз табл. 7 дозволяє встановити це значення і відповідно його представника – елемента матриці $C(A_4, A_{67}) = 0,819444$.

Процедура обробки матриці повторюється далі, за технологією, яку було описано на другому етапі. Ітераційний процес був продовжений до тих пір, поки розмірність матриці схожості не було зменшено до розміру 2×2 .

За наслідками ітераційного процесу було сформовано класи досліджуваних рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності продукції, визначено індекси класів рішень в тому порядку, в якому відбувалося їх об'єднання в нові класи, та міри схожості, на яких це об'єднання відбувалося. Одержані результати зведені в табл. 8.

Таблиця 8

Індекси нових класів і міри їх схожості

Клас	Міра схожості
$H_1 = A_{67}$	0,888889
$H_2 = A_{467}$	0,819444
$H_3 = A_{25}$	0,8
$H_4 = A_{3467}$	0,642857
$H_5 = A_{13467}$	0,54375
$H_6 = A_{2513467}$	0,359449

На основі результатів обчислень можна побачити кількісну характеристику, зокрема міру схожості досліджуваних рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності продукції. Найбільший рівень схожості встановлено для рішень A_6 і A_7 . Також достатньо високий рівень схожості спостерігається між рішеннями A_4, A_6 і A_7 . Між рішеннями A_2 і A_5 також отримано високий рівень схожості, проте, розбиття на класи і формування нових класів H_3 і H_5 , встановлення міри схожості (0,359449) дозволяє довести їх істотну відмінність в аспекті забезпечення відповідного рівня конкурентоспроможності продукції.

На підставі одержаних результатів з метою наочного відображення отриманої структури ієрархічної класифікації виконано побудову дендрограми схожості класів досліджуваних рішень щодо забезпечення конкурентоспроможності продукції (Рис. 1).

В результаті аналізу дендрограми наочно бачимо, що найбільшою схожістю володіють класи рішень A_6 і A_7 , а якнайменшою схожістю – класи $H_3 = \{A_2, A_5\}$ і $H_5 = \{A_1, A_3, A_4, A_6, A_7\}$.

За наявності великої множини різноманітних рішень, що характерно для складного виробничого процесу виготовлення машинобудівної продукції, важливо виявити з цієї множини найоригінальніші рішення для забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності нової продукції, а також виявити типові рішення для виробництва базової продукції.

На основі отриманих матриць схожості та включення (табл. 3 і табл. 4) можна встановити найтипівіше рішення, а також й найоригінальніше.

Для виявлення таких рішень скористаємося методом визначення правого власного вектора вказаних матриць [3]. Згідно з цим методом, максимальне значення власного вектора матриці схожості відповідатиме найтипівішому варіанту, тобто найбільш схожому зі всією рештою рішень, які розглядаються в цій матриці. А мінімальне значення власного вектора матриці включення характеризуватиме найоригінальніший варіант рішення. За наслідками розрахунків було встановлено найоригінальніше рішення – A_7 та виявлено типове рішення – A_4 .

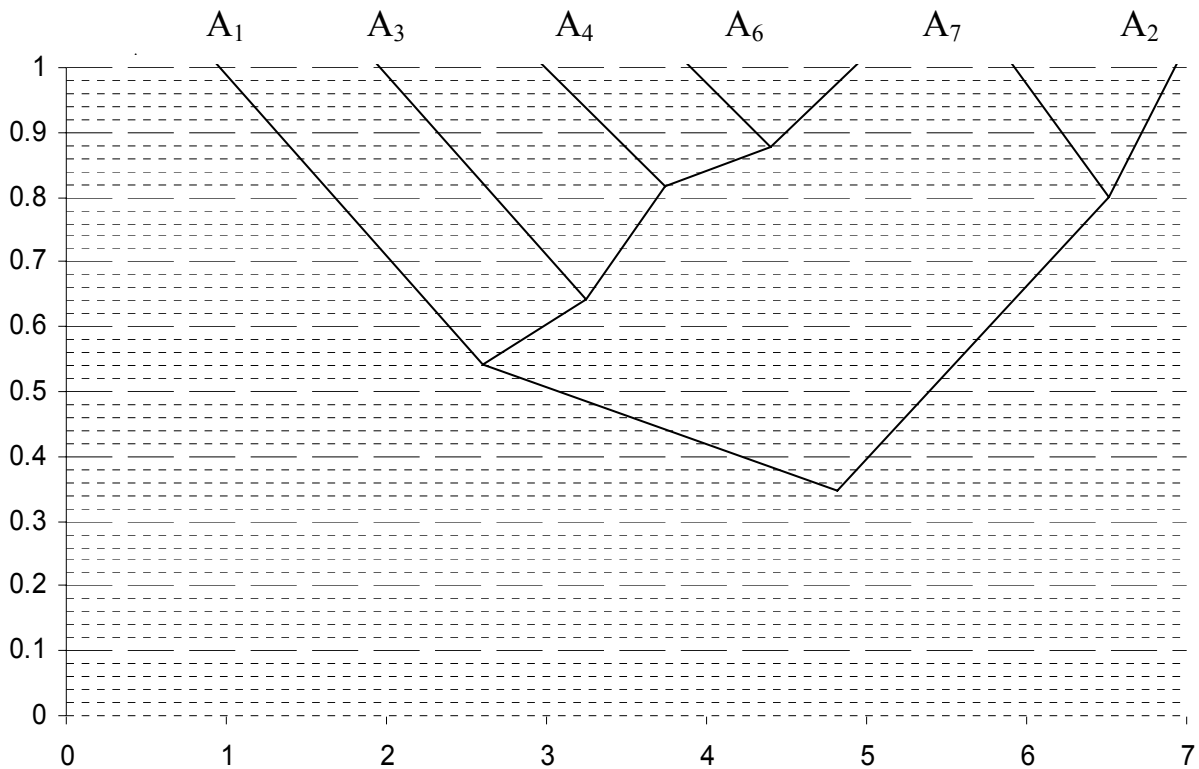


Рис. 1. Дендрограма схожості класів рішень

В результаті проведених досліджень було розроблено методику впорядкування і класифікації множини рішень при створенні конкурентоспроможної продукції машинобудування, яка дозволила виявити типові й оригінальні рішення (Рис. 2).

На основі одержаних результатів були сформовані рекомендації для умов виробництва. Використання кластерного аналізу дозволило упорядкувати множину виробничих рішень при виробництві базової продукції та забезпечити обґрунтований вибір рішення при створенні нової конкурентоспроможної продукції в реальних виробничих умовах.

Створену методику покладено в основу системи управління конкурентоспроможністю продукції машинобудування.



Рис. 2. Методика впорядкування і класифікації множини рішень при створенні конкурентоспроможної продукції машинобудування

Література:

1. Дубов А.М., Мхитарян В.С., Трошин Л.И. Многомерные статистические методы. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 369 с.
2. Лапач С.Н., Чубенко А.В., Бабич П.Н. Статистика в науке и бизнесе. – К.: МОРИОН, 2002. – 640 с.
3. Андрейчиков А.В., Андрейчикова О.Н. Анализ, синтез, планирование решений в экономике. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
4. Андреев В.Л. Классификационные построения в экологии и систематике. – М.: Наука, 1980. – 142 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Галушко О.С. 04.07.07

Надійшла до редакції
27.06.07

МАРКЕТИНГ



УДК 658.62

Січко С.М.

БРЕНД ЯК ІНСТРУМЕНТ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

У статті описані різноманітні підходи до визначення поняття бренд та досліджені еволюційні шляхи становлення брендів, а також описані етапи розвитку брендів.

In the article various approaches are described to determination of concept brand and the evolutionary ways of becoming of brands are investigational, and the stages of development of brands are also described.

