

Економічний Вісник

НАЦІОНАЛЬНОГО ГІРНИЧОГО УНІВЕРСИТЕТУ

The Economic Messenger

OF THE NATIONAL MINING UNIVERSITY



1

2011

**Науково-теоретичний
та інформаційно-практичний журнал**

**1 (33) січень-березень
2011**

**Scientific-Theoretical and
Informational-Practical Magazine**

**1 (33) January-March
2011**

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

Редакційна колегія:

Амоша О.І. – академік НАН України,
д-р. екон. наук
Вишневський В.П. – чл.-кор. НАН України,
д-р. екон. наук
Булєєв І.П. - д-р. екон. наук
Кузьменко Л.М. - д-р. екон. наук
Ляшенко В. І. - д-р. екон. наук
Новікова О.Ф. - д-р. екон. наук
Багрова І.В. - д-р. екон. наук
Вагонова О.Г. - д-р. екон. наук
Паршина О.А. - д-р. екон. наук
Решетілова Т.Б. - д-р. екон. наук
Задоя А.О. - д-р. екон. наук
Петруня Ю.Є. - д-р. екон. наук
Швець В.Я. - д-р. екон. наук
Шевцова О.Й. - д-р. екон. наук
Форліч Ш. - д-р. екон. наук
Пономаренко П.І. - д-р. техн. наук
Прокопенко В.І. - д-р. техн. наук
Кочура Є.В. - д-р. техн. наук
Шаров О.І. – канд. г-м. наук
Пилипенко Ю.І. – канд. екон. наук

Відповідальний редактор

Єрмошкіна О.В. – д-р. екон. наук

Літературні редактори

Цуркан І.М. (українська, російська мова)

Єрмошкіна О.В. (англійська мова)

Комп'ютерна верстка та дизайн:

Гопкало О.І.

Телефон: (056)744-61-91, (056) 373-07-97

Телефон / факс: (056) 744-61-91

E-mail: EcoMess@nmu.org.ua, eev@ua.fm

Адреса редакції:

49027, Дніпропетровськ,
пр. К. Маркса, 19

З а с н о в н и к и:

**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**

В и д а в е ц ь:

**Національний гірничий університет
National Mining University**

Журнал підписано до друку за рекомендацією вченої ради
ДВНЗ «Національний гірничий університет»
(протокол № 3 від 15.03.2011 року)

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

Журнал включено до Переліку Наукових видань України, в
яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на
здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук.

Затверджено постановою президії ВАК України від 10.02.10,
№ 1-05/1. (Бюлетень Вищої Атестаційної комісії України № 3, 2010).

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 ДВНЗ «Національний гірничий університет»
49027, Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 19

Підписано до друку 30.03.2011 Формат 30×42/2. Різографія. Ум. друк. арк. 15.
Тираж 300 прим. Зам. №

© ДВНЗ «НГУ»

З М І С Т

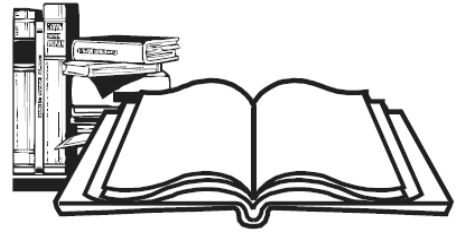
Економічна теорія	ПИЛИПЕНКО Ю.І., КІРІЄНКО О.М. Нерівномірність технологічного розвитку світової економіки: кількісні та якісні ознаки.....	6
	ТРОХИМЧУК В.В. Необхідність формування інституту влади інноваційного типу в сучасному корпоративному секторі України.....	13
Економіка регіонів	ЦИМБАЛ О.І. Визначення емпіричних меж ринку праці в контексті окреслення границь альтернативних механізмів формування зайнятості.....	19
	ЧЕТВЕРИК Т. М., ЛИТВИНОВА О.М. Напрями впливу держави на рівень продовольчої безпеки в умовах глобалізації.....	29
Економіка промисловості	ШАРПЕНКОВ А.В. Проблеми матеріально-технічного забезпечення інноваційної сфери в Україні.....	34
Економіка підприємства	ЄВДОКИМОВ Ф.І. Оцінка ефективності бренду як чинника конкурентних переваг.....	40
	СКОРОБОГАТОВА Н.Є. Система оцінювання інвестиційної привабливості промислового підприємства.....	47
Фінансовий ринок	АНДРУШКІВ Б.М., ПОГАЙДАК О.Б., КРАМАР І.Ю. Особливості розвитку системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в умовах трансформаційної економіки.....	55
Фінанси галузі та підприємства	ГАЛУШКО О.С. Амортизаційна політика та її вплив на інноваційний розвиток підприємства.....	65
	ДЕСЯТНЮК О.М. Джерела ризиків створення ефективного податкового механізму інноваційного розвитку.....	77
	ФІЛЬО М.М. Тіньова економіка та ухилення від оподаткування: прагматизм взаємозалежності.....	84
Економіка природокористування	ЄРМОШКІНА О.В. Фінансові аспекти екологічної безпеки регіонів у контексті інституціональної трансформації.....	90
	СІЛІНА І.В. Теоретичні аспекти оцінки ефективності інвестицій природоохоронного призначення.....	95

Менеджмент	ПОЛІНСЬКИЙ О.М. Вплив економічних ризиків на стратегічні цілі підприємства.....	104
Економіко-математичне моделювання	ШУКАТКО В.В. Рефлексивне управління у страхуванні.....	111
Маркетинг	РОМАНЕНКО О.О. Модель управління комплексом маркетингових комунікацій підприємств.....	119
	БАЙ О.А. Управлінні закупівельною діяльністю підприємства на основі моделювання його функціонування у відкритій системі.....	125

C O N T E N T S

Economic Theory	PYLYPENKO Y.I., KIRIENKO O.M. Irregularity of technological development of global economy: quantitative and qualitative features.....	6
	TROKHYMCHUK V.V. Necessity of creation of institute of authority of innovative type in the modern corporative sector of Ukraine.....	13
Regional Economics	TSYMBAL O.I. Determining the empirical frames of labor market under determining the borders of alternative mechanisms of employment.....	19
	CHETVERYK T.M., LYTVYNOVA O.M. Directions of state influence on the level of the food security under globalization.....	29
Industrial Economics	SHARPENKOV A.B. Problems of material-technical maintaining of innovations in Ukraine.....	34
Business Economics	YEVDOKYMOV F.I. Evaluation of brand as a factor of competitive advantages.....	40
	SKOROBOGATOVA N.Y. System of assessment of investment attractiveness of industrial enterprise.....	47
Financial Market	ANDRUSHKIV B.M., POGAYDAK O.B., KRAMAR I.Y. Peculiarities of development of system of state social insurance under transformation of economy.....	54
Branch and Corporate Finances	GALUSHKO O.S. Depreciation policy and its influence on the innovation development of an enterprise.....	65
	DESIYATNIUK O.M. Sources of risks of creation of an effective tax mechanism of innovative development.....	77
	FILIO M.M. Hidden economy and avoiding the taxation: pragmatism of correlation.....	84
Rational Management of Nature	YERMOSHKINA O.V. Financial aspects of ecological safety of the regions under institutional transformation.....	90
	SILINA I.V. Theoretical aspects of efficiency evaluation of investments targeted on rational usage of nature.....	95

Management	POLINS'KY O.M. Influence of economic risks of the strategic goals of an enterprise.....	104
Economic-Mathematical Simulation	SHUKATKO V.V. Reflective management in insurance.....	111
Marketing	ROMANENKO O.O. Management model for complex of marketing communications of enterprises.....	119
	BAY O.A. Managing the supplies of an enterprise on the basis of simulation of its functioning in the open system.....	125



УДК 330.341.42:338.2

Пилипенко Ю.І., Кірієнко О.М.

НЕРІВНОМІРНІСТЬ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ: КІЛЬКІСНІ ТА ЯКІСНІ ОЗНАКИ

Розглядаються кількісні та якісні ознаки технологічної нерівномірності національних економік, а також аналізується динаміка технологічного розвитку різних країн світу за останні десятиліття.

Ключові слова: технологічний розвиток, технологічна нерівномірність, індекс технологічної підготовленості країни,

The quantitative and qualitative characteristics of technological irregularity of national economies are considered. The dynamics of technological development of different countries during the last decade is analyzed.

Keywords: technological development, technological irregularity, index of technological preparedness of the country.

В останні десятиліття кількісні та якісні зрушення у світовій економіці сформували кардинально нові контури глобального простору, нові умови конкуренції на світових ринках, обумовили нові принципи взаємодії національних економік. Одним із проявів нової картини світу у ХХІ столітті стало суттєве загострення нерівномірності та суперечностей економічного розвитку окремих країн та регіонів.

Очевидно, що сучасна форма нерівномірності розвитку вже не може бути представленою за допомогою звичних схем минулого століття – «Північ-Південь» або «Захід-Схід», оскільки змінилися об'єктивні ознаки подібного протиставлення. По-перше, на «Півдні» динамічно розвиваються «нові індустріальні країни», які за досить короткий історичний проміжок часу продемонстрували можливості до масштабного збільшення обсягів виробництва окремих видів промислової продукції, пришвидшення темпів зростання власних економік та підвищення рівня життя свого населення.

По-друге, «Схід» у його традиційному вигляді на початку 90-х років минулого століття розпався разом із крахом централізовано-планових економік. Результатом цього став не тільки відхід від поділу світу за політичними, економічними та ідеологічними мотивами на два ворогуючі полюси, але й якісна зміна загального середовища світової господарської практики. Можна стверджувати, що на рубежі ХХ-го та ХХІ століть сформувалися всі ознаки формування монокультурності в загальних принципах економічної діяльності переважаючої більшості країн світу.

Звичайно, нерівномірність економічного розвитку у сучасному світі має досить широкий спектр прояву у різноманітних сферах соціального буття: різні обсяги ВВП країни та на душу населення, різні показники продуктивності суспільної праці, відмінності у рівнях життя населення, різні позиції у структурі міжнародного поділу праці тощо. Зрозуміло, що кожна з перелічених рис диференціації рівнів економічного розвитку суттєво характеризує роль та місце національних економік у міжнародній економічній системі, є окремими об'єктами дослідження і потребують власного спеціального аналізу.

Разом з тим, одним із найбільш системних факторів, що визначають об'єктивну закономірність нерівномірності світового економічного розвитку, та, на наш погляд, основою подібної нерівномірності є технологічний фактор. Саме здатність національних економік задіяти у повній мірі сучасні технології багато у чому сьогодні визначає місце конкретної країни у світовій економічній спільноті, життєвий рівень її населення. Розвиненість або відсталість технологічної системи, її здатність або нездатність оновлюватися на інноваційній основі у XXI столітті є одним із найбільш суттєвих чинників лідерства або відставання країни у ринковому глобальному змаганні.

Зважаючи на тісну взаємозалежність технологічного та економічного розвитку національних економік, дана проблематика займала і займає в економічній науці досить чільне місце. Роботи таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як Ю. Бажал, П. Боккара, А. Бельчук, А. Гальчинський, В. Геєць, Ю. Глазьев, Г. Досі, І. Лукінов, К. Маркетті, С. Меншиков, К. Перес-Перес, Л. Суте, В. Фальцман, Л. Федулова, К. Фрімен, Ю. Яковець та інших присвячені аналізу різних аспектам впливу технологічних факторів на кількісні та якісні показники економічного зростання, дослідженню закономірностей технологічних та економічних процесів в умовах інтенсифікації економічної діяльності.

Разом з тим, сьогодні виникає об'єктивна необхідність осмислення нових реалій світової економіки у її теперішньому вигляді та з'ясування ознак нерівномірності технологічного розвитку у XXI столітті. Подібна необхідність аналізу даної проблематики світових господарських відносин зумовлюється у тому числі й потребою осмислення нових завдань для національних держав в умовах іншої якості їх зовнішнього середовища. Тому, метою даної статті є аналіз кількісних та якісних ознак технологічної нерівномірності, а також з'ясування динаміки технологічного розвитку різних країн світу.

Сьогодні місце країни у світовому економічному просторі визначається якістю технологій, ступенем використання науки і техніки у виробництві. На думку американського ученого Дж. Сакса, на зміну ідеологічним розмежуванням між країнами прийшло більш глибоке розмежування, що ґрунтується на технологіях. Менша частина планети, на якій проживає близько 15% населення, забезпечує весь світ технологічними інноваціями. Друга частина (приблизно половина населення Землі) здатна засвоювати ці інновації в процесі власного виробництва і споживання. Приблизно третина населення технологічно відірвана – не породжує і не використовує інновації. Саме високі технології виконують роль своєрідного каталізатора, за допомогою якого прискорюється економічний розвиток [1, с.6].

Іншими словами, фактор технологічної нерівномірності вийшов на перший план при порівнюванні загальної економічної нерівномірності країн світу у XXI столітті. Якщо розглянути градацію країн світу за показником технологічного рівня (індексу технологічної підготовленості країн), то можна побачити явний прямий взаємозв'язок між значеннями цього показника та місцем конкретної національної економіки у світовому економічному просторі (див. табл. 1).

Даний індекс є інтегральним за методикою складання і створений на основі показників рівня витрат компаній на НДДКР, рівня творчого потенціалу наукових кіл, рівня розповсюдження персональних комп'ютерів та користувачів Інтернету. Зважаючи на середньозважене значення індексу технологічної підготовленості можна умовно віднести перші 30 країн до високо розвинутих, а останні 10 країн, які потрапили до даного списку – до слаборозвинутих за показниками рівня технологічного розвитку. 81 місце України у даній класифікації хоча і характеризує її технологічний стан як середньо розвинутий, проте значення національного індексу технологічної підготовленості нижче за середньозважене є об'єктивною характеристикою відставання нашої країни у світовому технологічному просторі.

Таблиця 1

Індекс технологічної підготовленості по окремих країнах світу у 2004-2005 рр.

Рейтинг	Країни	Значення
1	США	6,24
2	Тайвань	6,04
3	Фінляндія	5,92
4	Швеція	5,8
5	Японія	5,68
6	Данія	5,34
7	Ізраїль	5,25
7	Швейцарія	5,25
9	Норвегія	5,17
10	Сінгапур	5,11
11	Німеччина	5,08
...	...	...
17	Великобританія	4,92
...	...	...
29	Франція	4,65
30	Бельгія	4,59
...	...	...
66	Росія	3,65
...	...	...
81	Україна	3,15
...	...	...
100	Ефіопія	2,17
101	Чад	1,81
Середньозважена		4,0

Джерело: [2]

Важливе місце в системі оцінювання рівня технологічності національних економік займають відносні показники, які відображають результативність економічної та наукової діяльності країни (див. табл. 2).

Якщо проаналізувати дані таблиці, то можна стверджувати, що існує пряма залежність між показниками витрат на НДДКР та питомою вагою високих технологій у світовому експорті. Провідні місця у світовій торгівлі новими технологіями займають саме ті країни, де найбільші відносні показники витрат на наукові та науково-дослідні роботи. З огляду на це, 0,05 % від світового експорту високих технологій для нашої країни виглядають, на жаль, закономірним результатом на фоні 3-4-кратного відставання від розвинутих держав у витратах на НДДКР у структурі ВВП України.

Необхідно зауважити, що визначальна роль технологічного фактору у формуванні економічної нерівномірності світового розвитку не є характеристикою специфіки діяльності господарюючих суб'єктів тільки у ХХІ столітті. Фактично подібну роль технологія відігравала завжди, проте більш очевидно вирішальний вплив технологічних чинників на кількісні та якісні параметри соціально-економічної еволюції людства пов'язаний з епохою індустріалізації та крупного машинного виробництва.

Таблиця 2

Міжнародні співставлення в рівні технологічного розвитку

	Питома вага витрат на НДДКР (% від ВВП)	Чисельність вчених та інженерів, зайнятих в НДДКР (на 10000 населення)	Кількість патентованих винаходів, (одиниць)	Питома вага країн у загальній публікації в журналах, індексованих у WEB of SCIENCE, (%)	Питома вага високих технологій у світовому експорті, (%)	Продуктивність праці, (тис. дол. ВВП на одного зайнятого)
США	2,69	41,0	425966	30,64	23,0	73,1
Китай	1,00	5,5	210501	8,63	0,4	7,2
Японія	2,98	51,0	408674	7,79	12,7	56,0
Індія	1,23	1,6	24505	2,82	0,1	4,9
Німеччина	2,48	31,6	60585	7,84	8,3	56,0
Франція	2,15	27,2	17249	5,6	5,9	56,5
Великобританія	1,87	26,7	25745	8,16	7,3	54,5
Італія	1,04	11,3	...	4,29	3,6	56,5
Росія	1,07	34,8	37691	2,42	0,3	14,3
Канада	1,84	29,9	42038	4,64	...	60,0
Україна	0,96	34,5	5890	0,39	0,05	6,8
Південна Корея	3,23	49,2	166189	2,89	5,4	38,3
ЮАР	0,92	6,07	...	0,53	0,001	19,9
Аргентина	0,49	12,7	...	0,32	0,2	11,2

Джерела: [3;4]

З кінця XIX століття економічний прогрес, соціальні умови людей в суспільстві стали виступати як результат техніко-технологічного розвитку, техніко-технологічної озброєності праці. Подібний характер суспільної діяльності з самого початку сформував ієрархічну структуру світової економіки, обумовив наявність в ній центрів світового індустріального розвитку та її «периферії». Одні країни та регіони мали певні переваги в гонці індустріалізації, за рахунок цього забезпечили високі темпи економічного зростання та підвищення ролі в світовому поділі праці. Інші, на маючи подібних переваг, зайняли підлегле становище у світовій торгівлі, ставши фактично постачальниками мінеральної та аграрної сировини на світовий ринок. Тобто нерівномірність економічного розвитку в даний історичний період є результатом неоднакових рівнів індустріального розвитку і, фактично, результатом технологічної нерівномірності країн світової економіки.

У сучасних умовах віднесення національних економік до розвинутих чи відсталих в соціально-економічному відношенні за критерієм їх технологічного рівня зберігається, хоча набуває нових якостей. У найбільш загальному плані ці нові якості технологічного та соціально-економічного розвитку людства пов'язані з новим постіндустріальним етапом його еволюції. Підсумовуючи викладки фундаторів теорії постіндустріального суспільства відзначимо, що вони вбачали відмінності в етапах суспільного розвитку людства за трьома основними ознаками – фактором виробництва (для аграрного суспільства ним є земля, для

індустріального – капітал, для постіндустріального – знання та інформація), типом виробничої діяльності (відповідно добування, виготовлення та послідовна обробка) та характером базисних технологій (трудомісткі, капіталомісткі та наукомісткі) (див. напр. [5])

Взагалі, сьогодні у міжнародній статистиці існує досить розгалужена система абсолютних та відносних показників, за допомогою яких оцінюється технологічний рівень національної економіки у світовому технологічному просторі. З теоретичної та практичної точки зору подібна розгалуженість при аналізі технологічного стану національних економіки є необхідним елементом, зважаючи на закономірності НТП. Останній є настільки різноманітним та багатоаспектним явищем, що сьогодні жодна країна (і навіть міжнародні інтеграційні об'єднання) не може одночасно охопити усі його напрями. Відтак зберігається можливість для підключення до технологічних лідерів нових країн та регіонів як в загальному контексті науково-технічного прогресу, так і за рахунок окремих винаходів та відкриттів.