Сьогодні ринок достатньо насичений товарами та послугами найрізноманітніших сфер, видів та цінових категорій. Увійти на ринок та переконати споживачів, що саме ви - найкращі, найсучасніші та найпрофесійніші, стає все складніше, зважаючи на конкурентів, які також діють на ринку. Тому бренд стає найважливішим інструментом менеджменту та досягненням довготривалого фінансового успіху. В сучасному світі бренд - це умова існування товару в цілому. Бренд - це фактор забезпечення прихильності споживача. Бренд стає важливим для свого власника як дорогий актив компанії, та й для споживача, як фактор, що дозволяє ідентифікувати товар. Тому процес створення та управління брендами стає пріоритетним напрямком сьогодення.

Питання визначення бренду залишається актуальним, що підтверджується великою кількістю досліджень та публікацій з даної тематики, існуванням спеціалізованих періодичних видань, проведенням міжнародних конференцій, присвячених цій проблематиці [15].

Вагомий внесок у розробку теоретичних і практичних засад брендингу зробили такі іноземні та вітчизняні науковці: Д. Аакер, Т. Амблер, П. Темпорал, Г. Чамерсон, Л. Балабанова, С. Гаркавенко, Д. Джобер, Дж. Еванс, В. Кардаш, Ф. Котлер, Ж. Ж. Ламбен, С. Скибінський, О. Сологуб.

Метою даної роботи є дослідження теоретичних засад визначення багатогранності поняття бренду та дослідження історичного розвитку брендингу: доіндустріальний, індустріальний та інформаційний етапи.

На сьогодні не існує чіткого визначення бренду. За визначенням Філіпа Котлера, автора відомих книг "Основи маркетингу" та "Маркетинговий менеджмент", бренд - це назва, термін, символ або дизайн (або комбінація всіх цих понять), що позначають певний вид товару або послуги окремо взятого виробника (або групи виробників) і що виділяють його серед товарів і послуг інших виробників. [6]

Бренд - слово, вираз, знак, символ або дизайнерське рішення, або їх комбінація в цілях позначення товарів і послуг конкретного продавця або групи продавців для відмінності їх від конкурентів (визначення, розроблене American Marketing Associations (АМА, Американською Маркетинговою Асоціацією). [7]

Бренд - це назва, термін, символ, малюнок або комбінація цих елементів, призначена для ідентифікації товарів або послуг певного виробника і диференціації їх від продукції конкурентів ([14])

Бренд - це унікальне ім'я, символ, дизайн або образ, вживаний для ідентифікації конкретного товару або компанії. Бренд - це нематеріальний актив, цінність якого в пізнаванні його споживачами і позитивних асоціаціях, пов'язаних з ним.[5]

Бренд є невідчутною сумою властивостей продукту: його імені, упаковки й ціни, історії, репутації і способу рекламування. Іншими словами - це комплекс вражень, які залишаються у покупця в результаті використання товару.[13]

Бренд допомагає товаровиробникам ідентифікувати, тобто дізнатися товар при згадці; відбудуватися від конкурентів, тобто виділити товар із загальної маси; створити у споживачів привабливий образ, що викликає довіру; зосередити різні емоції, пов'язані з товаром; ухвалити рішення про покупку і підтвердити правильність вибору, тобто отримати задоволення від ухваленого рішення; сформувати групу постійних покупців, що асоціюють з брендом свій спосіб життя.

Характерна особливість бренду, яку підкреслює маркетинголог-психолог Лебедєв-Любимов, це здатність відокремлюватися від товару, що дав йому ім'я, та ставати самостійним товаром, який може бути проданий, як і будь-який інший.[11] Отже, дійсно справжній бренд завжди має ціну. Саме це вирішує питання, чи вважати ту або іншу торгову марку брендом. З психологічної точки зору, ця здатність бренду полягає в тому, що люди можуть використовувати його як засіб вступу до рекламної комунікації між собою і як засіб самовираження.

Уолтер Ландор, вельми значуща фігура в рекламній індустрії, визначив: «Бренд - це обіцянка. Шляхом ідентифікації товару або послуги, і підтвердження їх оригінальності, бренд забезпечує відчуття задоволення і якості». Девід Аакер, визначив суть бренду як «набір якостей, пов'язаний з ім'ям бренду і символ, який підсилює (або ослабляє) цінність продукту або послуги, пропонованих під цим символом».[7]

Якщо звернутися до словника Мюллера, то можна виявити наступне визначення: «бренд - це американізований (скорочений) варіант англійського поняття brand-name. Brand - це клеймо, тавро, марка, фабрична марка; віддруковуватися в пам'яті, справляти враження. Інтуїтивно бренд є виразом сукупності іміджевих, експлуатаційних, технічних і інших характеристик товару, що дозволяють правласникам (власникам) даної марки не тільки грати одну з провідних ролей на ринку певних товарів або послуг, але і використовувати бренд як нематеріальний актив компанії».[12]

Всі зазначені вище визначення бренду є, на свій лад, точними та на їх підставі цілком можна скласти уявлення про те, що означає це слово.

Перш за все, неможливо звужувати до понять, чи є він товаром та послугою, чи не є товаром або послугою. Багато авторів стверджують, що бренд не є товаром або послугою. Інші, навпаки, стверджують, що бренд не матеріальний і існує тільки в свідомості споживача. Практики-маркетологи ототожнюють бренд з поняттям «торгова марка», стверджуючи, що саме якісно, професійно розроблений символ товару або послуги зумовлює успіх у покупця. Проте таке визначення обмежує параметри бренду і не вичерпує природу даного феномена. Мабуть поняття «бренд» треба розглядати в залежності від обставин, які спостерігаються.

Отже, насправді бренд - це не тільки торгова марка, що складається з назви, графічного зображення (логотипу) і звукових символів компанії або товару. Поняття бренду ширше, оскільки в нього ще додатково входять сам товар або послуга зі всіма його характеристиками, конкурентна перевага, що дозволяє виділити товар із загальної маси;

набір характеристик, очікувань, асоціацій, що сприймаються користувачем і приписуваних їм товару (імідж товару, brand-image), інформація про споживача, обіцянки яких-небудь переваг, дані автором бренду споживачам.

Зазвичай багато авторів визначають відмінності між поняттями «торгова марка» і бренд. Юридично визначеним є поняття торговельна марка — це будь-яке позначення чи будь-яка комбінація позначень, що мають на меті відрізнити товари (послуги), що виробляються (надаються) однією особою, від товарів (послуг) інших осіб. Подібними позначеннями можуть бути слова, літери, цифри, образотворчі елементи, різні кольори та/або їх комбінації.[1] При цьому поняття бренд законодавчо не визначено.

У західній літературі існує два поняття - "brand" і "Branded product" ("продукт з розкрученою торговою маркою"), які використовуються як синоніми. Частіше всього brand визначається як торгова марка, під якою розуміється ім'я, знак, символ або їх поєднання, використовувані для того, щоб відрізнити товари або послуги, вироблювані однією фірмою, від аналогічних товарів інших фірм. [4]

Проте, в українській літературі поняття "бренд" зазвичай трактується як якийсь додаток до продукту, його додаткові властивості. Західні фахівці наприклад, Карл Ерік Лінн (Carl Eric Linn), для того, щоб чіткіше розділити поняття товару і бренду, виділяють особливе поняття "метапродукта" - це те, що споживач знає про продукт завдяки своїм відчуттям і знанням, а не тільки завдяки безпосередньому сприйняттю. Проте така термінологія поки не прижилася.[7]

Бренд, виходячи з вище перерахованими визначеннями, можна розглядати як деяку систему взаємовпливу соціальних, емоційних, функціональних і економічних чинників. Звідси можна зробити вивід, що бренд - це злиття в свідомості торгової марки і продукту зі всіма його характеристиками, забарвлене емоційним відношенням, що виникло у користувачів за час існування продукту.