Якщо, наприклад, за допомогою індексу технологічних досягнень, який агрегує у собі 20 окремих технологічних індикаторів, проаналізувати темпи технологічного розвитку різних за рівнем доходів країн світу за останнє десятиліття, то ми можемо констатувати більш високі досягнення у країн з низькими доходами (рис. 1).

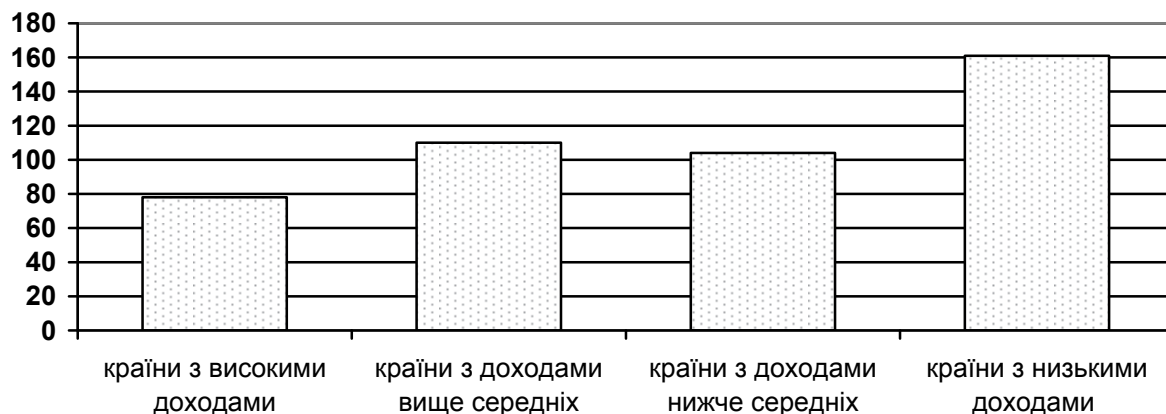


Рис. 1. Динаміка індексу технологічних досягнень (2000-і роки по відношенню до 1990-х років, у %)

Якщо темпи збільшення значення індексу технологічних досягнень за даний період для країн з високими доходами були найнижчими (на рівні 78%), то для країн з низькими доходами вони були більш ніж удвічі вищими (на рівні 161%). Одночасно, необхідно зауважити, що незважаючи на відносне кількісне випередження технологічного розвитку бідних країн все ж таки технологічний розрив між «центром» і «периферією» світової економіки зберігається (див. рис. 2).

Абсолютні значення даного індексу технологічних досягнень свідчать про чотирикратне відставання країн з низькими доходами від багатих держав, та більш ніж двократне – від країн з доходами вище середніх. Якщо ж прийняти до уваги, що бідні країни та країни з доходами нижче середніх складають абсолютну більшість від загальної кількості держав світу, то подібна картина характеризує досить значну диференціацію технологічної нерівномірності у XXI столітті.

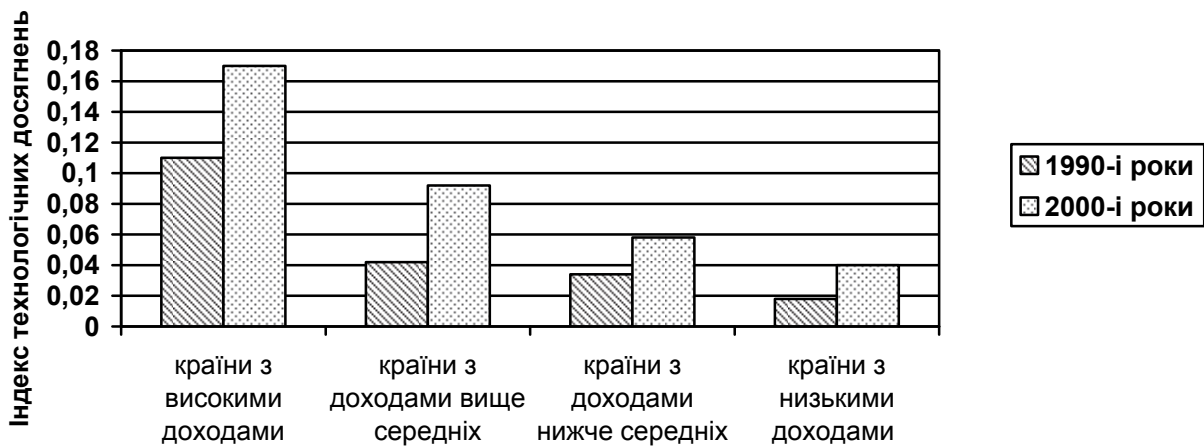


Рис. 2 Значення індексу технологічних досягнень по групам країн

Більш того, наведені значення індексу технологічних досягнень відображають відверто підлегле місце слаборозвинутих держав у сучасному технологічному просторі, оскільки мова йде не про продукування ними технологічних досягнень, а лише про використання на чверть тих технологій, що застосовуються в багатих країнах. Фактично «центр» формує технологічну базу «периферії» за рахунок включення нерозвинутих та слаборозвинутих країн в сферу міжнародного поділу праці через фінансові та торгові потоки, які контролюються розвинутими державами. Тим самим «центр» створює в масштабах світового господарства специфічний технологічний простір, в якому він (зберігаючи за собою провідну роль) контролює найбільш передові технології та інноваційні галузі і, тим самим, монополізує провідну ланку науково-технічного прогресу.

Так, наприклад, інноваційна складова економічного зростання провідних країн світу збільшилася, наприклад, у США з 31 % у 1980-ті роки до 34,6 % на початку XXI століття, у Японії – з 30,6% до 42,3%, в Західній Європі – з 45,5 % до 50 % відповідно. Розвинуті країни концентрують у себе більше 90% світового наукового потенціалу і контролюють 80% глобального ринку високих технологій, обсяг якого оцінюється сьогодні в 2,5-3 трлн. дол., а за прогнозними оцінками до 2015-2020 рр. досягне 4 трлн дол. [6, с.28].

Сім провідних країн світу володіють 46 із 50 найбільш передових макротехнологій, які забезпечують виробництво наукоємної продукції (аерокосмічна техніка, автоматизоване обладнання та інформаційна техніка, електроніка, точні та вимірювальні прилади, електрообладнання тощо). Із цих технологій 22 контролюються США, 8- 10 – Німеччиною, 6-8 – Японією, по 3-5 – Великобританією і Францією, по 1 – Швецією, Норвегією та Італією [7, с.126].

Таким чином, технологічна нерівномірність як результат різного ступеню інновативності національних економік, різної спроможності окремих країн створювати та використовувати інновації є однією із найбільш суттєвих ознак сучасного етапу розвитку світового господарства. В свою чергу, така технологічна диференціація є безпосередньою причиною загальної економічної нерівномірності, фактором істотної відсталості окремих країн та регіонів від розвинутих держав фактично по всім найважливішим соціально-економічним параметрам життєдіяльності суспільства.

Література:

1. Безчасний Л., Онишко С. Тенденції на світовому ринку капіталів та їх вплив на інвестиційну діяльність в Україні [Текст] / Л. Безчасний, С. Онишко // Економіка України, 2001. – №3. – С.4-10.
2. World economic forum - Global Competitiveness Report 2004-2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/site/homepublic.nsf/Content/Global+Competitiveness+Programme/> Global+Competitiveness+Report.
3. Социально-экономические модели в современном мире України [Текст] / Междунар. ассоциация акад. наук, РАН. [Под общ. ред. К.И. Микульского]. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2003. – 757 с.
4. Статистичний щорічник України за 2008 рік України [Текст] / Державний комітет статистики [За редакцією О. Г. Осауленка]. – К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2009. – 567 с.
5. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования [Текст] / Дэниел Белл. – М.: Academia, 1999. – 324с.
6. Клавдиенко В. Стимулирование инновационной активности [Текст] / В. Клавдиенко // Общество и экономика. – 2006, №7. – С.24-34.
7. Андреев В. В. Вопросы перехода России на инновационный путь развития в условиях глобализации [Текст] / В. В. Андреев // В сб. научных трудов ИПР РАН. Вып.3. – М.: Центр "Транспорт", 2008. – 234 с. Стаття рекомендована д.е.н. Задоею А.О. 07.04.2011 р.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Петрунею Ю.Є. 18.01.2011*

*Надійшла до редакції:
15.12.2010*

УДК 330.1:334

Трохимчук В.В.

**НЕОБХІДНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУТУ ВЛАДИ ІННОВАЦІЙНОГО ТИПУ
В СУЧАСНОМУ КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ**

Стаття розкриває проблематику ефективності владних відносин всередині корпорації. Виявлено можливі негативні вектори поведінки основних суб'єктів економічної влади в корпоративній структурі управління. Обґрунтовано необхідність стимулювання розвитку осередків влади, що базується на використанні людського капіталу.

Ключові слова: економічна влада, суб'єкт влади, владний потенціал, людський капітал, влада інноваційного типу.

The article focuses on the problems of power relations efficiency within a corporation. The item reveals possible negative vectors of major economic power subjects' behavior in a corporate management structure. The paper proves the need to stimulate the development of new centers of power which is based on using human capital.

Keywords: economic power, subject of power, power potential, human capital, power of an innovative type.

Сьогодні Україна знаходиться на етапі структурної трансформації економічної системи, коли формуються її інституціональні основи як фундамент майбутнього розвитку. В рамках інституціонального середовища цих змін, на думку багатьох науковців, слід особливо акцентувати увагу на інноваційних інститутах, що сприяють підвищенню ефективності виробництва, покращенню якості продукції та забезпеченню конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів. Це передбачає подальше осмислення проблем реалізації відносин власності та влади як на макро-, так і на мікрорівні, тому що саме ці інститути створюють стимули до прийняття господарських рішень, що задають вектор подальшої діяльності підприємства.

Інноваційна несприятливість вітчизняних підприємств є для України дуже болючим недоліком в контексті тих глобальних викликів, що відкидають нашу економіку на периферію світового економічного розвитку. Тому створення сприятливого внутрішнього середовища всередині господарських одиниць для продукування і розвитку інновацій набуває важливого значення.

Базові концептуальні положення теорії інновацій та теорій власності і влади сформовані такими зарубіжними вченими як Белл Д. [1], Гелбрейт Дж.К. [2], Норт Д. [3], Тоффлер А. [4], Шумпетер Й. [5] Серед вітчизняних вчених проблемами інноваційного розвитку цікавляться Гальчинський А.С. [6], Геєць В.М. [7], Федулова Л.І. [8], Чухно А.А. [9] Дослідженню владних відносин в рамках окремих підприємств присвятили свої роботи такі науковці як Задорожний Г.В. [10], Дементьєв В.В. [11], Якубенко В.Д. [12], Назарова Г.В. [13], Карачина Н.П. [14]

Водночас ні зарубіжні, ні українські вчені в своїх наукових розробках не відзначають безпосереднього прямого зв'язку між владним потенціалом суб'єктів мікрівідносин та можливостями інноваційної спрямованості діяльності підприємства. Їхні роботи присвячені або окремо інноваціям, або окремо аспектам владних відносин всередині підприємства.

Тому метою даної статті є пошук ефективних форм організації влади всередині корпорації та обґрунтування необхідності сприяння розвитку інноваційних осередків влади в рамках корпоративної форми власності.

Інституціональна структура корпорації складається на основі взаємодії влади і власності, які виступають в якості фундаментальних інститутів даної локальної системи економічних відносин, і задають загальну спрямованість процесу її формування. Основними суб'єктами економічної влади в корпорації можуть бути власники компанії (акціонери),

загальні збори, управлінці (генеральний директор, менеджери середнього й нижчого рівнів), робітники компанії.

Реалізація економічної влади в рамках акціонерної власності має особливе значення тому, що виникнення цієї форми власності призвело до появи нових її носіїв. Саме поняття «акціонер» тепер представляє собою не тільки різних суб'єктів господарювання, але й різні їх інтереси, можливості, поведінку, відносини з іншими суб'єктами. Таким чином, при аналізі владних відносин в корпорації виникає необхідність враховувати, які саме акціонери можуть впливати на прийняття рішень на підприємстві, адже акціонер може виступати одразу в декількох ролях. Якщо говорити про акціонерні товариства, що утворилися в ході реформування економіки України, то для них характерні декілька груп акціонерів, які володіють контрольними пакетами акцій і прагнуть задовольнити власні різноспрямовані інтереси через можливість реалізовувати свої владні повноваження:

1. Зовнішні інституціональні інвестори (аутсайдери);
2. Внутрішні інвестори (інсайдери):
 - акціонери – робітники підприємств;
 - акціонери – адміністрація підприємств.

Всі вони, як і будь-які економічні агенти, прагнуть максимізувати власну приватну вигоду, використовуючи при цьому економічну владу як один з інструментів реалізації своїх інтересів. Стратегічний поведінковий аспект діяльності кожного з них при цьому «визначається величиною витрат, які він (акціонер – В.Т.) повинний понести для отримання одиниці доходу... Чим нижча величина витрат, які необхідно понести для отримання одиниці доходу, у порівнянні з альтернативними варіантами діяльності, тим вища мотивація в даній діяльності, і навпаки». [15, 16]

В корпоративній системі чітко розмежовані власники капіталу, наймані управлінці й наймані робітники. Влада власників акцій корпорації базується на володінні виключними правами на ресурси. Ця влада формально виявляється через участь у загальних зборах акціонерів. Збори акціонерів проводять вибори і відклик директорів, вибори спостережної ради, затвердження (або не затвердження) річних фінансових звітів, вносять зміни до статуту товариства. Внутрішні механізми контролю побудовані на основі безпосередніх взаємовідносин акціонерів і менеджерів корпорації або опосередковані через раду директорів. Влада ради директорів делегується їй власниками і виявляється в ратифікації основних проектів, визначенні розміру винагороди вищого менеджменту, праві приймати на роботу та звільняти менеджерів, призначати аудиторську фірму, забезпечувати відповідну систему контролю за діяльністю менеджменту, планувати структуру капіталу корпорації. Директорат і менеджери управляють справами акціонерного товариства в інтересах власників. Влада менеджменту полягає в можливості ініціювати та приводити у дію проекти, формувати корпоративну стратегію, приймати на роботу та звільняти персонал. Ефективність дій менеджерів оцінюється у вигляді непрямих сигналів з ринку – падіння (підвищення) рівня дивідендів, рівня довіри акціонерів до рішень управлінців. Це є могутнім інструментом в контролі за діяльністю суб'єктів владних відносин. Отже, «система взаємовідносин у трикутнику «акціонери – рада директорів – менеджмент» слугує основою забезпечення ефективної діяльності компанії у середньостроковій перспективі. Для ради директорів, поряд із проблемою здійснення контролю за діями виконавчого керівництва, не менш важливою є проблема розробки й узгодження стратегії компанії. Помилковий вибір стратегії може так само негативно вплинути на компанію, як і недостатній контроль ради директорів за діяльністю менеджменту. Високий професійний рівень менеджменту здатний привести корпорацію до успіху через баланс інтересів всіх учасників бізнесу.

Корпоративним бізнесом неможливо управляти, спираючись тільки на збори, оскільки численність акціонерів здатна сформулювати стратегію розвитку корпорації, визначити міру розподілу головних фінансових результатів корпоративного бізнесу, але не здатна забезпечити конкретні механізми реалізації стратегії, а також використовувати оперативні інструменти аналізу, підготовки і прийняття управлінських рішень. Тому загальні збори акціонерів, хоч і є найвищим органом влади в корпорації, змушені делегувати частину владних повноважень структурам, які на постійній основі забезпечують поточне управління відтворювальним процесом корпорації. Мова йде про раду директорів, яка концентрує у себе функції стратегічного управління, та виконавчий комітет, якому належать функції оперативного управління.

Отже, представники кожної з ланок корпоративного управління мають певний владний потенціал, наявність якого зумовлено контролем над певними видами ресурсів. [16, 89] В системі корпоративних відносин передача влади здійснюється від загальних зборів акціонерів до наглядової ради, а потім виконавчому органу (правління), далі від генерального директора (голова правління) до керівника підрозділу і від нього вже до звичайного менеджера або спеціаліста. Такий рух влади – знизу вгору і зверху вниз вертикально, є віссю влади і може породжувати або концентрацію влади у однієї особи, або її розпорошення серед багатьох осіб, що забезпечує її багатосуб'єктність і підключення до процесу влади осіб з потенціалом, який був незапитаним у цій сфері.

Якщо виникає концентрація влади, то у системі корпоративних відносин вона означає формування наступних осередків влади:

1. Влада, яка базується на основі власності акціонерів на частки фіктивного капіталу і приймає форму контролю консолідованої групи акціонерів над сукупним пакетом акцій (тобто контрольним пакетом). Консолідація декількох міноритарних пакетів акцій перетворює раніше розрізнену сукупність дрібних акціонерів, яких характеризує спекулятивна поведінка на фондовому ринку, в організовану групу, інтереси якої виходять далеко за межі локальних інтересів відокремлених акціонерів (орієнтація на довгостроковий розвиток). Така група зацікавлена не тільки і не стільки в дивідендній участі в прибутку корпорації, скільки в ефективному інвестуванні розвитку підприємства, тому що розвиток веде до зростання ринкової оцінки всього корпоративного бізнесу і перетворює учасників групи в активних суб'єктів стратегічного управління розвитком корпоративних відносин. У підсумку узгодження економічних інтересів рядових акціонерів обертається приростом обсягу їхніх владних можливостей в корпорації.

Утримання певної частки в акціонерній власності означає придбання певного ступеня економічної влади в корпорації і стратегічний характер поведінки на фондовому ринку. Загальні збори акціонерів є найвищим органом влади та управління всіма справами корпорації. «Через збори акціонерів як вищий орган влади і через сформовані ним спеціальні представницькі органи (спостережна рада, ревізійна комісія і т.і.) вони (акціонери) вирішують всі принципи стратегічні питання розвитку фірми, контролюють, оцінюють і стимулюють діяльність вищих менеджерів». [12] Власність на частки фіктивного капіталу стає основою для всієї системи влади в корпорації. Акціонери, якщо прийняте відповідне рішення, можуть перетворювати її шляхом поглинання інших суб'єктів ринку або з відокремленням внутрішньої структури корпорації у вигляді самостійних господарюючих суб'єктів, ліквідувати корпоративний бізнес і розділити між собою всі активи, що залишилися. При цьому даний осередок влади може використовувати такі джерела влади як матеріальні і фінансові ресурси або специфічні ресурси (наприклад, авторитет, кредит довіри у акціонерів, представників техноструктури і виконавчого персоналу). В українських корпораціях контролююча група акціонерів або обмежується контролем заради збереження

активів, які в певний момент часу не мають попиту на ринку, і чекає стратегічного інвестора, або монополізує грошові потоки корпорації і відчужує всіх інших акціонерів від участі в розподілі корпоративного прибутку. Такий контроль може призвести до краху підприємства в майбутньому.

2. Влада, яка базується на основі оперативного управління товарними і грошовими потоками корпорації. Її концентрують в своїх руках менеджери вищої ланки (члени спостережної ради), які прагнуть створити як легітимні (через участь у фіктивному капіталі підприємства), так і протилежні таким форми своєї участі в доходах корпорації (наприклад, через використання фінансових ресурсів на цілі, що не співпадають із стратегічною метою корпорації). Але інформаційна і аналітична залежність ради директорів від виконавчого органу корпорації може створити умови перерозподілу влади від перших до останніх, тому, щоб утримати владні повноваження, членам спостережної ради необхідно потурбуватись про власне забезпечення незалежного доступу до корпоративної інформації, наприклад, через послуги зовнішнього аналізу та консалтингу. Джерелом влади даного осередку є його монопольне положення по відношенню до існуючої для корпорації сукупності потоків товарів, грошей, нематеріальних активів, праці, що дозволяє контролювати значимі елементи відтворювального процесу.

3. Влада, що базується на використанні особливих знань, вмінь та навичок. Це є людський капітал, який представлений в корпоративній техноструктурі, виконує ряд необхідних функцій: організація та управління корпоративним бізнесом; забезпечення стійкого розвитку системи корпоративних відносин; забезпечення інноваційного характеру відтворювального процесу; формування гнучкої структури фінансово-господарської діяльності. Людський капітал представлений в основному в корпораціях, які функціонують на передових рубежах науково-технічного прогресу, є лідерами в своїх галузях, виходять за межі своїх національних економік.

Влада, що базується на знаннях, і власність на людський капітал як результат послідовних інвестицій в розвиток потенціалу людської особистості, характеризують систему корпоративних відносин в умовах постіндустріальних економічних перетворень. Виділимо декілька суттєвих аспектів, які характеризують поняття людського капіталу.

По-перше, людський капітал відображає таке об'єктивне явище, в якому концентрується все необхідне для його розвитку: енергію, інформацію, навички, знання, ідеологію, владу та ін.

По-друге, людський капітал відображає факт капіталізації самої людської особистості. Мова йде про таку форму організації людських здібностей, яка може бути уподібнена до основного капіталу процесу виробництва. Вказана форма приймає участь в декількох циклах виробництва, по частинах переносить свою вартість на створений продукт, фізично й морально зношується.

По-третє, людський капітал представляє собою різновид вартості, що здатна створювати нову вартість. Власник людського капіталу не вступає у відносини купівлі-продажу своєї робочої сили із функціонуючим капіталістом, він може дозволити собі запропонувати власникам інших форм капіталу партнерські відносини з метою ефективного комбінування декількох форм капіталу і створення конкурентоздатних продуктів.

Такий осередок влади характерний для корпорацій, які функціонують в рамках інноваційного типу відтворення. Але для українських підприємств така ситуація на сучасному етапі навряд чи можлива, тому що рентна орієнтація економіки протидіє формуванню осередків «наукової влади» у вітчизняному корпоративному секторі. Оскільки техноструктура відчужена від участі в прибутках, вона прагне забезпечити свої інтереси за рахунок встановлення контролю над корпоративними витратами. Менеджери і спеціалісти

отримують на основі такого контролю можливість формувати свої нелегітимні доходи, штучно роздуваючи витрати і зменшуючи прибуток, а також ускладнювати управлінські процедури, що дозволяє підвищити власний статус та оцінку своєї праці. Така поведінка неминуче призводить до зниження ефективності корпоративного бізнесу і його ринкової оцінки. Отже, корпорація скоріше більш зацікавлена у забезпеченні участі в прибутках представників техноструктури.

Система участі техноструктури та виконавчого персоналу в прибутках корпорації забезпечує узгодження економічних інтересів основних суб'єктів корпоративних відносин. Виплата винагородження з прибутку не тільки розширяє межі оплати праці менеджерів, спеціалістів та інших співробітників, але й сприяє ефективності влади, стримує процес розростання корпоративних витрат, розширює можливості само інвестування, сприяє подоланню бюрократичних тенденцій в розвитку системи корпоративного управління.

Отже, техноструктура в умовах незацікавленості може представляти собою господарську бюрократію. Бюрократія традиційно розуміється як втілення самодостатньої державної влади. Але влада заради влади й управління заради управління мають місце і в господарському процесі корпорації. Техноструктура, яка існує сама по собі і сама для себе, є втіленням бюрократичних тенденцій в сфері корпоративних відносин. Вона зацікавлена в здійсненні господарської влади в корпорації без тягаря відповідальності за отримані результати, в переводі відносин власності під свій повний контроль, який дозволить узурпувати потоки корпоративних доходів і фактично розпоряджатись результатами функціонування корпоративного капіталу.

В сучасних умовах розвитку економіки України, нажаль, ні держава, ні самі корпорації не надають пріоритетного значення процесу інвестування в людський капітал для подальшого розвитку вітчизняної економіки, адже це дозволило б сконцентрувати інвестиційні ресурси на найважливіших напрямках соціально-економічного прогресу, сформувати точки зростання економіки і забезпечити його прискорення.

Інвестування в людський капітал в системі корпоративних відносин об'єктивно посилює таке джерело влади як знання. Влада є могутнім інституціональним фактором економічних перетворень, оскільки вона певним чином локалізує відносини власності, встановлює обмеження процесу розвитку власності у просторово-часовій формі, а також регулює розподіл результатів господарської діяльності між її суб'єктами. Влада, що базується на знаннях, забезпечує гуманізацію корпоративного управління й оптимальне узгодження економічних інтересів основних суб'єктів корпоративних відносин, соціальну орієнтацію розвитку корпоративного капіталу, а також як власну мобільність, так й рухливість і гнучкість всієї системи корпоративних відносин. Така влада володіє здатністю до динамічного перерозподілу від одного суб'єкта до іншого. Сучасна економіка створила механізм, що забезпечує таку передачу знань з мінімальними трансакційними витратами – комп'ютерні мережі.

«В кінці XX століття, в умовах постіндустріальної економіки У.Гейтс підкорив своїх інтелектуальних співробітників цілям розвитку корпорації інноваційного типу і зміг утримати їх від переходу до інших компаній... Влада у нього спирається на партнерські відносини із лідируючими співробітниками корпорації...». [17] Партнерство – це один з факторів підвищення ефективності функціонування інституту економічної влади в рамках корпоративної форми власності, оскільки воно передбачає участь всіх учасників владних відносин в розробці й прийнятті рішень. Партнерство характеризує взаємини власників, менеджерів, персоналу на основі сприяння інтеграції інтересів, намірів, прагнень, розуміння і підтримки ними один одного. Ми вважаємо, що саме формування економічних осередків влади інноваційного типу в системі корпоративних відносин, на практиці забезпечить

поєднання власності, праці й управління, сприятиме зростанню творчого потенціалу учасників владних відносин у вирішенні проблем соціально-економічного розвитку в рамках корпоративної форми власності.

В Україні розвиток вони можуть отримати тільки за умови серйозної державної підтримки інноваційних процесів. Джерело даного осередку влади – це процес освоєння нових продуктів, а також нових способів управління виробництвом. Перерозподіл влади на користь нових центрів забезпечується на основі як концентрації найбільш ефективних ресурсів, так і формування високого кредиту довіри до успішних починань в корпоративному бізнесі.

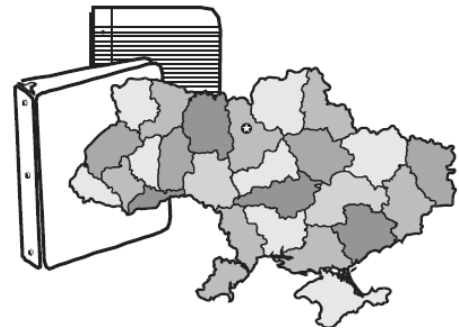
Таким чином, розширене відтворення людського капіталу в системі відносин корпорації підводить під інститут влади корпорації якісно нову основу накопичених знань. При переході до постіндустріальної економіки влада розширює кількість своїх джерел. Влада, яка базується на традиціях, послідовно уступає свої позиції владі, яка народжується з якісно нових джерел: знань, суспільної згоди, доступу до інформаційних потоків.

Література

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество: опыт социального прогнозирования /Д. Белл; пер. с англ. под ред. В.Л. Иноземцева. - М.: РГБ, 2009. – 783 с.
2. Гэлбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество: [пер. с англ.] /Дж.К. Гэлбрейт. - Москва: АСТ Санкт-Петербург: Транзиткнига, 2004. – 478 с.
3. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки [Текст] /Д. Норт; пер. І. Дзюб. - К.: Основи, 2000. - 198 с.
4. Тоффлер Э. Метаморфозы власти: Знание, богатство и сила на пороге XXI в. /Э. Тоффлер; [пер. с англ.: В.В. Белокоосов и др.; науч. ред., авт. предисл. - П.С. Гуревич]. - М.: АСТ, 2003. – 669 с.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Капитализм, социализм и демократия /Й. Шумпетер; [пер. с нем.: В.С. Автономов, М.С. Любский, А.Ю. Чепуренко]. - Москва: Эксмо, 2007, 861с.
6. Інноваційна стратегія українських реформ [Текст] /А.С. Гальчинський [та ін.]. - К.: Знання України, 2002. - 336 с.
7. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку [Текст] /В.М. Геець [та ін.]; ред. В.М. Геець; НАН України, Інститут економічного прогнозування. - К.: Інститут економічного прогнозування НАН України; К.: Фенікс, 2003. - 1008 с.
8. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика [Текст] /Л.І. Федулова [та ін.]; ред. Л.І. Федулова; НАН України, Інститут економічного прогнозування. - К.: Основа, 2005. - 550 с.
9. Чухно А.А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України [Текст] /А.А. Чухно. - К.: Логос, 2003. - 631 с.
10. Задорожный Г.В. Собственность и экономическая власть [Текст] / Г.В. Задорожный. - Х.: Основа, 1996. – 141 с.
11. Дементьев В.В. Власть: экономический анализ [Текст]: основы экономической теории власти /В.В. Дементьев; Донецкий национальный технический ун-т. - Донецк: Каштан, 2003. - 199 с.
12. Якубенко В.Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: [Монографія] /В.Д. Якубенко. – К.: КНЕУ, 2004. – 252с.
13. Назарова Г.В. Інституціоналізм влади в управлінні корпораціями /Г.В. Назарова // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2006. - Випуск 103-2. – с.136-141
14. Карачина Н.П. Економічна поведінка підприємства в тривимірному просторі потенціалу системи влади /Н.П. Карачина //Актуальні проблеми економіки. – 2010. - №9. – с.127-136
15. Дементьев В.В. Мотивация собственника и структуры экономической власти /В.В. Дементьев //Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая.– 2007. - Випуск 31-1. – с.15-20
16. Тарасенко О.В. Власть в корпоративному управлінні /О.В. Тарасенко //Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2005. - Випуск 89-2. – с.83-89
17. Минз Г. Деньги и власть: история бизнеса /Г. Минз. – М.: «ИК Аналитика», 2002. – 234 с.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Мазурком П.П. 21.01.2011р.*

*Надійшла до редакції:
10.01.2011 р.*



УДК 330.8

Цимбал О.І.

ВИЗНАЧЕННЯ ЕМПІРИЧНИХ МЕЖ РИНКУ ПРАЦІ В КОНТЕКСТІ ОКРЕСЛЕННЯ ГРАНИЦЬ АЛЬТЕРНАТИВНИХ МЕХАНІЗМІВ ФОРМУВАННЯ ЗАЙНЯТОСТІ

Презентовано методичний підхід до визначення емпіричних меж ринку праці в контексті перспектив окреслення границь ефективності інституційних механізмів ринкового та державного регулювання. Вперше зафіксовано звуження простору функціонування ринку праці в системі зайнятості України, скорочення кількості найманих працівників зайнятих легітимно, зростання тінізації ринку праці. Встановлено особливості альтернативних форм трудової контракції.

Ключові слова: ринок праці, інституційний механізм, простір функціонування ринку праці, трудова контракція

The methodical approach of empiric determination scope of market of labor in the context of prospects of estimate of borders of efficiency of institutional mechanisms of the market and state regulation is presented. His application allowed defining narrowing of space of functioning of labor-market in the system of employment of Ukraine, reduction of amount of the hired workers of busy legitimately, increase of latent labor-market. The features of alternative forms of the labor contracting were defined.

Keywords: labor market, institutional mechanism, space of labor market, labor contracting.

В більшості досліджень присвячених практичним проблемам економіки праці не приділяється достатньо уваги розмежуванню категорій зайнятості та ринок праці. Типовою є позиція, згідно якої зайнятості використовується як поняття, що вказує ніби то на природний результат функціонування саме ринку праці і, відповідно до цього, так звані "сфера зайнятості" та "сфера ринку праці" виявляються ніби тотожними, а терміни вживаються як синоніми. На нашу думку, хоча для вирішення певного кола наукових і практичних завдань така позиція може бути зручною та достатньо безпечною, для розроблення точних та ефективних механізмів регулювання слід дотримуватися чіткішого розмежування вказаних понять і більшої коректності щодо їх використання при теоретизуванні і управлінні. Наукова проблема однак полягає в тому, що відсутність розмежування понять не є простим наслідком термінологічної економії чи контекстного спрощення наукових текстів. Вказана позиція є імпліцитним відбитком більш загальної теоретичної традиції, згідно якої прийнято вважати, що в ринковій економіці не існує інших способів включення до процесів господарювання ніж ринкових і тому навіть на концептуальному рівні не проводиться різниці між ринковими і неринковими способами організації праці. Ця традиція багато в чому заважає як коректному теоретичному осмисленню проблем зайнятості та ринку праці так і розробці адекватних і таргетованих шляхів їх вирішення.

Варто відзначити, що проблеми визначення меж ринку є актуальними не тільки для ринку праці, а й для інших. Зокрема, найбільше уваги це питання привертає в галузі антимонопольного регулювання, захисту національного виробництва, міжнародного впорядкування режимів відкритості економік тощо [2;3]. Аналіз дискусії з цього приводу свідчить, що сама

можливість вести мову про монополістичну структуру ринку, про позиційні інститути та бар'єри з'являється виключно в понятійній системі меж ринку. Поза визначеності меж ринку дискусія, а, відповідно, і спроби впорядкування структури ринку та удосконалення його інституційного забезпечення, просто втрачають сенс. На жаль з цих позицій ринок праці України досі не досліджувався. Між тим, як можливості соціального партнерства так і ефективність методів і механізмів державного регулювання абсолютно детермінується чітким розумінням структури відносин ключових гравців ринку, розподілу їх договірної сили, меж досяжності ринкових методів взаємодії, ступенем інституціоналізації форм реалізації типових моделей соціально-трудових відносин.

Враховуючи це метою статі є визначення емпіричних меж ринку праці в просторі відносин зайнятості в контексті перспектив окреслення границь дієвості та ефективності інституційних механізмів ринкового та державного регулювання.

Проблеми теоретичного і управлінського характеру, породжені нечіткістю концептуального бачення, теоретичного моделювання та практичного врахування меж ринку праці відчуються багатьма дослідниками як в царині економіки: Бандур С.І., Колот А.М., Лисогор Л.С., Онікієнко В.В. та Шевченко Л. С. інш [6;7;9;13]., так і в царині права: Валитов С.С., Жигалкін П. І., Лавріненко О. В., Ротань В.Г., Ярошенко О. М. та інш. [2;5;8], та соціології Демків О. І., Петрушина Т.О., Хижняк Л. М. та інш. [4;10;12]. Однак загальне концептуальне розуміння різниці між сферами зайнятості та простором ринку праці не доводиться до рівня термінологічного та методичного оформлення, що у свою чергу стає на заваді вироблення методичних підходів до емпіричної оцінки меж ринку та вираження його структури у вигляді параметрів, які можна використовувати у виробленні та реалізації бажаної політики регулювання в сфері організації суспільної праці.

У своєму вихідному значенні поняття зайнятості відображало факт і форму включення особи до процесів суспільної праці в якості активної продуктивної сили. В такому розумінні це поняття є нейтральним до того, в який спосіб і в якій ролі відносно інших учасників економічних відносин певна особа включена до суспільної праці. Між тим навіть в економіці ринкового типу ми виділяємо такі способи включення:

- участь у негосподарчій суспільно продуктивній зайнятості;
- участь у зайнятості, результати якої не включаються в загальний економічний обіг;
- участь у зайнятості в якості безпосереднього товаровиробника;
- участь у зайнятості на засадах субпідряду, або цивільно-правового договору без виникнення трудових відносин найму і підпорядкування;
- участь у зайнятості в якості найманого працівника;
- участь у зайнятості в якості роботодавця;
- участь у зайнятості в якості одночасно співвласника і працівника.

Отже, по-перше, бути зайнятим не обов'язково означає бути включеним до економічних відносин, по-друге, бути зайнятим і включеним до економічних відносин не обов'язково означає включення до ринкових відносин, по-третє, бути зайнятим та включеним до економічних відносин в ринковий спосіб не обов'язково означає, що відповідні ринкові відносини є саме відносини найму. Очевидно, що різниця у способах включення до суспільної праці формує різні відносини, які набувають різного інституційного вираження, і відповідно вимагають різних інституційних форм організації їх регулювання.

Інтерес до коректного аналізу наочних форм, через які сьогодні реалізується включення громадян до процесу суспільної праці, а також визначення в її межах підсистем, де механізми регулювання максимально близькі до ринкових, пов'язаний із потребою зрозуміти повноту і недоліки існуючих інституційних механізмів і ступінь досконалості регулювання

ринку праці. Враховуючи це нами запропоновано авторську версію методологічного підходу, який дозволяє визначити емпіричні межі ринку праці та встановити ту структуру, що визначає перебіг процесів поширення чи звуження меж та характеру в них ринкових відносин.