Розвиток торгових марок - і самого брендинга - пройшло достатньо складний шлях. Еволюцію ідеї, іміджу торгової марки, далі бренда можна достатньо умовно розділити на три етапи: доіндустріальний, індустріальний і інформаційний. Індустріальний етап розвитку - це початок становлення брендів в сучасному їх розумінні, почав поступово з середини XIX століття до початку XX змінювати до індустріальний, доісторичний етап брендів. Останній, інформаційний етап, знаходиться на своєму початку зараз в добре розвинених країнах світу. Україну можна віднести до індустріального етапу, що розвивається.[2]

Доіндустріальний етап. Перший етап характеризується рисами доіндустріального, аграрного суспільства: регіональна автономія, роздробленість дрібних адміністративних суб'єктів, культурна монополія правлячого класу і столиці, мало значимість мас для культури і політики. Спочатку на звичайному ринку для звичайних покупців були присутні прості продукти, але ці товари не були пов'язані з покупцем психологічно і емоційно, не був створений їх індивідуально-особовий характер, не була виражена їх не продуктова суть. Товари до індустріального періоду обслуговували лише насущні матеріальні потреби людей, на противагу іншим некомерційним цінностям, що задовольняли "вищі" потреби (психологічні, соціальні, культурні, духовні): відносини людини з сім'єю, друзями, державою, релігією і іншим.

Індустріальний етап. На другому етапі, із становленням промисловості, її зростанням і зникненням кустарного і ремісничого виробництва товари стають все більш стандартними, уніфікованими і технологічними. В цілому зменшується регіональна автономія, суспільство стає більш інтегрованим, завдяки розвитку економічних і виробничих зв'язків, єдиному законодавству і загальному управлінню на рівні держав.

Виробництво поступово стає масовим і дешевшим, звідси виникає і починає складатися масове споживання як те, що необхідно для збуту масових товарів за допомогою маркетингу. Поступово, під дією трансльованих через просувні торгові марки ідей, у людей складається нове уявлення про багатство, щастя, розвитку - і головне - самому життю і всього того, з чого вона складається. У нових уявленнях, що формуються, невід'ємним елементом і учасником стає бренд, але спочатку тільки як бренд одного продукту. Бренд використовує не тільки матеріальні, але і психологічні, емоційні, соціальні потреби людей, тобто володіння брендованим продуктом стає невід'ємною частиною вже не стільки задоволеного фізичного, скільки соціального і психологічного комфорту. При цьому деякі найбільш успішні бренди починають рости і розширюватися, захоплюючи під себе все нові продукти і утворюючи цілі лінійки різних, але ще достатньо схожих продуктів, в результаті виникають сильні бренди. Під впливом сильних брендів і ідеї індустріального споживчого суспільства відбувається зміна виразу етичних і моральних норм людини-споживача. Тепер вони починають більшою мірою реалізовуватися через споживчу культуру і "особливі" цінності продукту (бренду).

Інформаційний етап. Насичення товарами суспільства споживання, що сформувалося, розвиток НТР, засобів комунікації і інші чинники ведуть до формування інформаційного суспільства, що відрізняється значущістю інформації і горизонтальною організацією. Важливими характерними рисами інформаційного суспільства є: пріоритет третинного сектора економіки (послуги, наука), підвищення ритму і швидкості життя; інформаційні технології дозволяють ліквідувати великомасштабне виробництво, диверсифікувати його. [9]

На інформаційному етапі розвитку суспільства і брендів, враховуючи збільшення кількості інформації і постійне зростання інформаційного, управлінського і психологічно-стресового навантаження на людину, бренд починає пропонувати людині рішення комплексу проблем: фізичного, емоційного, соціального, культурного і навіть духовного планів, беручи, таким чином, свого споживача під захист, пропонуючи під своїм ім'ям масу різних товарів. [9]

В світлі вище викладеного стає ясно, що захоплення «брендами» не просто данина моді. Бренд частина маркетингової стратегії, обумовлена історичним розвитком взаємин бізнесу і суспільства, таким чином метою маркетингових комунікацій компаній є розвинений фетишизм у вигляді заміщення і підміни емоційного, соціального, духовного пошуку людини на легко досяжні відповідні аспекти бренду в обмін на його гроші. Бренд є символічним виразом іміджу компанії. Оцінивши його, ми можемо зрозуміти: наскільки злагоджено працює вся організація, чи дійсно виконуються ті зобов'язання, що компанія узяла на себе, чи виконала вона свої обіцянки перед споживачем. Лояльність до бренду, стійкість попиту на нього - все це являється показниками ефективності діяльності та іміджу фірми.

Виходячи з цілей дослідження можливо зробити декілька висновків:

1. Поняття бренду – багатогранне визначення, яке включає сукупність уявлень, асоціацій, образів, ідей, обіцянок, що складаються в розумі людей про конкретний продукт або компанію. Бренд- це нематеріальний актив, що формує емоції та входить в підсвідомість споживачів.
2. У сучасному бізнесі, коли виробництво будь-якого продукту доступне практично будь-якій компанії, конкурентна боротьба переміщається в інформаційне поле. Тут бренд, як його інструмент, має дуже важливе конкурентне значення.
3. Символічний прояв реальних дії компанії по відношенню до своїх клієнтів: при розробці сучасного бренду враховується, з одного боку, портрет майбутніх споживачів,

чинники, визначальні їх рішення і дії, а з іншого боку - розробляються і пропонуються споживачам ті ідеї і цінності, які вони зможуть сприйняти як свої або як бажані, до яких вони готові прагнути.

4. Сьогодні для створення позитивного іміджу компанії доведеться займатися не тільки PR-просуванням, а й стратегічним і маркетинговим плануванням, розвитком корпоративної культури, створенням корпоративної ідентичності. Тільки від планомірного проведення цих заходів залежатиме успішність бренду.

Література:

1. Цивільний кодекс України, Глава 44, стаття 492 Торговельна марка, від 16.01.2003р. №435-IV.
2. Аветисян С. Метафізика брэнда. // Тезисы конференции "Управление в России: зачем мы нужны миру?". - 2002. /eur.ru/
3. Алешина И.В. Паблик Рилейшнз для менеджеров и маркетологов, М. Тандем, Гном-Пресс., 1997.-с.35-36.
4. Бове, Арне. Современная реклама. М:Изд. Дом Довгань, 1995.-с.10.
5. Бренд /www.brandmanager.ru/.
6. Дроздов А.В. Стратегическое планирование и управление торговыми марками на российском рынке,- Тамбов, 2003.-С.-36-38.
7. Джефкинс Ф., Ядин Д. Паблик рилейшнз //Перевод с английского под редакцией Б.Л. Еремина.// Учебное пособие, М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - с.9.
8. Крилов И.В. Теория и практика рекламы в России, - М., изд. «Центр», 1996.-С.-48-49.
9. Крылов А. В. Бренд и общество - разделение ценностей. / cfin.ru/
10. Курейко В. Коли ім`я почне працювати, -портал газети «Бізнес», 16.04.2004. /www.business.ua/.
11. Лебедев-Любимов А. Психология рекламы./ Серия «Мастера психологии» /СПб., Питер, 2002. -с.8-11.
12. В.К.Мюллер Новый англо-русский словарь. (с) Русский язык-Медиа, 2003
13. Скільки коштує ваша репутація? /Український діловий тижневик «Контракти», №31 від 30.07.2007.С.10-12.
14. Тамберг В. Бренд: боевая машина бизнеса. М:Изд. «Олимп-Бизнес», 2005, -с.4-10
15. Победители «Брэнд года/Effie - 2007» - «Маркетолог» - №12, 2007. – с.8

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. В'юном В.Г. 14.07.07

Надійшла до редакції
29.08.07

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ



УДК 330.112

Ткаліч Т.І.

КАДРОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ МЕНЕДЖМЕНТУ ОСВІТИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ, ВИКОРИСТАННЯ І УПРАВЛІННЯ

В статті розглядаються особливості кадрового потенціалу в галузі освіти, як складової соціально-культурної сфери. Аналізується система кадрової роботи з персоналом на прикладі закладів освіти Єланецького району Миколаївської області. Визначається характер впливу кадрового потенціалу на основні показники роботи установ та шляхи вирішення проблем, що існують.

The article considers particularities of the trained potential in branches of the formation, as forming social-cultural sphere. The system of the trained work is analysed with personnel on example of the institutions of the formation Elanets'kyi district of the Mykolaiv region. The nature of the influence of the trained potential is defined on the leading indexes of the functioning(working) the institutions and way of the decision of the available problems.

Освіта є стратегічним ресурсом поліпшення добробуту людей, забезпеченням національних інтересів, зміцнення авторитету і конкурентоспроможності держави на міжнародній арені.

В системі заходів, направлених на підвищення соціально-економічного росту, випереджаючу роль відіграє людський фактор, тому курс на підвищення ефективності всієї системи управління тісно пов'язаний з кардинальними рішеннями проблем підбору, підготовки і раціонального використання персоналу.

Проблеми перебудови управління в сучасних умовах соціально-культурного розвитку набувають особливої актуальності. Це обумовлюється інтенсифікацією виробництва, розвитком науково-технічного прогресу, структурними змінами в економіці.

Разом з тим вирішення вказаних завдань у значній мірі залежить від кадрів навчальних закладів, зокрема рівня компетентності менеджменту закладів освіти, його потенціалу. Нові знання від директорів шкіл та їх заступників вимагає також те, що школам надається право формувати власні кошти за рахунок прибутків від господарської діяльності, надання платних послуг іншим організаціям та населенню, оренди шкільних приміщень та інвентарю, добровільних внесків державних і кооперативних підприємств та організацій та ін.

У цьому контексті проблема підготовки і підвищення кваліфікації керівних кадрів навчальних закладів з високим рівнем професіоналізму, інтелектуальним потенціалом, інноваційним стилем педагогічного мислення, готовністю до прийняття творчих рішень постає як генеруюча проблема для докорінного вдосконалення системи управління освітою як найважливішого фактора розвитку України та кожного регіону. Безумовно,

цього можна досягти, проаналізувавши наявний управлінський (кадровий) потенціал навчальних закладів.

Проблемам формування кадрового потенціалу менеджменту в освіті приділяли увагу у своїх дослідженнях такі вітчизняні та зарубіжні вчені як В.Бондар, Л.Даниленко, Л.Калініна, В.Маслов, Ю.Конаржевський, Є.Тонконога, В.Кричевський, Р.Шакуров, В.Савченко, Г. Щокін та ін.

Управління кадрами – багатогранний і виключно складний процес, який має специфічні особливості і закономірності. Методи управління кадрами підрозділяються на три основні групи: економічні, організаційно-розпорядчі та соціально-психологічні.

Метою даної роботи є дослідження економічної складової проблем формування, використання і управління кадровим потенціалом менеджменту в соціально – культурній сфері та визначення основних шляхів вирішення кадрових проблем управлінської ланки на прикладі організації загальної середньої освіти Миколаївської області.

Об'єктом дослідження є галузь загальної середньої освіти Миколаївської області.

Предметом дослідження є аналіз кадрового потенціалу менеджменту закладів загальної середньої освіти.

При підготовці роботи використовувалися наступні методи: статистичного і порівняльного аналізу, конкретно – історичний аналіз, аналізу і синтезу та ін.

Найважливіше значення в розвитку й удосконаленні підприємницької структури належить кадровій політиці підприємства або установи, об'єктом якої виступає персонал підприємства, предметом – система управління людськими ресурсами, а метою – формування, підготовка, розстановка і використання висококваліфікованих кадрів [6].

Ми вважаємо, що необхідно відмітити одну особливість управлінської моделі загальноосвітнього навчального закладу – вона, як вказують деякі вчені, має чотири рівні управління. Перший рівень (директор) – загальний, другий (заступники директора) – стратегічно-тактичний, третій (психолог, методист і ін.) – організаційно-виконавчий, четвертий (учитель - предметник, педагог-організатор класу) – функціональний, п'ятий (учень) – результативний. Виходячи з такої моделі, треба наголосити, що педагогічний персонал, який відноситься до 3 та 4 рівнів, є не лише об'єктом управління з боку керівництва навчального закладу, а виступає також суб'єктом управління стосовно учнів.

Проте управління школою в багатьох випадках не відповідає вимогам сучасності. Керівники навчальних закладів не позбулися традицій всеохоплюючого контролю, який ґрунтується на недовірі до учасників навчально-виховного процесу і є успадкованим від тоталітарної системи. На практиці непоодинокими є випадки відчуження управлінських процесів і самих управлінців від інших суб'єктів діяльності [5]. Суттєво впливає на це і неготовність керівних кадрів освіти до принципових змін, тяжіння до засвоєних, відпрацьованих форм роботи, зокрема, надання переваги оперативному управлінню над стратегічним. [3].

Оцінювання ефективної реалізації цілей і завдань управління школою здійснюється за рівнем професійної компетентності. У зв'язку з цим приєднуємося до думки: система управління загальноосвітніми навчальними закладами на рівні області і району повинна зазнати радикальних змін у діалектичній єдності з оновленням економічних, політичних,

моральних основ усього суспільства, що сприятиме актуалізації проблеми підвищення професійної компетентності керівників [1]. Успішне розв'язання цієї проблеми можливе при взаємодії різних рівнів управління.

Обласні управління освіти і науки не підпорядковуються Міністерству безпосередньо, проте вони забезпечують виконання державних вимог на регіональному рівні. Вони фінансують підвищення кваліфікації педагогічних працівників, створюють умови для опанування нових концептуальних основ сучасної освіти.

Опосередкованим також є взаємозв'язок між управлінням освітою на регіональному та місцевому рівнях. [2]

При розробці управлінських заходів необхідно враховувати демографічну складову. На 1 грудня 2006р. у Миколаївській області, за оцінкою, проживало 1212,6 тис. осіб. Упродовж січня–листопада 2006р. чисельність наявного населення області зменшилася на 7 тис. осіб, або на 6,4 особи на 1000 населення.

Загальне скорочення населення відбулось виключно за рахунок природного скорочення – 7020 осіб, у той час як міграційне скорочення населення становило 50 осіб.

Природний рух населення області характеризується перевищенням (в 1,7 раза) числа померлих над живонародженими.

Рівень смертності у сільській місцевості у 1,3 раза вищий, ніж у міських поселеннях (відповідно 18,6‰ і 14,7‰).[4]

У листопаді 2006р. середній рівень заробітної плати в нашій області був нижчим ніж в Україні на 10,5%, або на 116,31 грн. Водночас, спостерігалось відставання у освіті від відповідного виду діяльності в Україні до 10%. [4]

Більш детально розглянемо проблеми формування управлінських кадрів освіти Єланецького району Миколаївської області.

На території Єланецького району на 2005-2006 навчальний рік працювала 21 школа та 1 гуманітарна гімназія (табл. 1).

Як бачимо, зниження рівня народжуваності призводить і до зменшення кількості дітей шкільного віку.

Надання якісної освіти потребує розвиненої матеріально-технічної бази, яка утворює матеріально-технічний потенціал.