Основою даного методологічного підходу є комбінування даних різних джерел, які не тільки дають можливість доповнити дані один одного, а й висвітлюють предмет дослідження з різних боків. Сьогодні потреба підходів до інтеграції даних з різних джерел стоїть гостро як ніколи, що пов'язано із накопиченням даних, багатогранністю підходів, згідно до яких вони збираються, розповсюдженням інформаційних технологій та багатовимірністю завдань, які обираються для вирішення [11]. Однак й досі зазвичай наявність різних даних щодо одного предмету вважається інформаційним недоліком, який ускладнює вибір рішення. В нашому випадку навпаки, саме різні способи збирання даних, різні методології їх підготовки та обробки дають можливість зазирнути у структурні підвалини поверхових процесів. Для цього нами обрано показники, які збираються на різних методологічних засадах і є такими, що специфічно відкривають той або інший бік інституційної структури, в межах якої сформовано досить запутану і суперечливу систему відносин щодо відтворення суспільної праці в Україні. Джерелами цих показників є

1. Зайняте населення за даними обстеження економічної активності (збирається Державним комітетом статистики на засадах методології МОП далі (ДКС) [1]) – $ЗН_1$.

2. Синтетичні дані щодо повної кількості найманих працівників, які отримані інтеграцією і коригуванням даних різних джерел по методології Державного комітету статистики (публікується у збірнику «Праця» [1]) – $НП_1$.

3. Дані звітності суб'єктів господарювання надають (збирається та видається департаментом міжгалузевої структурної статистики підприємств Державного комітету статистики [1]):

- ✓ кількість усіх зайнятих підприємницькою діяльністю з урахуванням статистично малих підприємств (фізичних осіб підприємців, фермерів тощо) – $ЗН_2$;
- ✓ кількість найманих працівників серед усіх зайнятих підприємницькою діяльністю з урахуванням статистично малих підприємств (фізичних осіб підприємців, фермерів тощо) – $НП_2$;
- ✓ кількість зайнятих у суб'єктів господарювання без урахування статистично малих підприємств (фізичних осіб підприємців, фермерів тощо) – $ЗН_3$;
- ✓ кількість найманих працівників у суб'єктів господарювання без урахування статистично малих підприємств (фізичних осіб підприємців, фермерів тощо) – $НП_3$;
- ✓ кількість позаштатних працівників облікового складу, які працювали на умовах цивільно-правових договорів – $ЗН_4$;
- ✓ кількість позаштатних працівників облікового складу, які працювали як сумісники – $ЗН_5$.

Показник $НП_1$ – відображає кількість тих, хто знаходиться у трудових відносинах, якщо використовувати це поняття в розширеному тлумаченні, тобто включати службовців, членів громадських організацій, співвласників кооперативів та спілок тощо. Кількість цих осіб є найбільш близькою до кількості осіб, які залучені до зайнятості за допомогою механізмів ринку праці, а також до кількості платників фондів обов'язкового державного страхування. Завдяки цьому, різниця між $ЗН_1$ і $НП_1$ дає, з одного боку, найбільш грубе уявлення про різницю між зайнятістю та ринком праці, з іншого – про різницю між облікованою та необлікованою зайнятістю. Динаміка розбіжності між цими показниками представляє чималий інтерес, зокрема, привертає увагу. що у 2000 р. вона складала 4,1 млн., а у 2008 р. – вже приблизно 7 млн. осіб.

Однак визначену даними $НП_1$ кількість зайнятих не можна вважати тим показником, який адекватно відображує межі охоплення соціально-трудових відносин ринком праці. Серед них враховано членів об'єднань та організацій, які створенні за неекономічними мотивами і відносини серед членів яких не є економічними відносинами найму, а з іншого боку не враховано найманих працівників статистично малих одиниць господарювання, найманих працівників неформального сектору тощо.

У свою чергу серед необлікованих зайнятих можна виділити деякі категорії, які мають бути включеними до кількості учасників ринку праці. Перша, це особи, які зайняті як наймані працівники у фізичних осіб підприємців і, які з причини малого розміру не попали до вибірки. Друга, це особи, які зайняті як наймані працівники неформально у формальних або неформальних роботодавців.

Враховуючи це визначення меж ринку праці потребує корегування отриманих оцінок на основі комбінування даних різних джерел. При цьому ми дотримуємося такого принципу: знаходячи неправдоподібні збіги надаємо пріоритет тому показникові, смисл якого краще відображає досліджувані відносини, та/або специфіка збору даних щодо його розміру є більш достовірною. Якщо ж визначитися щодо пріоритетності неможливо – ми приймаємо в якості опорного значення математичне очікування комбінації оцінок даного показника за різними джерелами.

Практичне застосування цього принципу виглядає так. За даними, які надає статистика суб'єктів господарювання з 2004 р. маємо інформацію про найманих працівників зайнятих у підприємств фізичних осіб та загальну кількість зайнятих. Це дає можливість визначити чисельність найманих працівників у фізичних осіб – $НП_4$.

$$НП_4 = НП_2 - НП_3 \quad (1)$$

Оскільки кількість зайнятих всього у підприємств фізичних осіб можна розрахувати, як:

$$ЗН_6 = ЗН_2 - ЗН_3 \quad (2)$$

Ми маємо усі підстави вирахувати кількість реєстрованих підприємств фізичних осіб $РПФО$:

$$РПФО = [ЗН_6 - НП_4] \quad (3)$$

Оскільки кількість роботодавців реєстрованих юридичних осіб суб'єктів господарювання та найманих працівників неформального сектору визначена прямо, емпіричні межі ринку праці можна оцінити як:

$$РП = (КРНП^{max} + НП_5 - ЗН_4) + (РРП + РПФО_1), \quad (4)$$

де $КРНП^{max} = \Psi \max \{НП_1; НП_2; НП_3\}_1^i$ – функціонал, який з урахуванням корегуючого перетворення приймає максимальне значення серед відповідних даних різних вибірок щодо кількості найманих працівників реєстрованих суб'єктів господарювання, установ та організацій;

i – кількість видів діяльності;

$НП_5$ – наймані працівники неформального сектору;

$ЗН_4$ – кількість позаштатних працівників облікового складу, які працювали на умовах цивільно-правових договорів;

$РРП$ – кількість роботодавців реєстрованих юридичних осіб суб'єктів господарювання;

$РПФО_1$ – кількість підприємств фізичних осіб, які використовують найману працю.

Серед вказаних компонентів ринку праці найбільшу складність представляє визначення функціоналу $KPHI^{max}$. Його призначення полягає в тому, щоб на даних трьох згаданих вище джерел виробити обґрунтовану оцінку дійсної кількості найманих працівників облікової частини зайнятості. Так якщо аналізувати розбіжності між даними вказаних джерел помітно, що наймані працівники HP_1 в цілому по Україні за кількістю перевищують кількість HP_3 юридичних осіб суб'єктів господарювання протягом усього періоду 2000–2008 рр. в середньому на 4748,2 тис. осіб і з темпом зростання 6 %. Вказана тенденція розгорталася на фоні помірнього зростання зайнятості по МОП $3H_1$ – 4% і є очевидним свідченням того, що кількість найманих працівників неюридичних осіб підприємців протягом періоду зростала. Цей висновок обумовлений тим, що згідно методології збору даних HP_2 до їх складу не включено працівників бюджетних установ, хоча ті державні підприємства, які мають статус суб'єкта господарювання враховано.

Не викликає ніяких сумнівів перевищення HP_1 по HP_2 у державному управлінні, освіті, наданні індивідуальних послуг, де зосереджено більшість бюджетних установ та фінансову діяльність, щодо якої в частині даних по банках відомості також не включаються. Разом з тим, важко пояснити підстави, чому матеріали HP_2 дають більшу кількість найманих працівників в промисловості, торгівлі та транспорту і зв'язку. Можливо, мають місце певні розбіжності методології обробки інформації із різних джерел, що дозволяє відмінності між даними щодо промисловості, транспорту й торгівлі та торгівлі віднести на рахунок припустимої статистичної помилки, а стабільне завищення даних по будівництву, як доказ недосконалого приховування тих, хто оформлений неофіційно.

Значно гірше те, що кількість найманих працівників по реєстрованим даним не в усіх видах діяльності є меншою, ніж різниця між даними зайнятості по опитуванню та кількості зайнятих у неформальному секторі. Наприклад, якщо довіряти даним опитування, то в "сільському господарстві", в 2008 р. на підприємствах ніби було зайнято 1 млн. осіб, тоді як за даними статистичного обліку підприємств та організацій до цієї категорії може відноситися лише 324 тис. осіб. Подібні розбіжності мають місце й по будівництву, а також у 2004 та 2005 рр. у промисловості.

Отже, новий показник $KPHI^{max}$ – корегована кількість реєстрованих найманих працівників. Він дозволяє оцінити ймовірну кількість відповідних осіб, враховуючи логіку збору інформації з різних джерел та смисл системи організації праці в принципі. Рішення цього завдання досягається за допомогою розв'язання системи рівнянь представлених нижче.

$$X_{ij} = \begin{cases} \max \left\{ HP1_{ij}; HP2_{ij}; HP3_{ij} \right\}, & \text{якщо } X_{ij} \leq (3H1 - 3HC) \\ \frac{\min \left\{ HP1_{ij}; HP2_{ij}; HP3_{ij} \right\} - (3H1 - 3HC)}{2} + (3H1 - 3HC) - HP3, & \text{якщо } X_{ij} \geq (3H1 - 3HC) \end{cases}$$

де x_{ij} – значення показника $KPHI^{max}$ в рік j по виду діяльності i ;

$\max \{ \}$ та $\min \{ \}$ – відповідно функціонали, що із множини показників відповідних x_{ij} обирають, відповідно, максимум та мінімум;

НПС – кількість найманих працівників-сумісників.

Розрахунки за вказаною моделлю зведені у таблиці 1. Отримані скореговані дані можна інтерпретувати як ті, що представляють кількість найманих працівників, легітимність яких інституціоналізована на суспільному рівні.

Таблиця 1

Ймовірна оцінка корегованої кількості реєстрованих найманих працівників (КРНП) та найманих працівників неформального сектору (НПС)

Види економічної діяльності	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Всього реєстрованих найманих працівників	13428,8	12780,5	12327,8	11958,5	14732,8	14501,1	14360,1	14277,6	14254,0
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство. Рибальство, рибництво	2566,5	2180,9	1977,8	1653,3	1390,4	1143,9	855,1	651,1	658,9
Промисловість	2194,3	2084,5	1984,7	1922,3	3875,2	3855,0	3804,9	3706,4	3581,5
Будівництво	781,7	731,6	673,2	657,6	648,8	630,8	632,4	626,8	555,3
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку. Діяльність готелів та ресторанів	1219,0	1171,2	1148,8	1150,7	2256,8	2234,8	2323,7	2424,3	2519,1
Діяльність транспорту та зв'язку	1165,8	1137,7	1114,7	1093,6	1189,5	1171,3	1179,4	1203,9	1207,4
Фінансова діяльність	160,0	165,1	171,4	183,2	209,2	239,5	270,3	329,4	375,8
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	766,3	776,4	776,0	834,2	836,2	860,2	908,8	945,8	938,4
Державне управління	1191,2	1156,9	1164,9	1164,8	1044,3	1023,4	1029,4	1031,9	1062,9
Освіта	1549,5	1557,8	1549,5	1550,0	1553,4	1566,7	1587,0	1585,9	1590,1
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1326,3	1313,4	1302,9	1302,6	1285,9	1291,5	1289,8	1286,5	1280,9
Надання комунальних та індивідуальних послуг. Діяльність у сфері культури та спорту	508,2	505,1	463,9	446,2	443,2	484,0	479,4	485,6	483,7
Найманих працівників Разом із НПС	13615,1	-	-	-	15888,4	15761,8	15673,4	15618,0	15789,9

Використовуючи термін легітимність суспільного рівня ми намагаємося підкреслити два моменти. По-перше, вказаний контингент охоплює усіх найманих працівників економіки, які включені в інституціоналізовану частину соціально-трудових відносин, оскільки останні підлягають юридичному захисту (потенційно).

По-друге, вони зайняті у формах, яка утворює усі підстави (у всякому разі з боку працівників) для їх продуктивного використання в системі робочих місць, які знов таки потенційно мають усі організаційні, інституційні та економічні підстави функціонувати ефективно. По третє, вони фінансують державу через податок на дохід так і приймають участь у фінансуванні відтворення суспільної робочої сили через страхові фонди. Тому їх праця приносить не тільки підприємницький дохід та заробітну плату, а й збільшує багатство суспільства в цілому.

На підтвердження коректності нашого підходу ми порівняли отримані оцінки із даними щодо кількості зареєстрованих платників у фонді страхування у випадку тимчасової втрати працездатності (у 2007 та 2008 рр. відповідно 13,8 та 13,4 млн). Для цього ми із загальної

кількості $KPHI^{max}$ вираховували найманих працівників підприємців фізичних осіб, які не є сумісниками, отримавши контрольний показник $KPHI^{max}$. Порівнюючи результати оцінки останнього з даними фондів страхування у випадку тимчасової втрати працездатності було встановлено, що середнє відхилення по досліджуваних роках не перевищує 7%, що можна вважати прийнятним результатом, що підтверджує коректність нашого підходу в цілому.

Контрагентами найманим працівникам в соціально-трудовах відносинах виступають роботодавці. Загальний обсяг роботодавців утворюється із роботодавців юридичних осіб та роботодавців підприємств без створення юридичної особи – підприємців фізичних осіб, які володіють правом наймати найманих працівників. Визначення вказаної кількості роботодавців є не тривіальною задачею. Держкомстат в категорії міжгалузевої статистики дає дані про чисельність зайнятих юридичних осіб підприємництва й дані про найманих працівників, що дозволяє вирахувати кількість роботодавців та членів їх сімей. Однак відповідні оцінки породжують сумніви. Так, згідно до цих розрахунків кількість власників підприємств юридичних осіб в середньому за період 2000-2008 рр. складає 51 тис. осіб. Якщо порівняти ці дані у 2008 р. з даними кількості підприємств, які звітувалися як діючі до органів статистики, то маємо кількість – 392 тис., а згідно до даних ДПА України діючими платниками податків було 658 тис. підприємств. Отже, ми маємо ситуацію, згідно якої кількість господарюючих одиниць з організаційної точки зору у 1,7 менша за кількість юридично відокремлених одиниць, що цілком ймовірно, враховуючи існуюче право не консолідовану звітність. Але навіть приймаючи за базову цифру 392 тис. діючих підприємств, ми у 2008 р. маємо лише 82 тис. власників. При всій недосконалості української статистики розбіжність між цими даними можна вважати зовсім великою. Отже, маємо, що або одна особа є власником 4-5 підприємств, або не всі власники легалізовані, або статистика помиляється.

Інтегрувавши попередні розрахунки із сказаним можна представити нашу оцінку меж ринку праці (табл. 2).

Таблиця 2

Межі ринку праці*

Показники	2004	2005	2006	2007	2008	2008/2004
Наймані працівники, з них	15918,4	15761,8	15673,4	15618,0	15789,9	-0,8
Реєстровані НП ₁ підприємств юридичних осіб	13801,2	13791,2	13749,5	13724,0	13663,0	-1,0
$KPHI^{max}$	14762,8	14501,1	14360,1	14277,6	14254,0	-3,4
НПНС (наймані працівники неформальної сфери)	1155,6	1260,7	1313,3	1340,4	1535,9	32,9
Роботодавці, з них	769,6	751,4	798,3	837,5	868,8	12,9
роботодавці підприємств - юридичних осіб	54,5	62,0	75,4	79,9	81,9	50,4
роботодавці підприємств - фізичних осіб	715,1	689,4	722,9	757,6	786,9	10,0
Всього прямих учасників ринку праці	16688,0	16513,2	16471,7	16455,5	16658,6	-0,2
В тому числі в стосунках нереєстрованої зайнятості	1394,0	1490,5	1554,3	1643,4	1850,6	32,8
Частка ринку праці в зайнятості	82,1	79,9	79,5	78,7	79,4	-2,6
Частка нереєстрованого ринку праці в зайнятості	6,9	7,2	7,5	7,9	8,8	2,0

*Розраховано автором

Виконані нами розрахунки свідчать, що зростає як кількість фізичних осіб без найманих працівників так і кількість реєстрованих фізичних осіб. Ця тенденція є очевидним наслідком протиріч між завданнями створення сприятливого середовища для бізнесу та завданнями якісного розвитку економіки. З одного боку податкова політика держави дозволяє за рахунок такої форми підприємництва як фізичні особи підприємці оптимізувати податки. З іншого боку – знижує потенціал суспільного перерозподілу, сприяє подрібненості виробничо-торгівельних структур та стимулює непрозорість структури прав власності, що в сукупності архаїзує виробничий та трансакційний базис економіки. В результаті усі складні види діяльності та відповідні їм трудові функції скорочуються, що знижує потребу в якості людського капіталу та в інноваційних розробках саме у сфері трудових процесів.

Як свідчать дані розрахунків, простір ринку праці виражений в кількості осіб охоплених відповідним типом відносин майже не змінився, оскільки зростання в розмірі 0,2% можна вважати статистично не значущим. Разом з тим, місце ринку праці в регулюванні стосунків зайнятості в економіці в цілому помітно скоротилося (- 2,6%). Для такого незначного періоду часу це суттєвий показник. До того ж слід враховувати, що дані розрахунки стосуються відносно сприятливого періоду в розвитку макроекономічної кон'юнктури і списати відповідні результати на скрутне становище та звуження можливостей господарювання було б некоректно. Отже мова може йти про потужні інституційні та регулятивні зміни.

Ще більш ґрунтовні зміни були зафіксовані у внутрішній структурі ринку праці. Так стабільність кількості осіб, що координують свої стосунки в межах ринку праці була забезпечена тим, що при незначному зменшенні найманої праці (0,8%) в їх складі суттєво зросла кількість роботодавців – на 13%, при чому останні збільшилися переважно за рахунок підприємців фізичних осіб. Але, що є більш негативним так це те, що навіть вказані зрушення відбувалися в умовах тенденції поширення кількості осіб, які координують свою діяльність на засадах відносин низького рівня інституціоналізації (нереєстрована зайнятість на реєстрованих підприємствах, зайнятість у неформальному секторі, фіктивна зайнятість тощо). Серед найманих працівників подібне явище поширилося по кількісних показниках на 33, а серед роботодавців на 32%. В результаті на фоні загального скорочення простору дії механізмів ринку праці частка сфери, яка регулюється слабо інституціоналізованими відносинами зросла на 2%, що за такий короткий проміжок часу можна оцінити як вагомий негативний результат.

Представляє науковий і практичний інтерес порівняння поширення ринку праці в сфері зайнятості із ступенем "ринковості" економіки України, про що можна судити із даних про частку осіб зайнятих в певному виді діяльності, які отримують заробітну плату із бюджету, а також про частку, яку займає кількість зайнятих у суб'єктів господарювання по відношенню до загальної кількості зайнятих у ВЕД. Згідно таких даних рівень «ринковості» української економіки невисокий – від 63,4 % у 2004 р. до 62,2 % у 2008 р.

Найвищі рівні комерціалізації демонструють промисловість (100%), торгівля (90,1%), транспорт та зв'язок (98,5%), фінансова діяльність (97,5%), послуги підприємцям (96,8%). Найнижчі: освіта (2,5%), охорона здоров'я (8,8%), сільське господарство (29,3%), індивідуальні послуги (42,8%), будівництво (72,9%). Слід підкреслити при цьому, що якщо протягом 2004-2008рр. в сфері надання індивідуальних послуг охороні здоров'я комерціалізація зростає – відповідно (3,2 в.п., та 0,8 в.п.), то в сільському господарстві знизилась майже на третину, освіти на 2,4 в.п., будівництві на 3 в.п.

Порівняння свідчить, що відносне звуження простору регулювання ринку праці співпадає із тенденцією звуження комерціалізації економічної діяльності, орієнтовану по кінцевих результатах на ринок. Така тенденція виглядає загрозливо і симптоматично. З часів отримання незалежності Україна проголошувала розбудову ринкової економіки. В результаті

капіталістична економіка була збудована, тоді як конкурентна ринкова – ні. В умовах посилення пресингу монополій крупних гравців на окремих ринках, беззахисності перед потужними глобальними фірмами, посилення державного втручання в господарчу діяльність і розширення сфер вигідної взаємодії з державним фондами поступово консервують в Україні квазіринкову командну капіталістичну економіку.

Заслугує уваги й тенденція згідно якої, поряд із простором ринку праці поширюється й простір інших ринкових відносин з приводу організації трудової діяльності – сумісництво та цивільно-правові договори. Так кількість працівників, які були зайняті на умовах цивільно-правових договорів, зросла майже на 30%, в той час як повна зайнятість лише на 4 %, а зайнятість по звітам підприємств скоротилася на 20,5%. Але рівень цього показника є реально заниженим завдяки специфіці розповсюдження подібної форми контрактації трудових відносин у сільському господарстві, діяльності транспорту та зв'язку, наданні індивідуальних та комунальних послуг. У всіх інших видах діяльності він зріс відчутно, причому у секторі послуг як комерційних, так і державних, у рази.

Зокрема, специфічно виглядає промисловість, де зростання цивільно-правових договорів на 14,3% рятує із падінням повної зайнятості на 15,8%, а серед підприємств суб'єктів господарювання на 18%. Зростання цивільно-правових договорів у фінансовій діяльності на 183% вражає навіть на фоні гіперзростання цього виду діяльності по показнику повної зайнятості, який налічував 103% , і конче дисонує із формуванням зайнятості серед суб'єктів господарювання небанківського сектору – 3,2%.

Дещо іншу інституційну структуру оформлення трудових стосунків демонструє динаміка розвитку сумісництва. Промисловість, державне управління та охорона здоров'я з очевидністю не визнають подібний тип контрактації. Скоріш за все, рівень складності та/або відповідальності трудових функцій в даних видах діяльності гальмує поширення цієї досить гнучкої інституційної конструкції. Між тим торгівля та діяльність транспорту і зв'язку надають перевагу саме їй порівняно із цивільно-правовими договорами (відповідно – 70 та 12,6%). Досить вагомий рівень зростання сумісників демонструє фінансова діяльність – 81% та освіта – 71%, хоча щодо освіти, то слід підкреслити, що цей спосіб контрактації все ж таки менш привабливий, ніж цивільно-правові договори. Як не дивно, особливе місце щодо зростання сумісництва займає сільське господарство, де воно демонструвало суттєве збільшення – 34, 7 %, в той час як по усіх інших показниках, крім зростання неформальної зайнятості, даний вид діяльності був рекордсменом скорочення. У будівництві зростання сумісництва збігається із зростанням $3H_1$ – 12,5% та і відрізняється від $3H_3$ (- 4,9).

Розроблений методологічний підхід до визначення емпіричних меж ринку праці дає адекватні результати. Його застосування дозволяє вперше зафіксувати звуження простору функціонування ринку праці в системі зайнятості України. Визначені категорії, які відображають основний зріз структури ринку праці з точки зору формування інституційного середовища дають змогу встановити, що крім скорочення простору ринку праці відбулися негативні структурні тенденції: скоротилася кількість найманих працівників легітимно включених у процеси суспільної праці, суттєво зросла тінізація ринку праці. Серед альтернативних форм контрактації, які сьогодні в Україні мають юридично захищений рівень інституціоналізації, набувають поширення такі інституційні конструкції як цивільно-правові договори та сумісництво. При цьому різниця інституційної форми прямо обумовлена і обумовлює у свою чергу специфіку розвитку відповідних реальних феноменів, по різному структурують економіку за галузями, демонструють різні стратегії пристосування до економічних потреб учасників соціально-трудових відносин.

За результатами аналізу можна зробити ще один висновок. Система статистичних даних в Україні мало пристосована для виділення в складі населення здатного працювати кон-

тингентів, які відображають різні інституційні категорії, а разом з тим і різні структурні чинники. Все більше агрегування даних під лозунгом нібито «гуманітарної» орієнтації, яка намагається представити ситуацію на ринку праці так, ніби вона повністю залежить від вікових, статевих, освітніх та поселенських особливостей населення, на нашу думку є хибним напрямом. Він не дозволяє зосередитися на виявленні тих глибинних, і нажаль, латентних для нас чинників, які визначають те, що різні соціально-демографічні категорії населення мають різні можливості і перспективи розвитку та реалізації власних інтересів, і відповідно й розробляти адекватні та ефективні заходи виправлення ситуації.

Література

1. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Валитов С.С. Концепция рынка в системе законодательства о защите экономической конкуренции [Текст] / С.С. Валитов // Вісник Донецького Національного університету, сер. В: ЕКОНОМІКА І ПРАВО, Вип.1. – 2009. – С. 478-485
3. Геллхорн Э. Антитрестовское законодательство [Текст] / Э. Геллхорн, В. Е. Ковачич. – Международный институт США. М. – 1995. – 375с.
4. Демків О. Концепція групового соціального капіталу та її адаптація до вітчизняних умов [Текст] / О. Демків // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. К. – 2005. – № 4. – С. 104-119.
5. Жигалкін П. І. Судова практика та її значення для регулювання відносин у сфері праці: [монографія] / С. М. Прилипка, О. М. Ярошенко. – Харків : Вид-во ПП «ФІНН», 2008. – 544 с.
6. Кіржецький Ю.І. Основні тенденції дослідження процесу "тіньової" зайнятості населення львівської області [Текст] / Ю.І. Кіржецький// Вісник Донецького Національного університету, сер. В: ЕКОНОМІКА І ПРАВО, Вип.1. – 2008. – С. 243-251
7. Колот А. М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: [монографія] / А. М. Колот – К. : КНЕУ, 2005. – 230 с.
8. Лавріненко О. В. Соціально-трудові відносини як критеріальна ознака й сфера реалізації галузевого принципу обмеження сфери правового регулювання відносинами найманої праці [Текст] / О. В. Лавріненко // Вісник Донецького Національного Університету, сер. В: Економіка і право, Вип.2, Т.2, 2010. – С. 652-662
9. Лісогор Л.С. Формування ринку праці в Україні : [монографія] / Л.С. Лісогор. – К.: Ін-т економіки НАНУ, 2003. – 296 с.
10. Петрушина Т.О. Соціально-економічне поведіння населення України в умовах інституціональних перемін [Текст] / Т.О. Петрушина/ К.– ІС НАНУ. – 2008. – 544 с.
11. Саріогло В.Г. Методичні засади об'єднання даних з різних джерел для аналізу демографічних і соціально економічних процесів / В.Г. Саріогло, Г.І. Терещенко// Демографія та соціальна економіка, К. – ІДСД НАНУ. – 2007. – №2. – С. 79-88
12. Хижняк Л. М. Проблемні поля на ринку праці і ринку освітніх послуг: оптимізація управління [Текст] / Л.М. Хижняк / Сучасні суспільні проблеми у вимірі соціології управління: Зб.наук. праць ДонДУУ. Вип. 116 "Соціологія державного управління,,. Сер. „Спеціальні та галузеві соціології". – Донецьк: ДонДУУ. Східний видавничий дім, 2009. – С. 356-36
13. Шевченко Л. С. Ринок праці в аспекті сучасної парадигми регіонального економічного розвитку [Текст] / Л. С. Шевченко // Демографія та соціальна економіка, Київ. – ІДСД НАНУ. – 2004. – №1-2. – С. 176-184

Рекомендовано до публікації:
д.е.н., проф. Новіковою О.Ф. 01.02.2011 р.

Надійшло до редакції:
15.01.2011 р.

УДК 338.439.64: 316. 32

Четверик Т. М., Литвинова О.М.

**НАПРЯМИ ВПЛИВУ ДЕРЖАВИ НА РІВЕНЬ ПРОДОВОЛЬЧОЇ
БЕЗПЕКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.**

В статті розглянуто сутність і призначення продовольчої безпеки. Виявлено, що в повному обсязі зазначену проблему в Україні не вирішено, але ресурсний потенціал країни дозволяє забезпечити населення продуктами харчування власного виробництва. Зроблено рекомендації щодо головних напрямків зростання рівня продовольчої безпеки в умовах глобалізації.

Ключові слова: глобалізація, продовольча безпека, економічна доступність харчування, самозабезпечення, багатофункціональний розвиток сільської місцевості, потенціал людини

Main points and importance of food security are considered in the article. This problem is revealed not to be solved completely in Ukraine, though resources of the country allow providing the population with food products of home production. The recommendations as for main tendencies of increasing the level of food security under conditions of globalization were done.

Keywords: globalization, food security, economic access of nutrition, self maintaining, multifunctional development of rural area, human potential.

Держава в умовах глобалізації повинна вирішувати цілий ряд складних проблем. Серед них особлива роль належить продовольчій безпеці, з якою пов'язана життєдіяльність, стабільність, незалежність суспільства, здоров'я нації, збільшення середньої тривалості життя, працездатність людей та їх адаптація до сучасних змін в економічних умовах світу. Забезпечення продовольчої безпеки є головною задачею держави. На вирішення цієї проблеми впливають дві протилежні тенденції. З однієї сторони, роль держави знижується, оскільки вона не може адекватно реагувати на зростаючу складність глобальних проблем. З другої – зростає, оскільки в умовах дестабілізації економічної і соціально-політичної ситуації в світі вона виконує роль системоутворюючої основи суспільства.

Різні аспекти ролі держави в умовах глобалізації, сутності і головних критеріїв продовольчої безпеки, розвитку аграрного виробництва аналізувалися в працях науковців, зокрема О. Бородіної, А. Гальчинського, І. Прокопа, Б. Пасхавера, В. Юрчишина, О. Скидан, М. Гребенюка та інших. Науковцями досліджуються необхідність забезпечення продовольчої безпеки країни, необхідність формування цілісної вітчизняної політики сільського розвитку. Розглянуті її теоретико-методологічні засади та основні складові нової парадигми. Але в наукових працях не досліджені напрямки впливу держави на продовольчу безпеку України.

Метою статті є аналіз сучасного стану продовольчої безпеки України і обґрунтування напрямків впливу держави на її рівень в умовах глобалізації.

Продовольча безпека є дуже складною і багатосторонньою проблемою. Вона характеризує здатність держави забезпечити населення продовольством у необхідному обсязі; економічну доступність продовольства для всіх верств населення; споживання населенням основних продуктів харчування відповідно до існуючих стандартів і норм; постачання продовольства за рахунок власного виробництва; стабільність постачання продовольства.

Кількісна оцінка національної продовольчої безпеки з точки зору експертів ФАО (Продовольчої й сільськогосподарської організації ООН), відображається, по-перше, у рівні споживання основних продуктів харчування на одну людину в рік, по-друге, у рівні самозабезпечення країни. Чи здатна Україна в жорстких умовах глобальних трансформацій забезпечити продовольчу безпеку і послідовно, цілеспрямовано та ефективно підвищувати її рівень?

Продовольча безпека, насамперед, забезпечується агропромисловим виробництвом, потенційними можливостями його розвитку. Україна наділена значними можливостями: зе-

мельна територія - одна з найбільших в Європі, біологічна продуктивність і якісний склад угідь - одні з найкращих в світі, сприятливі й кліматичні умови. Існують необхідні галузі (зернове господарство, м'ясне і молочне виробництво, птахівництво, садівництво та ін.) і кваліфіковані кадри. За експертними оцінками, при раціональній структурі землекористування й відповідному науковому й ресурсному забезпеченні Україна здатна виробляти продуктів харчування на 140 -145 млн. чоловік або прогодувати ще дві такі ж країни [1].

Разом з тим, трансформація соціально-економічної системи України супроводжувалась виснаженням економічної й природної родючості ґрунтів, зниженням матеріально-технічної оснащеності сільськогосподарських підприємств, зниженням обсягів сільськогосподарського виробництва і доходів, деградацією інфраструктурного й кадрового потенціалу і зростанням цін. Це спричинило зміни в структурі споживання продуктів харчування. Скоротилось споживання м'яса й м'ясопродуктів, молока, цукру, риби, хлібобулочних виробів, але зросло споживання картоплі, олії соняшникової нерафінованої, маргарину і аналогічних продуктів, що свідчить про незбалансованість харчування населення, яке намагається забезпечити власні енергетичні потреби за рахунок більш економічно доступних харчових продуктів. Зараз ці тенденції продовжуються, про що свідчать дані табл. 1 [2].

Таблиця № 1

**Рівень виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції
на душу населення за період 1990-2009 рр. (кг)**

Показники	Граничне споживан- ня	Фактичне значення виробництва за рік				
		1990	1995	2000	2005	2009
Виробництво за рік / люд.						
М'ясо (у забійній вазі)	83	84,0	44,5	33,8	33,9	41,6
Риба та ін. водні живі ресурси	20	-	7,8	7,2	5,7	5,6
Молоко	380	472,3	335,3	257,41	291,1	252,1
Яйця, шт.	290	314	183	79	277	345
Цукор білий кристалічний	38	54,2	28,8	40,5	45,4	27,7
Картопля	124	322	286	403	413	427
Овочі	161	128	114	118	155	181
Плоди та ягоди	-	56	37	30	36	35
Виноград	-	16	9	10	9	10
Зернові культури	800	983	659	497	807	999
У тому числі: пшениця	-	586	318	208	398	455
Олія соняшникова нерафінована	13	-	-	-	29,3	60,7
Маргарин і продукти аналогічні					6,4	7,7
Вироби хлібобулочні					48,1	39,7

В Україні 70% загальної площі земель (43 млн. га) - землі сільськогосподарського призначення. Ці землі повинні завжди використовуватися тільки за своїм функціональним призначенням і бути строго диференційовані (не займати під технічні культури землі призначені для вирощування сільськогосподарської продукції з якої виробляються харчові продукти). Інакше, питома вага імпортного продовольства в Україні так і буде зростати – картоплю будемо завозити з Єгипту, а гречку - з Китаю.

Держава повинна мати щорічний баланс продовольчих ресурсів і їх фактичного використання. Це дозволить гарантувати продовольчу безпеку країни. Щорічний баланс є системою зведених даних щодо джерел надходження та використання основних видів сільськогосподарської продукції та продовольства.

Такий підхід свідчить і про відповідальність держави перед своїм народом в умовах, коли світове суспільство стурбовано загрозою глобальної продовольчої кризи і шукає шляхи його вирішення. В жовтні 2009 р. відбувся форум ФАО у центрі зору якого не випадково, була тема „Як прокормити світ в 2050 році”. Разом з тим, високий рівень самозабезпечення не гарантує продовольчу безпеку без економічної доступності продовольства для всіх прошарків населення.

На сучасному етапі загальносвітовою тенденцією є зростання цін на продовольство [10]. Це пов'язано: а) із загальним зростанням численності населення планети, зміною структури харчування в країнах з високим темпом економічного росту, збільшенням попиту на продовольство, сировину для біопалива; б) зростанням цін на нафту та азотні добрива; в) відмовою ряду країн від політики самозабезпечення продовольством, скороченням світових запасів зернових; г) високим рівнем монополізації продовольчого ринку; д) політичними потрясіннями (Туніс, Єгипет, Лівія); е) природними катаклізмами та іншими факторами.

Глобалізація призвела до вирівнювання цін на світових і національних ринках і стала однією з причин зростання цін на продукти харчування в Україні. Фактором збільшення цін (іноді таких, що перевищують навіть світовий рівень цін) є низька продуктивність сільського господарства і олігопольна структура економіки країни, яка сформувалась в ході трансформації соціально-економічної системи. За такої моделі встановлюються ціни, які за своїм рівнем значно перевершують ціни, що складаються в результаті дії ринкових сил. Тобто, їх підвищення є наслідком рішень керівництва фірми, а не зміна попиту або зростання витрат [3]. Ситуацію було погіршено світовою фінансовою кризою 2007-2009 років та інфляцією. Ці явища зменшили реальні доходи населення. Поряд з цими факторами зниження реальних доходів та розповсюдження бідності викликано відсутністю стратегії і пріоритетів соціальної політики, яка проводилась. В умовах безперервних виборчих компаній вона виступила у вигляді низки різних рішень, що приймалися у відповідь на прямі погрози або заради отримання негайних електоральних переваг. Тому, не зважаючи на економічне зростання, що мало місце, підвищення рівня добробуту населення не відбулось [4].

Виникло протиріччя між світовим рівнем цін на продукти харчування і низьким рівнем соціальних стандартів в Україні. Це протиріччя впливає на добробут значної частини населення України, 70 % якого в сучасних умовах проживає за межею бідності [5]. В складних економічних умовах України передбачено поетапне збільшення мінімальної заробітної плати з 941 до 1004 грн. (01.01.2011- 01.12.2011 р.). Фактично парламентарії прирівняли мінімальну заробітну плату до прожиткового мінімуму працездатних осіб і збільшили мінімальні доходи робітників. Це набагато менше самої низької мінімальної заробітної плати в країнах Європейського Союзу. По даним „Євростата” найбільш низька мінімальна заробітна плата в Болгарії – 123 євро (1469 грн.) та в інших нових країнах ЄС – Румунії - 153 євро (1828 грн.), Литві - 232 євро (2772 грн.). Найбільш висока мінімальна заробітна плата в Люксембурзі – 1642 євро (або 19617 грн.) за курсом НБУ, Ірландії - 1462 євро (або 17466 грн.), Бельгії -1387 євро або (16570 грн.) [6].