Матеріально-технічна баз шкіл району не відповідає вимогам сучасності. Бібліотечний фонд недостатній. Підручниками, які виділяє відділ освіти, забезпечено близько 75% учнів (всі інші підручники купують батьки за власні кошти), книжки з художньої літератури майже не надходять. Рівень комп'ютеризації шкіл низький.

Проаналізувавши дані за останні три навчальні роки, бачимо, що кількість учнів щороку зменшується, але дані таблиці 2 дозволяють зробити висновок, що загальноосвітні заклади району мають достатньо високий кваліфікаційний рівень педагогічного персоналу, який у порівнянні з минулими роками зростає. Позитивним є і те, що 75 % працюючих педагогів мають стаж роботи 10 і більше років. Завданням загальноосвітніх закладів є скорочення чисельності педагогічного складу без категорій і збільшення кількості педагогів які мають стаж роботи не менше 5 років.

Таблиця 1

Динаміка кількості шкіл та учнів Єланецького району

	2003-2004 н.р.		2004-2005 н.р.		2005-2006 н.р.		2003-2006рр приріст (зменшення)	
	Кількість шкіл	Кількість учнів	Кількість шкіл	Кількість учнів	Кількість шкіл	Кількість учнів	Кількість шкіл	Кількість учнів
Загальноосвітні школи I-III ступенів	10	2477	11	2487	11	2263	+1	- 214
I-II ступенів	6	576	5	452	5	402	-1	-174
I ступеня	7	100	6	64	5	53	-2	-47
гімназії	—	—	—	—	1	85	+1	+85
Всього	23	3143	22	3003	22	2803	-1	-340

Таблиця 2

Аналіз рівня кваліфікації кадрів загальноосвітніх закладів Єланецького району

Навчальний рік	Всього основних педагогів	Не мають педосвіти	Маючи пед-освіту працюють не за фахом	Мають загальну середню освіту	Категорії			
					вища	I	II	спеціаліст
2003-2004	293	5	9	2	60	3	4	6
2004-2005	28	7	9	8	53	6	0	9
2005-2006	266	7	9	12	59	0	8	9

В процесі аналізу використовувалися також показники укомплектованості закладів спеціалістами, які характеризуються повнотою відповідності фактично зайнятих посад затвердженій їх кількості за штатним розкладом. Для її оцінки визначалося абсолютне

відхилення та коефіцієнт укомплектованості в цілому по групі спеціалістів та окремих спеціальностей (табл. 3).

Таблиця 3.

**Аналіз укомплектованості закладів спеціалістами
в Єланецького району (на 1.01)**

Показник	2004 р.			2005 р.			2006 р.		
	Затверджено за штатним розкладом	Фактично зайнято	Відхилення за кількістю посад	Затверджено за штатним розкладом	Фактично зайнято	Відхилення за кількістю посад	Затверджено за штатним розкладом	Фактично зайнято	Відхилення за кількістю посад
Середньорічна кількість посад: Всього	306	93	- 13	309	86	- 23	320	266	- 54
В тому числі: вчителі початкових класів	90	8	- 2	83	80	- 3	77	72	- 5
вчителі 5-11 класів	216	205	- 11	225	205	- 20	243	194	- 49

Очевидним є те, що заклади освіти недоукомплектовані педагогами обох груп, особливо низький рівень укомплектованості педагогами які викладають основи наук у 5-11 класах. Таке становище приводить до перенавантаження працюючих педагогів, зниженню рівня викладання тих предметів які викладаються не спеціалістами.

Стабільність складу працівників виступає однією з передумов забезпеченості трудовими ресурсами. Зміна складу працівників негативно впливає на ефективність їх роботи. Рух складу працівників характеризується коефіцієнтами по найму (оновлення) K_n та плинності K_p . Їх розрахунок може бути представлений у вигляді наступних формул:

$$K_n = \frac{Q_{зв}}{Q_{сер}}, \quad (1)$$

$$K_p = \frac{Q_n}{Q_{сер}}. \quad (2)$$

Для наглядності ці коефіцієнти виражають у відсотках. Аналіз руху працюючих кадрів наводиться у таблиці 4.

Таблиця 4

Аналіз руху працюючих кадрів закладів освіти Єланецького району

Показник	2004 р.	2005 р.	2006 р.
Середньоспискова чисельність працівників	426	413	386
Звільнено працівників	57	64	79
Прийнято працівників	42	47	56

За даними цієї таблиці можна розрахувати коефіцієнти за останні 3 роки:

2004 рік: $K_n = 57 \div 426 = 0,134$, або 13,4%,

$K_n = 42 \div 426 = 0,099$, або 9,9%.

2005 рік: $K_n = 64 \div 413 = 0,155$, або 15,5%,

$K_n = 47 \div 413 = 0,114$, або 11,4%.

2006 рік: $K_n = 79 \div 386 = 0,205$, або 20,5%,

$K_n = 56 \div 386 = 0,145$, або 14,5%.

Із наведених даних можна зробити висновок про те, що всі коефіцієнти щороку збільшуються. Тому адміністрації закладів освіти необхідно встановити конкретні причини, які є основними для звільнення, та прийняти міри по їх ліквідації, щоб коефіцієнт плинності кадрів не зростав.

Основними причинами великої плинності кадрів є:

- низький рівень заробітної плати;
- невідповідність виконуваної роботи рівню кваліфікації та основної професії;
- погані взаємовідносини в колективі.

Проведений аналіз свідчить, що негативними моментами є: 1) потреба в кадрах; 2) педагоги які мають лише середню спеціальну освіту залишаються лише спеціалістами і не можуть підвищувати свою категорію; 3) існує високий рівень плинності кадрів.

Як свідчить аналіз статистичних даних, у школах району на 1.01.2006 р. понад 86% посад директорів та їх заступників припадає на жінок. Між тим, як зазначають деякі науковці, одним з важливих факторів якісного складу кадрів управління є оптимальне співвідношення чисельності чоловіків і жінок на різних посадах і в професійних групах. Загальні тенденції у використанні чоловіків і жінок на посадах апарату управління такі: чоловіки краще справляються з роботою лінійних керівників (директорів підприємств, начальників цехів, дільниць, змін), а жінки добре зарекомендували себе на посадах функціональних керівників (начальники відділів, бюро, секторів) і спеціалістів.[7].

Таблиця 5.

**Аналіз керівників навчальних закладів за віковою ознакою
(на 1.01.2006 р)**

Посада	До 30-ти років	30-40 років	40-50 років	50-60 років
Директор	-	3	12	2
Заступник директора	3	4	11	2
Всього	3	7	23	4

Як бачимо, серед менеджменту шкіл переважають фахівці від 40 до 50 років, їх питома вага у загальній чисельності керівників становить 62%, а середній вік директорів складає 42 роки.

Таблиця 6.

Аналіз кваліфікаційного рівня керівного складу шкіл (на 1. 01. 2006 р.)

Посада	Стаж педагогічної роботи			Кваліфікаційні категорії		
	5-10 р.	10-20 р.	понад 20 р.	Вища	I кат.	II кат.
Директор	-	5	12	11	5	1
Заступники	4	3	13	7	9	4
Всього	4	8	25	18	14	5

Дані таблиці 6 свідчать, що директори та їх заступники мають достатній педагогічний досвід. Щодо кваліфікаційного рівня, то 18 осіб (майже 50 %) мають вищу категорію, 14 осіб – I категорію, 5 – II категорію.

На жаль, виконаний аналіз не дає повного уявлення про рівень управлінського потенціалу керівників загальноосвітніх і дошкільних закладів. Між тим опосередковано про недостатній рівень управлінської діяльності керівників шкіл свідчить наступне:

- директори та їх заступники не мають вчених ступенів магістрів та кандидатів наук;
- усі 100% керівників шкіл мають вищу педагогічну освіту;
- знання з управління організаціями вони отримують лише на курсах підвищення кваліфікації, що не можна вважати достатнім.