Таким чином, із зростанням цін, зниженням доходів і купівельної спроможності національної грошової одиниці економічна доступність повноцінного харчування в Україні для значної частини населення зменшилась. Разом з тим, харчування є головним фактором, який впливає на здоров'я і розвиток людини. Це аксіома, яка не потребує доказів. Неповноцінне харчування (зниження загальних обсягів харчування, недостатність в раціоні білків, вітамінів та мінеральних речовин, значна кількість генетично – модифікованих продуктів) в комплексі з іншими негативними факторами є причиною зростання хвороб та скорочення тривалості

життя населення. За даними Всесвітньої організації оздоровлення Україна знаходиться на передостанньому місці в Європі за станом здоров'я населення [7].

Проблема продовольчої безпеки країни акумулює практично всі сторони життя суспільства. Тому, державі, для її досягнення, необхідно зосереджувати зусилля на таких напрямках.

По-перше, забезпечити багатофункціональний розвиток сільської місцевості, а не тільки сільськогосподарського виробництва. В 90-р. XX сторіччя питання продовольчої безпеки, стану природного середовища, соціальної і економічної ролі сільського господарства призвели до формування концепції багатофункціонального сільського господарства. Вітчизняні вчені О. Бородіна, І. Прокопа та ін. розглядають продовольчу безпеку як одне з суспільних благ, тобто зовнішніх ефектів, які пов'язані з сільськогосподарським виробництвом. Вони вважають, що в інтересах держави забезпечити функціонування сільської місцевості. Функціональність сільських територій визначається їх потенціалом: природно-ресурсним, виробничим, людським, інформаційним і таке інше. Такий підхід дозволяє: виходити за межі тільки виробничого аспекту і зважити його соціальну, демографічну, духовну, культурну та інші складові розвитку. Забезпечити повноцінне відтворення суспільних благ у тому числі і продовольчої безпеки [8].

По-друге, зростання життєвого рівня і стимулювання платоспроможного попиту населення. Цього можна досягти шляхом економічного зростання на основі підвищення ефективності виробництва. В 50-80 р. XX ст. розвиток економіки базувався на технологічних перевагах. Глобалізація призвела до зменшення розриву в технологіях які застосовують. Тому на перший план вийшла здатність економічних суб'єктів до здобуття і використання знань. Знання стають головною основою та двигуном соціально-економічного розвитку і господарського успіху. У розвинутих країнах світу формується економіка нового типу – економіка знань. Наприклад, за останні роки XX ст. в цих державах більш 50% ВВП генерується в галузях, заснованих на знаннях. Головним фактором конкурентоспроможності країни стає розвиток потенціалу людини. Це означає, що на перший план виходять система навчання і підготовки кадрів, розвиток інформаційних структур, наявність наукової школи, загальний рівень культури та ін. Україні необхідно використовувати ці нові фактори конкурентоспроможності, які, в умовах глобалізації, є переважаючими.

Разом з тим, майже 20-річний період реформування соціально-економічної системи України не призвів до очікуваного покращення життя для більшої частини суспільства. На думку вчених модель олігархічного капіталізму, що склалась в Україні, в якій переважають сировинні галузі, що призводить до залежності від кон'юнктури світового господарства, за своїм внутрішнім упорядкуванням не здатна скоротити відсталість від розвинених країн, підвищити добробут громадян і забезпечити внутрішню стабільність. Тому виникла необхідність обговорення нової національної доктрини розвитку країни, формування нової господарської моделі розвитку суспільства, виявлення її основних характеристик і способів реалізації. Важливішими рисами нової моделі повинні бути: а) здатність до саморозвитку та якісного зростання; б) залучення до процесу розвитку і модернізації всіх верств населення і територій; в) використання та оновлення усіх ресурсів суспільства, і у першу чергу – людських [3]. Реалізація нової моделі розвитку суспільства і підвищення життєвого рівня населення неможливі без участі та нової ролі держави в цьому процесі.

По-третє, регулювання якості та безпечності харчових продуктів на основі комплексного підходу до контролю їх оцінки та регламентації якості продуктів харчування на всіх етапах: виробництва, переробки, транспортування, реалізації та зберігання. Кабінет Міністрів України затвердив „Концепцію удосконалення продовольчого забезпечення і якості харчування населення” ще 25. 05 2004 р.. Разом з тим вона повністю не виконується, втрачається контроль над внутрішнім ринком продуктів харчування. Продукція низької якості - це загроза для здоров'я нації з усіма наслідками, які з цього випливають (різні патології немовлят,

скорочення тривалості життя, продуктивності праці та ін.). Якість продуктів харчування повинна стати об'єктом постійного контролю держави. Вступ України до СОТ супроводжувався скороченням переліку продукції, яка потребує обов'язкової сертифікації. Зараз необхідна розробка захисних механізмів для мінімізації негативних наслідків глобалізації продовольчого ринку. Однак, закон „Про продовольчу безпеку” в Україні досі не прийнято.

По-четверте, відмовитись від експорту генномодифікованих й екологічно забруднених продуктів харчування тому, що вони є небезпечними не тільки для здоров'я, але і для якості генофонду нації. Усвідомлюючи це парламенти більшості країн світу ратифікували Картахенський протокол з біобезпеки [9]. Мета цього протоколу - це створення необхідного рівню захисту населення при передаванні, обробці та використанні живих змінюваних організмів, котрі є результатом сучасних біотехнологій. В Україні питання про ГМО регулюється законом „Про державну систему біобезпеки при створенні, випробуванні, транспортуванні та використанні генетично модифікованих організмів” від 31 травня 2007 р. і п. 10ст. 38 Закону України „Про безпечність та якість харчових продуктів” (доповнення від 17.12.2009 р.). Однак, дане положення закону лише зобов'язує зазначати на етикетці товарів, що знаходяться в обігу в Україні, наявність або відсутність ГМО. Україні ж необхідно розробити та прийняти відповідні нормативні акти, які б забороняли обіг продуктів, що містять ГМО, суворо контролювати дотримання цих документів підприємствами-виробниками, та постачальниками продукції до торгівлі, включаючи імпорт, використовувати усі можливості для виробництва своєї чистої продукції і постачання її у торгівлю.

Таким чином, проблема продовольчої безпеки потребує: а) комплексного і системного підходу держави до її вирішення і правового забезпечення; б) землі повинні завжди використовуватися тільки за своїм функціональним призначенням і бути строго диференційовані; в) багатофункціонального розвитку сільської місцевості; г) підготовки конкурентно спроможних кадрів, розвитку творчого потенціалу людини; е) формування нової господарської моделі розвитку суспільства, нової концепції соціальної політики, зростання життєвого рівня населення.

Література:

1. Данилко В., Юделл С. Статистична оцінка стану, використання та охорони земельних ресурсів [Текст] / В. Данилко, С. Юделл // Статистика України. – 2007. - № 1. – С.
2. Статистичний щорічник України за 2009 рік. [Текст] / Державний комітет статистики України. Київ: ДП „Інформаційно-аналітичне агентство” 2010 – С. 125,143, 160, 196, 544.
- 3 Зверяков М. Либеральная идея и модернизации экономики Украины [Текст] / М. Зверяков // Экономика Украины. - 2010. - № 7. - С. 11-21.
4. Гнибиденко И. Влияние мирового финансово-экономического кризиса на социальную сферу Украины [Текст] / И. Гнибиденко // Экономика Украины. - 2009. - № 7. - С. 64-74.
5. Ткачук Т. Точка зрения [Текст] / Т. Ткачук // Факты. - 6 октября 2009. - С. 6.
6. Поволоцкая Л. Вопрос ребром [Текст] / Л. Поволоцкая // Факты і коментарії - 22 октября 2009. – С.7.
7. Рыбинская И. Большой вопрос [Текст] / И. Рыбинская // Факты і коментарії – 21 октября 2009. – С.2.
8. Бородіна О., Прокопа І. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення [Текст] / О. Бородіна, І. Прокопа // Экономика Украины. – 2009. - № 5. – С. 76
9. Мудрак Р. Потребительский аспект продовольственной безопасности [Текст] / Р. Мудрак // Экономика Украины. – 2007. - № 9. – С. 87.
10. Скидан О. Продовольственная сфера Украины в условиях глобализационных вызовов [Текст] / О. Скидан // Экономика Украины. - 2009. - № 11. - С. 53-64.

Рекомендовано до публікації
д. е. н, проф. В.М. Тарасевичем 07.02.2011

Надійшла до редакції:
08.02.2011



УДК 330.341.1

Шаперенков А. В.

ПРОБЛЕМИ МАТЕРІАЛЬНО-ТЕХНІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ

Висвітлено проблеми матеріально-технічного забезпечення вітчизняної інноваційної сфери, здійснено аналіз динаміки та структури середньорічної вартості основних засобів, загальної площі власних приміщень наукових організацій, фондоозброєності, технічної оснащеності та оснащеності власною площею наукових працівників.

Ключові слова: інновації, інноваційна сфера, основні засоби, капіталовкладення, фондоозброєність

The article describes the problems of logistic support national innovation area, the analysis of the dynamics and structure of the average annual value of fixed assets, the total area of their premises of scientific organizations, capital-labor ratio, technical equipment and equipment of their own area of scientific workers.

Key words: innovation, innovation field, fixed assets, investments, capital-labor ratio

Важливим аспектом формування та розкриття інноваційного потенціалу України є ресурсне забезпечення, де особливе місце займає його матеріально-технічна складова, сучасний стан якої характеризується критичним фізичним та моральним зносом. Все це унеможливорює в Україні повноцінне розкриття її інноваційного потенціалу та здійснення наукових досліджень на рівні зарубіжних аналогів. Саме тому оцінка адекватності стану матеріально-технічної бази інноваційної сфери цілям побудови інноваційно-орієнтованого суспільства в Україні є важливим напрямом як теоретичних досліджень, так і практичних процесів вітчизняної суспільно-економічної трансформації.

Загальні аспекти вищезазначеної проблеми дістали досить широке висвітлення як в зарубіжній, так і в вітчизняній науковій літературі. У цьому контексті варто виділити науковий доробок Й. Шумпетера, П. Друкера, Л. Абалкіна, В. Александрової, Л. Безчасного, В. Вишневського, А. Загороднього, М. Герасимчука, В. Гейця, В. Новицького, Б. Кваснюка, Ю. Стадницького, Л. Федулової та ін. Все ж, аналіз сучасного стану матеріально-технічної бази інноваційної сфери в Україні носить, як правило, загальний характер і потребує виявлення її секторальних резервів щодо розвитку вітчизняного економічного потенціалу.

Метою статті є оцінка стану матеріально-технічної бази інноваційної сфери в Україні за основними секторами діяльності та виявлення її резервів щодо розвитку економічного потенціалу.

Важливу роль у забезпеченні інноваційного потенціалу вітчизняної економіки та виходу з економічної кризи відіграє система підвищення ефективності капіталовкладень як в цілому в економіці, так і в інноваційній сфері. Динаміка індексу інвестицій в основний капітал підприємств України (метод ланцюгових підстановок) представлено на Рис. 1.

З 1991р. до 1998 р. в Україні прослідковувалася тенденція до зменшення індексу інвестицій в основний капітал, а починаючи з 2001 р. і до початку світової фінансової кризи спостерігалася постійне помірне збільшення цього показника [1]. Незважаючи на позитивну передкризову динаміку найбільшою проблемою системи капіталовкладень є те, що основні фонди вітчизняних підприємств фізично й морально зношені. Інфляційні ж процеси

знецінюють власні кошти підприємств, накопичені за рахунок амортизаційних відрахувань, тому на сьогоднішній день вони не можуть бути повноцінним джерелом оновлення основних засобів підприємств.

В таких умовах процес накопичення капіталу та капіталовкладень суттєво залежить від системи прискореної амортизації та системи пільг (повне звільнення від оподаткування або зменшення податкових сум).



Рис. 1 Індекс інвестицій в основний капітал підприємств України в 1991-2007 рр.[2]

Такі системи застосовуються в усіх розвинених країнах. Так, у Франції за перший рік служби списують до 50% вартості обладнання., в Японії прискорена амортизація застосовувалась вже ще з 50-х рр., у США з 1981 р діє податковий кредит на дослідницькі інвестиції [3,с.53]. Зменшуючи податкові ставки на прибуток, держава створює додаткові джерела внутрішніх капіталовкладень. В Україні ж високий податковий тиск є одним із факторів несприятливого інвестиційного клімату. Саме тому концептуальною необхідністю процесу накопичення капіталу та капіталовкладень в Україні є перегляд та розширення системи пільг, спрямованих на активізацію відповідних процесів. Все це стосується і інноваційної сфери, що є серцевиною економічних процесів.

Стан матеріально-технічної бази інноваційної сфери можна охарактеризувати багатьма показниками. Але при цьому вагомою проблемою є відсутність вихідних даних для аналізу. На жаль, вітчизняна статистика оперує незначним масивом відповідних матеріалів. В даному дослідженні ми проаналізуємо показники, інформаційною базою для розрахунку яких є офіційні статистичні джерела, а саме: динаміка та структура середньорічної вартості основних засобів, загальна площа власних приміщень наукових організацій, фондоозброєність, технічна оснащеність та оснащеність власною площею працівників наукових організацій.

Аналіз показника середньорічної вартості основних засобів організацій, які займаються науково-технічною діяльністю, за секторами діяльності (табл. 1) свідчить про його вагоме зростання в усіх секторах наукової діяльності в останні роки.

Але, на наш погляд, говорити про якісне нарощення матеріально-технічної бази інноваційної сфери не можна, оскільки у вартісних показниках присутня частка інфляційного

переоцінювання. Для більш детального аналізу доцільно було б проаналізувати показники руху основних засобів, але офіційна статистика таких даних не надає.

В секторальній структурі середньорічної вартості основних засобів наукових організацій за останні роки відбулися також зміни, що характеризуються збільшенням частки державного сектору та зменшенням підприємницького.

Таблиця 1

Середньорічна вартість основних засобів вітчизняних організацій, які займаються науково-технічною діяльністю*

Сектор діяльності	2005 р.		2008 р.		2009 р.		Темп росту, %
од. вим.	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	2009 /2005
Всього, в т.ч.:	8738,8	100	12000,7	100	14533,8	100	166,3
Державний	4751,6	54,37	7947,1	66,2	10111,5	69,6	212,8
Підприємницький	3753,9	62,95	3697,1	30,8	3931,8	27,3	104,7
Вища освіта	233,4	2,67	356,3	2,9	472,3	2,9	202,4
Приватний неприбутковий	...	...	0,2	0,1	18,2	0,2	...

*Розраховано автором за даними [4]

Середньорічна вартість основних засобів сектору вищої освіти в загальному обсязі середньорічної вартості основних засобів наукових організацій складає майже найменшу частку – близько 3% і особливими тенденціями зростання не характеризується. На наш погляд, це свідчить про те, що потенціал сектору вищої освіти є скоріше всього недооціненим, а тому недостатньо використаним в системі наукової діяльності.

Незважаючи на зростання середньорічної вартості основних засобів наукових організацій в Україні близько 70% парку обладнання, призначеного для виконання наукових розробок, має фізичний знос понад 50%, третина – повністю фізично зношена [5]. Майже 80% організацій, що виконують наукові розробки, оснащені морально застарілими і зношеним обладнанням, що спричиняє згортання експериментальних досліджень у ряді важливих напрямів [5]. Така обставина частково пояснює низьку результативність інноваційної сфери, оскільки частка наукомісткої продукції в структурі ВВП України складає лише 1,2% [4]. Ефект «голоного ентузіазму» не безмежний, тим більше в сфері наукової діяльності, кадровий склад якої є найбільш кваліфікованим.

В свою чергу неадекватність матеріально-технічного забезпечення інноваційної сфери унеможливорює вихід зарядних імпульсів для розвитку вітчизняного промислового потенціалу, нинішній стан якого науковці оцінюють як деградаційний. Деградаційними ознаками вітчизняного промислового потенціалу є збільшення питомої ваги галузей низько-технологічного й сировинного спрямування, зменшення частки великих інноваційно спроможних підприємств, суттєве зменшення частки високотехнологічної, наукомісткої продукції тощо. Так, за період 1985-2007 рр. частка промисловості зменшилася з 41,4 до 31,0%, сільського господарства - з 19,4 до 9,0%, будівництва - з 8,5 до 5,4% [5]. За цей же період суттєво зросла питома вага транспорту і зв'язку - з 6,3 до 14,6%, торгівлі, матеріально-технічного забезпечення та заготівель - з 6,0 до 27,2%. Сектор машинобудування у промисловому комплексі України (11,3%) втричі гірше виглядає, ніж у світі (35,9%), вчетверо - порівняно з розвиненими країнами (45,3%) [5].

Дещо ширшу характеристику стану матеріально-технічної складової інноваційної сфери України надає показник загальної площі власних приміщень, що належать організаціям, які займаються науково-технічною діяльністю (табл.2).

Таблиця 2

Загальна площа власних приміщень вітчизняних організацій, які займаються науково-технічною діяльністю*

Сектор діяльності	2005 р.		2008 р.		2009 р.		Темп росту,%
од. вим.	Тис. кв. м	%	Тис. кв. м	%	Тис. кв. м	%	2009 /2005
Всього, в т.ч.:	8522,0	100,00	8031,9	100,00	8011,6	100,00	94
Державний	3444,2	40,41	3732,5	46,47	3694,2	46,11	107
Підприємницький	4766,7	55,95	3948,8	49,16	3853,3	48,09	81
Вищої освіти	311,0	3,64	350,4	4,37	464,1	5,80	149
Приватний неприбутковий	-	-	0,2	-	115,9	-	-

*Розраховано автором за даними [4]

За 2005-2009 рр. динаміка загальної площі власних приміщень організацій, які займаються науково-технічною діяльністю, є позитивною практично у всіх секторах наукової діяльності, окрім підприємницького. Попри те, що темпи росту показника забезпеченості власними приміщеннями сектору вищої освіти є найвищими – 149 %, його частка в загальній структурі є найменшою і в 2009 р. склала близько 6%. Це підтверджується і відносними показниками, що характеризують оснащеність працівників організацій, які займаються науково-технічною діяльністю (табл.3).