Менеджер освіти, тобто керуючий освітою, в сучасних умовах повинен бути здатний швидко й ефективно вирішувати питання, що пов'язані з розвитком навчального закладу і тих, хто в ньому навчається.

Отже соціальна захищеність педагогів, директорів шкіл, мотивація до праці, підвищення фахового і управлінського рівнів бажає кращого.

Висновки

На нашу думку, забезпечення ефективності управління загальноосвітніми навчальними закладами та перехід до якісно нового рівня їх функціонування або розвитку взагалі значною мірою залежатиме від професійної компетентності керівників.

До основних напрямків підвищення компетентності керівників шкіл необхідно віднести:

- перехід від ініціативно-емпіричного рівня управління діяльністю загальноосвітнього закладу до науково-теоретичного;
- обґрунтування змісту компетентності кадрів, який повинен мати міжпредметний характер, містити основні знання з теорії управління, менеджменту, економіки освіти, права, маркетингу освітніх послуг;
- організація варіативних форм науково-методичної роботи з управлінськими кадрами на регіональному рівні;
- застосування системного підходу до змісту професійної компетентності управлінських кадрів, організації процесу їхнього навчання;

- врахування особливостей навчання дорослих, а саме: особистісне уявлення про навчальний процес, наявність досвіду, готовність вчитися та спрямованість на неперервне навчання упродовж життя.

Література

1. Вдовиченко Р.П. Діяльність міського управління освіти з підвищенням професійної компетенції керівників шкіл// Освіта і управління.- К.: 2003, т.6.-№1. - С.33-38.
2. Дяченко Б. Управлінська вертикаль: чинники взаємодії// Директор школи, ліцею, гімназії.-2002.-№5.- С.14-18.
3. Проблеми освіти: Наук.-метод. зб./Кол.авторів.-К.: Наук.-метод.центр вищої освіти, 2002.-Вип.28.-192 с.
4. Про соціально-економічне становище Миколаївської області за 2006 рік. Економічна доповідь. Головне управління статистики у Миколаївській області. Миколаїв, 2007.- 68с.
5. Савельєва В. Управління персоналом. – К., 2000. – 325 с.
6. Травин В.В., Дятлов В.А. Основы кадрового менеджмента.-М.: Дело,1997.-336с.
7. Щёкин Г. Основы кадрового менеджмента. – К.: Учебник, 2002. – 234 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н.,проф. Горлачуком В.В. 29.06.07

Надійшла до редакції
11.07.07

НАШІ АВТОРИ

Леонідов Ігор Леонідович	кандидат економічних наук, доцент кафедри політекономії Національної металургійної академії України (м. Дніпропетровськ)
Прушківська Емілія Василівна	кандидат економічних наук, доцент, декан економічного факультету, завідувач кафедрою економічної теорії Запорізького національного університету (м. Запоріжжя)
Богма Олена Степанівна	аспірант кафедри економічної теорії Запорізького національного університету (м. Запоріжжя)
Крайній Володимир Олексійович	здобувач, старший викладач кафедри міжнародної економіки Миколаївського державного університету імені В.О. Сухомлинського (м. Миколаїв)
Алексєєнко Дар'я Дмитрівна	здобувач кафедри економічної теорії та основ підприємництва Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Прокопенко Василь Іванович	доктор технічних наук, професор, завідувач кафедрою прикладної економіки Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Ручаєвський Дмитро Олександрович	аспірант кафедри економіки підприємства Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Шевченко Вікторія Валеріївна	аспірант кафедри менеджменту Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Саллі Володимир Ілліч	доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Паршина Олена Анатоліївна	кандидат технічних наук, докторант, доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Кваша Олена Семенівна	здобувач, викладач кафедри міжнародної економіки Миколаївського державного університету імені В.О. Сухомлинського (м. Миколаїв)
Ткаліч Тетяна Іванівна	кандидат економічних наук, доктор філософії, доцент кафедри міжнародної економіки МДУ ім. В.О. Сухомлинського (м. Миколаїв)

OUR AUTHORS

Leonidov Igor Leonidovich	Candidate of economic sciences, associate professor of the Chair of Economics, National Metallurgical Academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Prushkivs'ka Emiliya Vasylivna	Candidate of economic sciences, associate professor, dean of the Economics Faculty, head of the Chair of Economics, Zaporizzhya National University (Zaporizzhya)
Bogma Olena Stepanivna	Post-graduate student of the Chair of Economics, Zaporizzhya National University (Zaporizzhya)
Krayniy Volodymyr Oleksiyovych	Competitor for candidate degree, chief lecturer of the Chair of International Economics, Mykolaiv State University named after V.O. Sukhomlins'kyi (Mykolaiv)
Alekseenko Dariya Dmytrivna	Competitor for candidate degree of the Chair of Economics, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Prokopenko Vasyl Ivanovych	Doctor of technical sciences, professor, the Head of the Applied Economics, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Ruchaevs'kyi Dmytro Oleksandrovych	Post-graduate student of the Chair of Enterprise Economy, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Shevchenko Viktoriya Valeriivna	Post-graduate student of the Chair of Management, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Salli Volodymyr Illich	Doctor of technical sciences, professor, the head of the Chair of Management, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Parshina Olena Anatoliivna	Candidate of technical sciences, associate professor of the Chair of Economic Cybernetics and Information Technology, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Kvasha Olena Semenivna	Competitor for candidate degree, lecturer of the Chair of International Economics of Mykolaiv State University named after V.O. Sukhomlins'kyi (Mykolaiv)
Tkalich Tetyana Ivanivna	Candidate of economic sciences, PhD, associate professor of the Chair of International Economics of Mykolaiv State University named after V.O. Sukhomlins'kyi (Mykolaiv)

Шановні колеги!

Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ, Україна) започаткував випуск науково-теоретичного й інформаційно-практичного журналу “Економічний вісник Національного гірничого університету” (“Economic Messenger of the National Mining University”).

Програмні цілі (основні принципи): висвітлення проблем, питань та пріоритетних напрямків розвитку економічного механізму забезпечення ефективного використання виробничого та підприємницького потенціалу гірничо-збагачувальних підприємств та підприємств, що мають з ними технологічні та кооперативні зв'язки за **тематичною спрямованістю**:

- **економічна теорія** (теоретичні питання трансформації економіки в умовах розвитку ринкових відносин та входження України у світове економічне співтовариство);
- **економіка регіонів** (економічний та соціальний розвиток регіонів розташування гірничодобувної промисловості);
- **економіка промисловості** (теоретичні питання розвитку економіки галузі та інформування фахівців з питань розвитку економіки паливно-енергетичного та гірничо-металургійного комплексів країни та досвіду зарубіжних країн з цих питань);
- **економіка підприємства** (економічні проблеми та питання забезпечення ефективного функціонування підприємств гірничодобувної та пов'язаних з нею галузей в умовах розвитку ринкових відносин і посилення внутрішньої та міжнародної конкуренції);
- **фінансовий ринок** (фінансово-кредитна підтримка підприємств та розвиток можливостей підвищення прибутковості підприємств за умови функціонування фінансового ринку);
- **фінанси галузі та підприємства** (проблеми підвищення ефективності використання фінансових ресурсів галузі та підприємств паливно-енергетичного та гірничо-металургійного комплексу);
- **економіка природокористування** (проблеми та питання підвищення ефективності використання природних ресурсів, питання обґрунтування ефективності ресурсозбереження, пошуку та обґрунтування доцільності використання тих чи інших джерел отримання сировини, обґрунтування податкової політики, стимулюючої ресурсозбереження та охорону навколишнього середовища);
- **економіко-математичні методи прийняття управлінських рішень** (розвиток методів, що підвищують наукову обґрунтованість прийняття управлінських рішень в економіці галузі та підприємства);
- **менеджмент** (результати економічних досліджень з організації ефективного менеджменту на рівні галузі, регіону та підприємства);
- **маркетинг** (теоретичні та практичні питання розвитку маркетингового підходу до розвитку галузі та підприємства);
- **розвиток економічної освіти** (актуальні питання фахової та мовної підготовки економічних кадрів).