Таблиця 3

Оснащеність працівників основної діяльності вітчизняних організацій, які займаються науково-технічною діяльністю*

Сектор діяльності	Фондоозброєність			Технічна оснащеність			Оснащеність власною площею		
	2005	2008	2009	2005	2008	2009	2005	2008	2009
Всього	51,5	95,2	117,6	14,1	24,4	26,3	43,6	57,0	59,0
Державний	70,9	142,4	186,5	18,6	36,4	38,1	45,4	60,0	62,0
Підприємницький	40,9	61,7	68,3	11,4	15,4	17,9	44,0	57,0	59,0
Вища освіта	21,5	34,6	47,3	9,0	12,1	14,6	28,5	34,0	46,0
Приватний неприбутковий	...	25,7	10,2	14,1	2,9	1,2	-	23,0	59,0

*Розраховано автором за даними [4]

Так, фондоозброєність, технічна оснащеність та оснащеність власною площею працівників основної діяльності наукових організацій найвищою є в державному секторі. Сектор же вищої освіти, як і приватний неприбутковий сектор, попри наявний кадровий потенціал, має найнижчі відповідні показники (Рис.2).

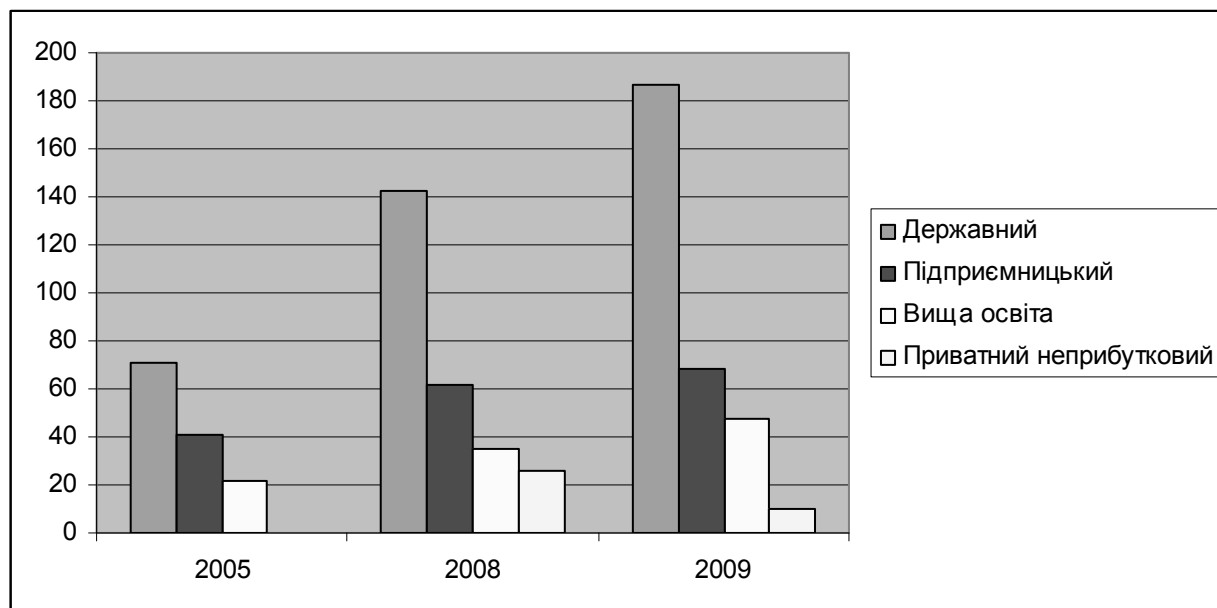


Рис.2. Динаміка фондоозброєності працівників організацій, які займаються науково-технічною діяльністю в 2005-2009 рр.

На наш погляд, навіть ці загальні показники розподілу та оснащеності основними засобами працівників організацій, які займаються науково-технічною діяльністю, свідчать про наявність невикористаного потенціалу в секторі вищої освіти. Цей потенціал сконцентрований, насамперед, в кадровій складовій вузівського сектору. Таке становище свідчить про неефективний підхід в розробці секторальних пропорцій інноваційної політики.

Отже, в результаті оцінки сучасного стану матеріально-технічної бази інноваційної сфери в Україні було виявлено її загальну низьку дієздатність і практичну неготовність щодо розвитку вітчизняного економічного потенціалу. Застарілість сучасної технологічної бази науки, декларативні підходи щодо її модернізації, її неефективний секторальний розподіл фактично унеможливають проведення в Україні наукових досліджень на світовому рівні. Концентрація матеріально-технічного забезпечення інноваційної сфери в Україні в державному секторі свідчить про наявність резервів інноваційного потенціалу в інших наукових сегментах, зокрема, в секторі вищої освіти, де зосереджено значний кадровий потенціал. Для забезпечення відповідності матеріально-технічної бази інноваційної сфери цілям побудови інноваційно-орієнтованого суспільства в Україні необхідно:

- прийняти дієву програму модернізації основних засобів організацій, які займаються науково-технічною діяльністю в Україні;
- розширювати систему пільг, спрямованих на стимулювання вкладень у виробництво. Ця система традиційно включає систему прискореної амортизації та систему податкових пільг;
- оптимізувати секторальний розподіл матеріально-технічного забезпечення інноваційної сфери відповідно до рівня концентрації кадрового потенціалу;
- нарощувати матеріально-технічне забезпечення вищої освіти, адже саме в ньому сконцентровано найбільшу частку кадрового потенціалу інноваційної сфери.

На наш погляд, перспективи подальших пошуків представленого дослідження знаходяться саме в напрямку пошуку подальших аргументів і шляхів переорієнтації

розподілу матеріально-технічного забезпечення інноваційної сфери з державного сектора в інші наукові сектори, зокрема, в сектор вищої освіти

Література

1. Шаперенков А.В. Капіталовкладення як елемент забезпечення інноваційного потенціалу вітчизняної економіки: / А.В. Шаперенков // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції «Ринкова трансформація економіки: стан, перспективи, проблеми». У двох томах. Т.1.- Харків: ХНТЕУСГ, 2010.-320 с.
2. Офіційний сайт Кабінету міністрів України: Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=28011575
3. Загородній А. Менеджмент реальних інвестицій. / А. Загородній, Ю. Стадницький. — К. Знання. 2000 - 209 с.
4. Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2009 рік.: Статистичний щорічник України. - К.: Державний комітет статистики України, 2010
5. Герасимчук В.Г. Хто і яким чином змінить інерційний сценарій падіння інноваційного потенціалу України? / В.Г. Герасимчук // Актуальные проблемы научно-технологической и инновационной политики в контексте формирования общеевропейского научного пространства: опыт и перспективы: Материалы международного симпозиума (Киев, 16-17 июня 2010 г.) Киев, Феникс, 2010

Рекомендовано до публікації:

Д.е.н., проф.. Вагоновою О.Г., 27.01.2011

Надійшла до редакції:

16.01.2011



УДК 658.152:659.154

Євдокимов Ф.І.

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ БРЕНДУ ЯК ЧИННИКА ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Запропоновано методичний підхід до оцінки ефективності бренду, як чинника підвищення конкурентоспроможності споживчих товарів довгострокового використання.

Ключові слова: бренд, оцінка, метод, конкурентоспроможність.

The methodical approach to assessment of efficiency of brand as a factor for increasing the competitiveness of consumer goods with long term of usage was proposed.

Keywords: brand, assessment, method, competitiveness.

В сучасних ринкових умовах стратегія розвитку промислових підприємств визначається не стільки матеріальними як нематеріальними активами. До нематеріальних активів відносять не тільки патенти і ліцензії, а і розробки інтелектуального капіталу, до якого слід віднести розробку і використання бренду товарів. Бренд товару формує споживчий капітал (рис. 1).

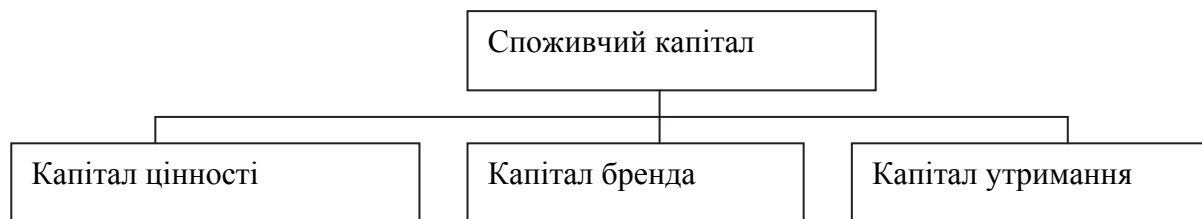


Рис. 1. Склад споживчого капіталу

Підприємство свій капітал може збільшувати за рахунок:

- підвищення цінності товару;
- збереження постійних споживачів;
- сервісного обслуговування.

Сервісне обслуговування слід вважати одним із компонентів бренду товару. Сервісного обслуговування потребують у першу чергу високотехнологічні товари довгострокового використання: пральні машини, мікрохвильові печі, електронні вироби, холодильники. Для виробника сервіс не тільки частина характеристики його образу. За допомогою сервісу він створює образ своєї продукції і підприємства в цілому. Це і його бренд. Але відношення споживачів до бренду не однозначне. Формування бренду має як позитивну, так і негативну оцінку. З одного боку бренд підвищує якість товару, його цінність, а з другого потребує додаткових витрат як у споживача, так і у виробника.

Д. Лакер поділила споживачів по рівню відношення до бренду на 5 груп: 1. Споживачі, які не чутливі до бренду; 2. Споживачі, які не звертають увагу на зміну бренду товару; 3. Споживачі, які вважають, що зміна бренду призводить до їх збитків; 4. Споживачі - фанати бренду; 5. Споживачі, які позитивно відносяться до зміни бренду.

Виробники від бренду чекають [1]: додаткових конкурентних переваг; появу нових покупців; збільшення споживчого капіталу за рахунок підвищення цінності товару.

Однак у різних підходах до оцінки конкурентоспроможності як товарів, так і компаній немає показників оцінки ефективності бренду.

Ціль статті – запропонувати методичний підхід до оцінки ефективності бренду, як чинника підвищення конкурентоспроможності споживчих товарів довгострокового використання.

Методологічні підходи оцінки конкурентоспроможності розглянуто у ряді наукових робіт зарубіжних і вітчизняних авторів.

Зарубіжні автори [2] при оцінках конкурентоспроможності товарів і компаній приділяють більшу увагу аналізу відмінності дій конкурентів на ринку, які забезпечують збільшення ринкової частки. До таких дій відносять: збереження існуючих покупців; укладання договорів зі споживачами; залучення нових покупців; зріст частки ринку; збільшення прибутку; підвищення ефективності інноваційного процесу.

М. Портер пропонує концепцію конкуренції, до складу якої відносять п'ять сил:

1. Бар'єри, що створюють конкуренти однієї галузі виробництва;
2. Загроза появи нових конкурентів на споживчому ринку;
3. Поява товарів-замінників;
4. Ринкова влада покупців;
5. Ринкова влада постачальників.

Джордж О'Шонессі стверджує про те, що конкуренція передбачає існування критеріїв оцінки успішної роботи конкурентів, але показників оцінки цих критеріїв не пропонує.

Кількісну оцінку конкурентних переваг рекомендують С. Гаркавенко та

А. Дурович.

Так С.С. Гаркавенко [3] оцінку конкурентоспроможності товару рекомендує визначати з позицій споживача за формулою:

$$K = \frac{\text{споживчий ефект}}{\text{ціна споживання}} \rightarrow \max, \quad (1)$$

або

$$K = \frac{E_{\text{кор}}}{\Pi_{\text{спож}}} = \frac{T + C}{\Pi_{\text{спож}}} \rightarrow \max, \quad (2)$$

де K – конкурентоспроможність товару (питомий, корисний ефект);

$E_{\text{кор}}$ – технічні параметри товару (корисний ефект від використання товару);

$\Pi_{\text{спож}}$ – ціна споживання;

T – якість товару;

C – якість післяпродажного обслуговування або сервіс.

Значення показника конкурентоспроможності інтерпретується таким чином:

$K < 1$ – товар не конкурентоспроможний; $K = 1 \div 1,2$ – товари рівно конкурентоспроможні; $K = 1 \div 1,4$ – прогнозований товар має деякі конкурентні переваги;

$K > 1,4$ – прогнозований товар перевершує товар-конкурент.

Заслугує уваги методичний підхід розрахунку показника конкурентоспроможності товару запропонований А.П. Дуровичем [4]. Автор рекомендує розраховувати конкурентоспроможність товару на основі показників ринкових переваг на ринку в

порівнянні з аналогічними товарами-конкурентами як по ступеню відповідності конкретній потребі, так і по витратах на її задоволення. Його методичний підхід виходить з передумови, що конкурентоспроможність в умовах ринкової економіки повинна також розглядатися з точки зору споживача. На чолі порівнюваних параметрів повинні знаходитися споживчі властивості товару, його корисність. Проте при оцінці корисності товару споживач не може не враховувати витрати, які будуть обумовлені обслуговуванням цього товару. Природно, що він прагнутиме досягти оптимального співвідношення між споживчим ефектом і витратами. При

цьому, слід прагнути до того, щоб питомий споживацький ефект перевищував витрати. Це в першу чергу торкається товарів складної побутової техніки, обслуговування якої пов'язано з додатковими витратами на обслуговування. Конкурентні переваги таких товарів забезпечує система показників, які визначає виробник. Вони об'єднані у дві групи: якісні; економічні.

До якісних віднесені параметри, які характеризують властивості, що утворюють якість товару. Це такі групи показників.

- регламентовані, які характеризують патентну чистоту товару, відповідність стандартам: міжнародним, національним, регіональним.

- показники, що характеризують фундаментальні властивості товару, надійність в застосуванні, ергономічні і естетичні особливості.

Окрему групу складають економічні показники, до яких належать одноразові (первинні) витрати (ціна, витрати на транспортування, установку, апробацію в роботі) і поточні (витрати на експлуатацію, післяпродажне технічне обслуговування, ремонт в процесі обслуговування).

Показник конкурентоспособності товару зводиться до зіставлення економічних параметрів і споживчих властивостей нового товару по відношенню до базового, розрахованому по спеціальному алгоритму.

По запропонованій методиці оцінка конкурентоспроможності товару проводиться за трьома критеріями. Згідно першого критерію розрахунок групового показника конкурентоспроможності здійснюється по якісних параметрах за формулою:

$$I_{\kappa,n} = \sum_{i=1}^{n_k} q_{i,k} \cdot a_{i,k} , \quad (3)$$

де - $I_{\kappa,n}$ – груповий індекс, що розраховується по якісних параметрах;

n_k – число параметрів, що увійшли до групового показника;

$q_{i,k}$ – порівняльна оцінка показників конкурентоспроможності, яка розраховується як відношення i - го якісного параметра підприємства до відповідного значення базового параметра товару;

$a_{i,k}$ – коефіцієнт значущості i - го якісного параметра.

Другим груповим показником оцінки конкурентоспроможності є порівняння економічних показників.

$$I_{\kappa,e} = \sum_{i=1}^{n_e} q_{i,e} \cdot a_{i,e} \quad (4)$$

Третім критерієм пропонується інтегральний показник конкурентоспроможності, що розраховується за формулою:

$$K = I_{p,n} \cdot \frac{I_{\kappa,n}}{I_{\kappa,e}} , \quad (5)$$

де K – комплексний показник конкурентоспроможності прогнозованого товару по відношенню до базового;

$I_{p.n}$, $I_{k.n}$, $I_{k.e}$ – групові індекси конкурентоспроможності відповідно регламентованих, якісних і економічних показників.

Аналіз запропонованих методичних підходів оцінки конкурентоспроможності споживчих товарів не дає змоги оцінити вплив як наявності сервісного обслуговування товару, так і бренду. Це свідчить про те, що показники які безпосередньо оцінюють вплив бренду чи сервісу на конкурентоспроможність товару ще не розроблені. На нашу думку, узагальнюючим показником оцінки сервісу, а може і бренду може бути гарантійний термін безкоштовного обслуговування технологічно-споживчих товарів, що дає змогу запропонувати математичну модель оцінки конкурентних переваг, яка має вид:

$$K_T = \prod_{i=1}^N g_i \frac{I_m \cdot I_c}{I_e} \quad (6)$$

де K_T – показник конкурентоспроможності порівняльного товару, частка од;

N – кількість нормативних показників, які мають граничні значення, передбачені законодавчими актами, або іншими документами;

g_i – булева перемінна, що приймає значення 1 при виконанні зазначених показників і 0 – при їх невиконанні;

I_m – індекс групового технічного показника порівняльного товару з базовим або з товаром конкурента, частка од.;

I_c – індекс показника, який оцінює через зміну попиту конкурентні переваги товару:

$$I_c = \frac{Q + \Delta Q}{Q_k} \quad (7)$$

де Q – попит до розробки бренду, од.;

ΔQ – зміна попиту під впливом бренду, од.;

Q_k – попит конкурента, од.

I_e – індекс групового економічного показника порівняльних товарів, частка од.

Якщо критерієм бренду розглядати безкоштовний гарантійний термін обслуговування товару, то його зміна знайде відображення як у споживача, так і у виробника. Для споживача – це з одного боку підвищення якості товару, а з другого – підвищення ціни. Якщо перше бажане, то друге не завжди і не кожен споживач відноситься до брендінгу позитивно. Теж слід сказати і для виробника: зміна відношення до товару з брендом споживача теж не байдуже.

Підвищення якості і гарантійного терміну вимагає допоміжних витрат, а зміна структури споживача змінює попит, що може вплинути на конкурентоздатність товару, так і на маржинальний прибуток підприємства. Збереження останнього може стати граничним показником гарантійного строку. В цьому разі зміна попиту може бути прийнята у якості показника оцінки величини гарантійного терміну і розрахована за формулою:

$$\Delta Q \geq \frac{\Delta S}{MP - \Delta S}, \quad (8)$$

де ΔQ – необхідний приріст попиту при застосуванні бренду, %;

MP – заданий маржинальний прибуток, %;

ΔS – допоміжні витрати на брендінг, %.

На рис. 2 приведено гістограму мінімального граничного зростання попиту, яке забезпечує рівень маржинального доходу до введення бренду. Гістограма побудована на спрощених лінійних залежностях, що входять у формулу (8).

Мінімальне визначення зменшення обсягу попиту, що забезпечує одержання маржинального доходу за рахунок підвищення ціни брендового товару до введення бренду розраховується за формулою:

$$\Delta Q \leq \frac{\Delta C}{MP + \Delta C}, \quad (9)$$

де C – підвищення ціни брендового товару, %.