Мова видання: **українська** (для іноземних громадян можлива публікація **англійською** та **російською** мовами).

Вимоги до статей:

Під час подання статті до опублікування в журналі автори, відповідно до вимог ВАК України, повинні висвітлити у ній такі питання (обов'язкові елементи наукової публікації):

1. Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями.
2. Аналіз останніх досліджень та публікацій, у яких розпочате вирішення даної проблеми і на які спирається автор.
3. Виділення невирішених раніше питань загальної проблеми, яким присвячується дана стаття.
4. Формулювання цілей статті (постановка задачі).
5. Виклад основного матеріалу дослідження з обґрунтуванням отриманих наукових результатів.
6. Висновки за даними дослідження.
7. Перспективи подальших пошуків (розробок) у даному напрямку.

Просимо Вас також звернути увагу на такі моменти:

До публікації в журналі “Економічний вісник НГУ” приймаються не опубліковані раніше роботи, які відповідають його теоретичному та практичному профілю.

Стаття повинна відрізнятися науковою новизною та практичною цінністю. Викладені у ній наукові положення повинні бути обґрунтовані, а також повинні бути запропоновані конкретні напрямки поліпшення існуючого стану економіки підприємств, регіонів, економіки України в цілому, можливі напрямки використання викладених у статті результатів наукових досліджень.

Рукопис, підготовлений за допомогою редактора Microsoft Word, повинен бути поданий українською (російською або англійською для іноземних громадян) мовою у двох примірниках, якісно надрукованих на білих аркушах паперу формату А4 (210×297 мм). Рукопис також може бути надісланий електронною поштою. Шрифт – Times New Roman, 14 pt, з інтервалом 1,5. Якщо рукопис поданий на паперових носіях, до нього необхідно додати електронну версію статті на дискеті 3,5 дюйма. Орієнтація сторінки – книжкова, відступи: зверху та знизу – 3 см, лівий і правий – 2 см, від краю до верхнього і нижнього колонтитулів – 1,25 см.

Обсяг рукопису – 10–12 пронумерованих сторінок разом із таблицями та рисунками.

Стаття починається з індексу УДК у верхньому лівому кутку сторінки без відступу, вирівнювання по лівому краю сторінки.

З нового рядка – автори статті. Попереду прізвище, потім ініціали через крапку. Якщо авторів декілька, їх прізвища розділяються комами, після останнього прізвища крапка не ставиться.

З нового рядка – назва статті – розмір 12 pt, без абзацу, вирівнювання по центру, великі літери, шрифт жирний, інтервал між рядками – 1, переноси не припустимі, наприкінці назви крапка не ставиться.

Після назви статті, через 2 інтервали в таблиці з двох колонок із схованою рамкою подаються 2 анотації (українською /російською/ та англійською мовами). Розмір – 10 pt, відступ – 0,5, вирівнювання по ширині. Анотації не повинні перевищувати 8 рядків.

Після анотацій через подвійний інтервал друкується текст статті. Формули друкуються за допомогою редактора Equation Editor (MathType v. 4–5).

Рисунки, які входять до статті, повинні бути зроблені як "Об'єкт" Microsoft Word, тобто жодний графічний елемент рисунка не може бути вільним – вони повинні бути згруповані та вставлені в окреме вікно, створене як "Напис" (в Word "Надпись"), або "Рисунок Word". Вони не повинні бути кольоровими, а лише відтінками сірого кольору або заливкою візерунком. Графіки припустимо виконувати в програмі Microsoft Excel або в звичайних графічних редакторах (наприклад Corel Draw, Adobe Illustrator та ін.), а в текст вставляти як об'єкти. Якщо використовуються наведені графічні редактори, то можна в тексті вказати місце розташування рисунка, а сам рисунок подавати в окремому файлі, зробленому в графічному редакторі. Растрові графічні об'єкти слід подавати в форматі TIFF без компресії, розподільна здатність не менш 300 dpi. Не слід намагатися зменшити об'єм за допомогою форматів JPEG або GIF, бо втрата якості зображення неминуча (ці формати застосовують лише в Internet). Схеми, які містять вікна з тестом, можна виконувати також в наведених графічних редакторах або в самому редакторі Microsoft Word. Якщо вони виконуються в Microsoft Word, тоді кожне вікно з текстом треба готувати як "Надпис", з'єднувати при необхідності з іншими стрілками або лініями, після цього групувати (командою "Дії ("Действия", рос.)" \ "Групувати ("Группировать", рос.)). Шрифт, використаний на рисунках, не повинен бути менший за 10 pt. Підпис також бажано згрупувати з рисунком. Шрифт підпису – 12 pt.

Перелік літератури подається наприкінці статті і формується у порядку посилань у тексті. Список літератури друкується шрифтом 10 pt, через 1 інтервал після слів "Література".

Після переліку літератури без відступу українською мовою вказується: "Рекомендовано до публікації", прізвище та ініціали рецензента, науковий ступінь, дата рецензії. Розмір 10 pt, курсив, вирівнювання по лівому боку.

Разом із статтею в редакцію необхідно подати відомості про автора (авторів) статті з його особистим підписом і датою. У відомостях про авторів необхідно вказати: прізвище, ім'я, по батькові автора, науковий ступінь, вчене звання, місце роботи, посаду, службову адресу, адресу для листування, телефони, факс, E-mail. Треба вказати необхідність пересилки журналу, у якому буде надрукована стаття автора, поштою (вказавши кількість примірників, що необхідно надіслати).

У тому випадку, якщо стаття не відповідає викладеним вимогам, вона може бути відправлена на доопрацювання.

Шановні автори, радьтеся з фахівцями редакції. Вони завжди допоможуть порадою як оптимально підготувати статтю для видавництва.

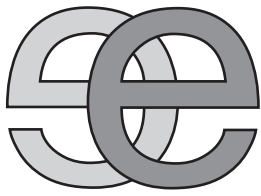
Адреса редакції:

Кафедра економічного аналізу і фінансів,
Національний гірничий університет,
пр. К. Маркса, 19, м. Дніпропетровськ,
Україна,
49027.

Телефон для довідок та факс: (056) 744–61–91.

E-mail: EcoMess@nmu.org.ua

Редакційна колегія журналу "Економічний вісник НГУ"



НАЦІОНАЛЬНИЙ ГІРНИЧИЙ УНІВЕРСИТЕТ І Н С Т И Т У Т ЕКОНОМІКИ

Прагни кращого –

досягнеш більшого!

Місія інституту економіки – сприяти становленню високоефективної економіки України та її інтеграції у світове співтовариство шляхом підготовки економістів і менеджерів для економіки з рівнем кваліфікації, що відповідає міжнародним стандартам.

Спеціальності: Менеджмент організацій. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Фінанси. Облік і аудит. Економіка підприємства. Економічна кібернетика. Маркетинг.

Кваліфікаційні рівні підготовки: бакалавр, спеціаліст, магістр.

Форми навчання: очна, заочна, друга вища освіта заочно, екстернат.

Умови навчання: за рахунок коштів державного бюджету, за рахунок позабюджетних коштів фізичних та юридичних осіб.

Інститут економіки для Вас має означати:

- **висококваліфікований професорсько-викладацький склад** (20 професорів, більш ніж 50 доцентів);
- **довірені методики навчання** (на основі досвіду провідних економічних шкіл США, Німеччини, Польщі);
- **сучасна матеріальна навчальна база** (більш ніж 120 сучасних ПЕОМ у 5 комп'ютерних класах, аудіо-відеотехніка, проектори та ін.);
- **глибина і якість навчального процесу** (постійне відновлення і широкий набір навчальних програм);
- **ефективні контакти з закордонними вузами** (навчання в Німеччині, стажування в США, спільні проекти з університетами США, Польщі);
- **розвиток інтелектуальних і творчих здібностей** (можливість активної наукової діяльності, участь в олімпіадах, робота і навчання в численних центрах академії та ін.);
- **глибоке вивчення новітніх комп'ютерних і Internet- технологій, досконале освоєння декількох іноземних мов** (одержання сертифікатів референта-перекладача, програміста та ін.);
- **участь у навчальному процесі закордонних професорів і вітчизняних професіоналів-практиків;**
- **гарантії захисту на ринку праці та впевненість у майбутньому** (на основі глибоких теоретичних знань та практичних навичок).

Навчання в Інституті економіки сьогодні – надійний фундамент життя завтра

Задумайтесь про своє майбутнє!

Не обіцяючи миттєвого результату, ми гарантуємо, що Вам не буде соромно за свої знання.
Ми піклуємося про Ваше майбутнє!

Не пропонуючи нічого надприродного, ми гарантуємо професіоналізм викладачів і комплекс новітніх навчальних матеріалів. **Ми робимо Ваше майбутнє!**

Не заспокоюючись на досягнутому, ми гарантуємо Вам розвиток професійної компетентності, лідерського потенціалу, комунікабельності, заповзятливості, формування Вашого ділового іміджу.
Ми даємо майбутнє Вам і Вашим дітям!

Майбутнє створюється сьогодні! Не упустіть свій ШАНС!

Основні принципи управління в Інституті економіки:

1. Ми – структурний підрозділ Національного гірничого університету і наші дії спрямовані на зміцнення його престижу.
2. Ми орієнтуємо нашу діяльність на потреби економіки України.
3. Ми ведемо підготовку економістів і менеджерів для підприємств із різноманітними формами власності в сфері виробництва, комерційної та фінансової діяльності, у тому числі для гірничодобувної промисловості.
4. Наша мета – досягнення результатів, що відповідають найвищим вимогам.
5. Базуючись на наших компетенції, традиціях, прагненні до постійного вдосконалювання, ми прагнемо бути в числі кращих економічних навчальних закладів України.
6. Ми пропонуємо широкий спектр освітніх і науково-дослідних послуг із найкращим сполученням якості і ціни.
7. Ми надаємо студентам можливість самим визначати рівень засвоєння знань у залежності від своїх індивідуальних здібностей.
8. Ми завжди і в усьому є надійним партнером.
9. Наша етика виявляється в наших діях.
10. Нашою метою є забезпечення співробітників винагородою, відповідно їхньому внеску в загальну справу.

Професійне призначення і посади фахівців

Менеджмент організацій: професійні управлінці усіх рівнів організаційної структури підприємства чи організації. Побудова та удосконалення організаційної структури, прийняття управлінських рішень у сфері виробництва, кадрової роботи, стратегічного планування, досліджень і розробок, а також у сфері фінансів, інвестування. Повний комплекс питань роботи з персоналом. Співробітник, керівник відповідних підрозділів, менеджер, економіст, експерт або радник з питань економіки, співробітник або керівник економічних відділів місцевих органів влади, науковий співробітник, викладач ВУЗу.

Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: спеціаліст-менеджер у сфері ЗЕД здатний: спланувати та організувати роботу підприємства, у т.ч. у сфері ЗЕД, здійснювати управління валютно-фінансовими відносинами підприємства, страхові операції та бухгалтерський облік у цій сфері. Менеджери за даною спеціальністю можуть займати посади економіста, менеджера ЗЕД, митного брокера, комерсанта, наукового співробітника та викладача ВУЗу.

Маркетинг: управління суб'єктами господарювання у відповідності до потреб ринку. Магістр з маркетингу здатний виконувати у якості керівника комерційної фірми або неприбуткової організації та їхніх підрозділів таку роботу: розробку та прийняття рішень щодо підвищення ефективності роботи капіталу; формування товарної політики фірми; організацію оптового розподілу та роздрібного збуту; рекламну діяльність і стимулювання збуту; формування цінової політики; маркетингові дослідження.

Фінанси: здійснення фінансових операцій та виконання функцій управління фінансами різних суб'єктів господарювання; працюють у фінансових або бухгалтерських відділах підприємств різних галузей господарства, установах фінансово-банківської системи, економічних відділах місцевих органів влади.

Облік і аудит: здійснення управління обліковими операціями з грошового обігу в процесі виробничо-господарської діяльності різних суб'єктів господарювання; проводять аналітичну і ревізійну роботу; працюють у бухгалтерських відділах підприємств різних галузей, в установах фінансово-банківської системи, аудиторських фірмах, податковій адміністрації.

Економіка підприємства: здійснення економічного обґрунтування стратегії і тактики господарювання, використання економічних методів управління виробничою, господарською, інвестиційною і фінансовою діяльністю підприємств та їх підрозділів; працюють у планово-економічному, фінансовому, оплати праці, бухгалтерському, кошторисному відділах підприємств, установах фінансово-банківської системи, податковій адміністрації, економічних відділах місцевих органів влади, науково-дослідних організаціях.

Економічна кібернетика: здійснення економічного обґрунтування стратегії і тактики діяльності підприємств за допомогою кібернетичних методів; працюють у планово-економічних відділах, установах фінансово-банківської системи, економічних відділах місцевих органів управління; науково-дослідних організаціях.

Система цінностей Інституту економіки:

1. Здійснювати пріоритетну орієнтацію на загальнолюдські цінності, патріотизм та інтелігентність.
2. Виховувати соціально мислячих людей, спроможних приймати відповідальні і зважені стосовно суспільства рішення.
3. Акцентувати увагу на розвиток професіоналізму, лідерського потенціалу, заповзятливості та творчих спроможностей.
4. Постійно піклуватися про престиж свого факультету.
5. Відмінно вчити, відмінно вчитися.
6. Домагатися досконалості у всьому, постійно прямувати до успіху.
7. Орієнтуватися на перспективу, змінюватися до того, як цього зажадають обставини.
8. Допомогати кожному в його прагненні досягти більшого.
9. Забезпечувати збіг задач, компетентності та відповідальності.
10. Стимулювати появу різноманітних ідей, надавати можливість кожному відчутти свою значимість.



***Інститут економіки – це місце,
куди тягне!***

Шановний Друзе!

Якщо Ви хочете отримати престижну спеціальність за напрямками “Економіка” або “Менеджмент” з поглибленим вивченням сучасних економічних методів управління, комп’ютерних технологій обробки інформації, однієї-двох іноземних мов, паралельно – вищу військову освіту або за бажанням (за оплату з 40 відсотковою знижкою) другу спеціальність,

запрошуємо в

***Інститут економіки
Національного гірничого університету!***

Адреса університету:

49027, м. Дніпропетровськ, просп. К. Маркса, 19, корп. 4.



приймальна комісія: (0562) 45-05-60

служба маркетингу: (0562) 47-03-16

деканат Інституту економіки: (0562) 47-14-32

кафедра менеджменту: (0562) 45-99-36, 47-39-97

кафедра маркетингу: (0562) 45-85-55, (056)744-62-10

кафедра економічного аналізу і фінансів: (0562) 45-85-23

кафедра обліку і аудиту: (0562) 45-99-68

кафедра економіки підприємства: (0562) 45-85-15

кафедра економічної кібернетики та інформаційних технологій: (0562) 47-05-67.

***Директор Інституту економіки
професор Шаров Олександр Іванович***