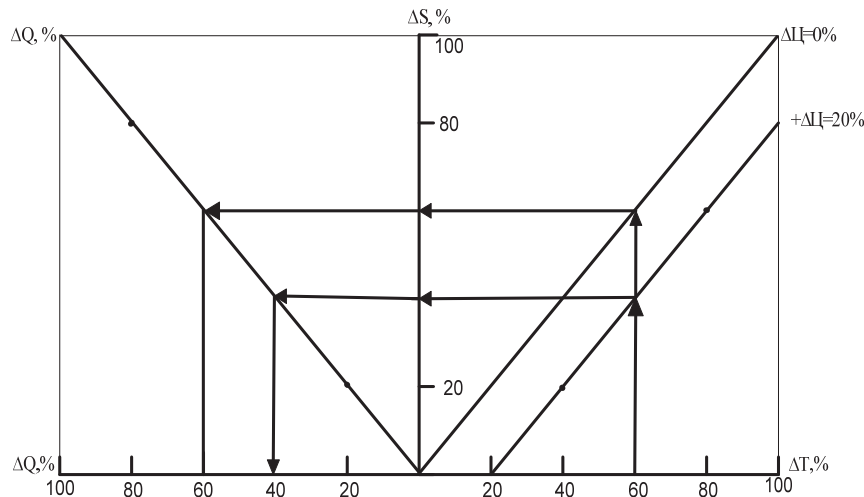


Рис. 2. Залежність необхідного зростання попиту від величини гарантійного строку

Розрахунок показника конкурентних переваг за формулою (6) дає змогу прогнозувати частку ринку, скориставшись підходом М. Bass [5]:

$$F(K) = 1 - E^{-\frac{K_i}{\sum_{j=1}^n K_j}}, \quad (9)$$

$F(K)$ – частка ринку відповідного товару, частка од;

N – кількість товарів-конкурентів;

K_i – показник конкурентоспроможності i -го товару.

Частка ринку, розрахована за формулою (9) є прогнозною величиною. Діапазон її коливання може бути визначено шляхом статистичного аналізу ринку, або експертами. Згідно теорії нечітких множин, прогнозована частка ринку може бути описана нечітким трикутним числом, що дає змогу визначити ризик очікуваної частки [6].

Задані граничні величини частки ринку слід розглядати як песимістичний довірчий інтервал. Його слід розглядати як початкову величину розрахунку ризику частки ринку. Очікувана величина знаходиться у межах оптимістичного інтервалу, границі якого розраховуються за формулами:

Мінімальне значення:

$$d_{\min} = D_{\min} + [F(k) - D_{\min}] P, \quad (10)$$

Максимальне значення:

$$d_{\max} = D_{\max} + [D_{\max} - F(k)] P, \quad (11)$$

де P – число, що відображає функцію залежності, яку визначає експерт (рис. 3).

Ризик при такому методичному підході розраховується за формулою:

$$RE = R \cdot \left[1 + \frac{(1-\varphi)}{\varphi} \cdot \ln(1-\varphi) \right], \quad (12)$$

де RE – ризик - функція частки ринку; $R = \frac{d_{\min}}{d_{\max} - d_{\min}}$; $\alpha = \frac{d_{\min}}{F(x) - d_{\min}}$.

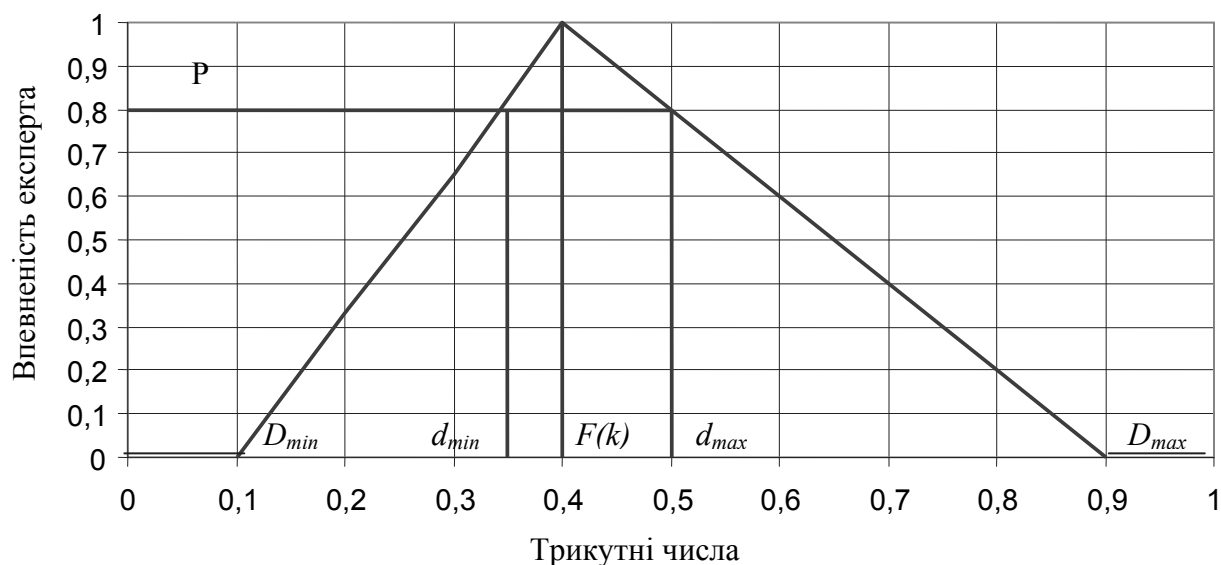


Рис. 3. Нечіткі трикутні числа

Алгоритм розрахунку ризику частки ринку наведено на рис. 4. Ризик слід віднести до сприятливих, якщо його значення не перевищує 10% (табл. 1).

Таблиця 1

Значення ризик-функції.

Значення ризик-функції	Рівень ризику
Менш 10%	Прийнятний ризик
10-20%	Прикордонний ризик
Більш 20%	Неприйнятний ризик

Висновки.

1. Запропонований методичний підхід визначення безкоштовного гарантійного терміну складних споживчих товарів дає змогу обґрунтувати доцільність витрат промисловому підприємству на розробку бренду.

2. Розроблена методика може бути використана як інструмент оцінки ризику прогнозованої частки ринку.

Література

- Гвоздецкий И. Теоретические и методические аспекты управления капиталом / И. Гвоздецкий // Проблемы теории и практики управления, 2008. - №11. - С. 81-88;
- О'Шенесси Дж. Конкурентный маркетинг: стратегический подход / Дж. О'Шенесси / Пер. с англ. - СПб: Питер, 2001. - 864с.;
- Гаркавенко С.С. Маркетинг. / С.С. Гаркавенко. - Підручник. - Київ: Лібра, 2002. - 712с.;
- Дурович А.П. Маркетинг предпринимательской деятельности. / А.П. Дурович. - Мн. НПЖ, «Финансы, учет, аудит», 1997. - 464с.;
- Петухов И.В. Современное состояние и направления методологии прогнозирования рыночной доли продукции / И.В. Петухов // Маркетинг в России и за рубежом – 2001, №5. С. 20-28;
- Недосекин А.О. Применение нечетких множеств в задачах управления финансами /А.О. Недосекин // Вопросы анализа риска. – 1999. - №2, №3.

Рекомендовано до публікації

д.е.н., проф. Багровою І.В., 01.02.2011 р.

Надійшла до редакції

15.12.2010 р.

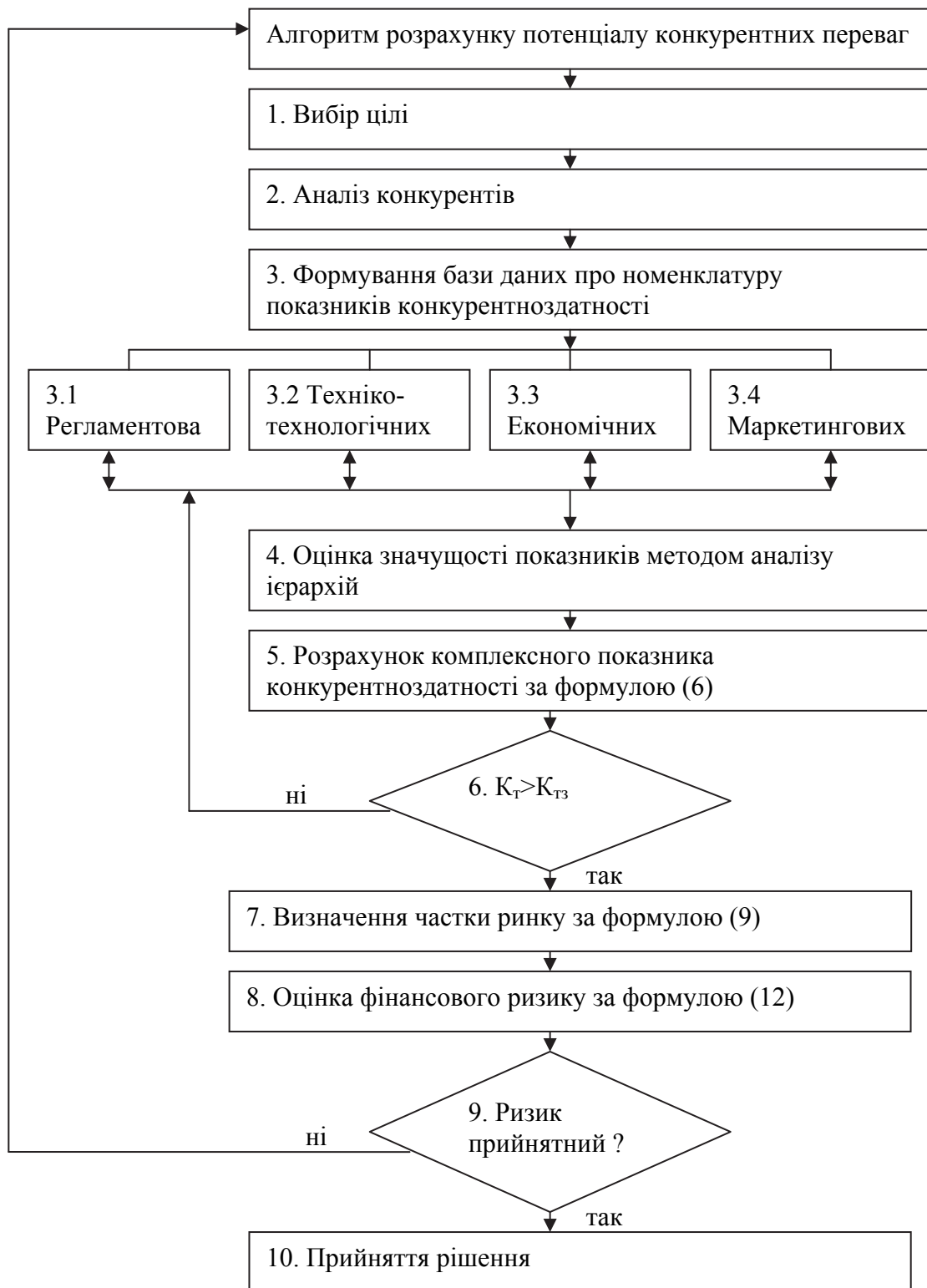


Рис. 4. Концепція механізму визначення ризику інвестиційного проекту розробки бренда товару

УДК 338.012

Скоробогатова Н.Є.

СИСТЕМА ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано існуючі підходи до визначення категорії «інвестиційна привабливість». Запропоновано алгоритм оцінювання інвестиційної привабливості промислового підприємства, заснований на 4-рівневій оцінці об'єкта інвестування: оцінка країни, галузі, підприємства, інвестиційного проекту. Здійснено оцінку інвестиційної привабливості вітчизняної металургійної галузі.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість, ефективність інвестицій, суб'єкти інвестиційної діяльності.

Existed approaches to determination of category «investment attractiveness» are analyzed. The algorithm of evaluation of investment attractiveness of industrial enterprise, based on the 4-level estimation of object of investing, is offered: estimation of country, industry, enterprise, investment project. The estimation of investment attractiveness of metallurgical industry is carried out.

Keywords: investments, investment attractiveness, efficiency of investments, subjects of investment activity.

Інвестиційна діяльність відіграє значну роль в економіці країни, регіону, підприємства, тому необхідним є забезпечення активного функціонування всіх учасників даного процесу з метою досягнення збалансованості їх інтересів. Розвиток підприємств та їх ефективна діяльність безпосередньо залежать від забезпеченості інвестиційними ресурсами, пошук яких необхідно здійснювати як всередині країни, так і за її межами. В умовах обмеженості інвестиційних ресурсів та гострої конкуренції між підприємствами за їх одержання актуальним є питання обґрунтованої оцінки інвестиційної привабливості об'єкта інвестування. Потенційного інвестора необхідно переконати в доцільності вкладень за допомогою системи збалансованих показників, які враховують не лише фінансові, але й технічні та соціальні наслідки реалізації проекту як на рівні окремого підприємства, так і на рівні галузі, регіону, країни. Особливо актуальним є дана проблема при залученні бюджетних коштів для фінансування масштабних інвестиційних проектів.

Пошук шляхів підвищення інвестиційної привабливості промислових підприємств постійно перебуває в центрі уваги іноземних та вітчизняних учених-економістів, серед яких найвагоміший внесок зробили О.І. Амоша, О.М. Анісімова, С.С. Аптекар, І.Т. Балабанов, І.О. Бланк, І.П. Булеев, В.М. Геєць, Л.Дж. Гітман, А.Ф. Гойко, В.М. Гриньова, А. П. Дука, Я.І. Єлейко, М.А. Йохна, В.П. Савчук, М.Г. Чумаченко та інші. Проте багато проблем комплексної оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств залишаються невирішеними у зв'язку з тим, що практичне застосування такого сучасного інструменту пов'язано з певними труднощами, а також потребує врахування специфіки металургійного виробництва – сфери та масштабів його діяльності.

Метою статті є дослідження інвестиційної привабливості України, тенденцій розвитку металургійної галузі, комплексна оцінка інвестиційної привабливості українських металургійних підприємств та пошук шляхів її підвищення з метою залучення додаткових джерел фінансування інноваційного розвитку галузі.

Кожен інвестор, розглядаючи можливість вкладення тимчасово вільних коштів, аналізує інвестиційну привабливість потенційних об'єктів інвестування. В науковій літературі існує чимало трактувань категорії «інвестиційна привабливість». Зокрема, більшість вчених, вважають головною метою аналізу інвестиційної привабливості є визначення доцільності вкладення тимчасово вільних грошових коштів у певне підприємство [1, с. 386]; деякі науковці визначають інвестиційну привабливість, як інтегральну характеристику окремих галузей або

видів діяльності з позиції ефективного функціонування [2, 3]; інші під інвестиційною привабливістю розуміють кількісну та якісну характеристику зовнішнього і внутрішнього середовища потенційного об'єкта інвестування [4]; решта вчених розглядають інвестиційну привабливість як узагальнюючу характеристику переваг та недоліків окремих напрямів і об'єктів з позиції конкретного інвестора [5]. Таким чином, основою інвестиційної привабливості є обґрунтована кількісна й якісна оцінка зовнішнього та внутрішнього середовища потенційного об'єкта інвестування.

Здійснюючи оцінку інвестиційної привабливості пропонуємо виходити з наступних міркувань. Необхідним є виділення декількох рівнів при виборі потенційного об'єкту інвестування (рис. 1):

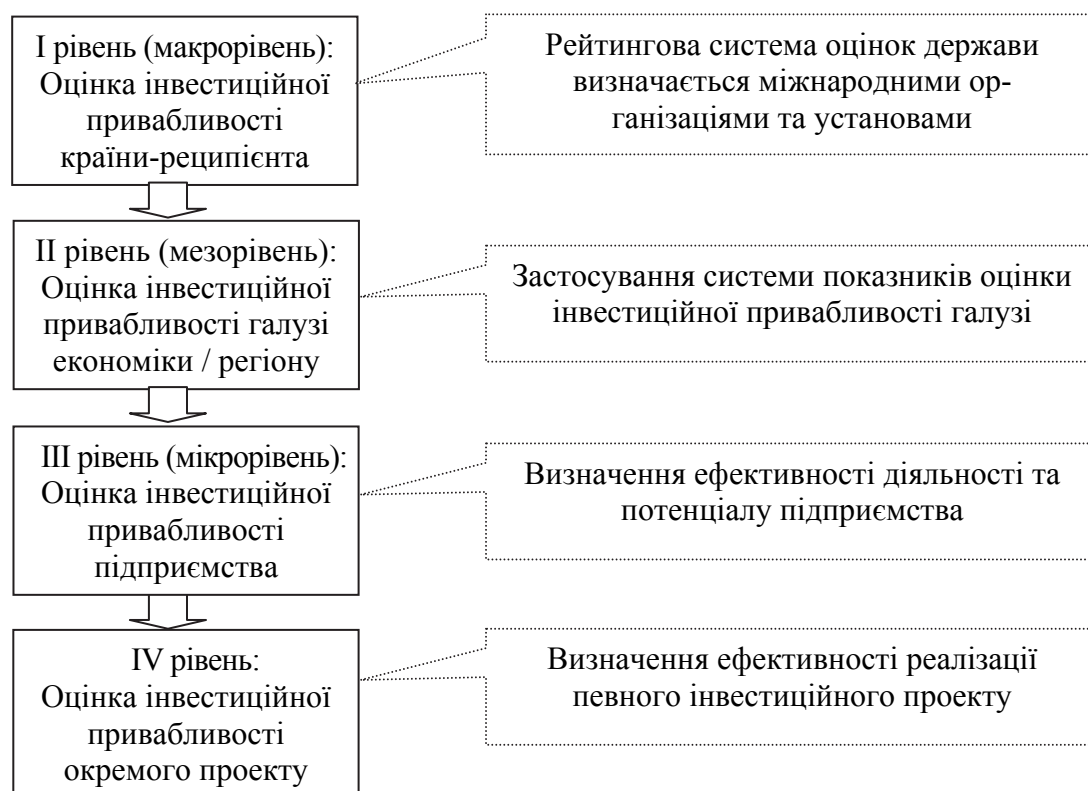


Рис. 1. Алгоритм оцінювання інвестиційної привабливості потенційного об'єкту інвестування

I рівень – макрорівень – оцінювання інвестиційної привабливості країни, у яку планується вкладати вільні кошти. Оскільки інвестиційна діяльність пов'язана з вкладеннями не лише в межах однієї країни, необхідним є аналіз всіх потенційних країн-реципієнтів. У економічній літературі існують різні підходи до визначення інвестиційної привабливості держави як сукупності політичних, правових, економічних і соціальних умов, що забезпечують інвестиційну діяльність вітчизняних і закордонних інвесторів. У найбільш загальному вигляді система визначальних чинників, які впливають на інвестиційну привабливість країни, наведена у табл.1.

До числа найбільш відомих західних систем оцінювання інвестиційної привабливості країни належать рейтинги Institutional Investor, Euromoney, Global Competitiveness Index тощо. Рейтинг Institutional Investor оцінює кредитоспроможність країн за участі експертів зі

100 провідних міжнародних банків, які враховують різні параметри платоспроможності та інвестиційної привабливості країн [7].

Таблиця 1

Чинники впливу на інвестиційну привабливість країни [6]

Загальні характеристичні ознаки	Чинники формування
Рівень розвитку продуктивних сил та стан інвестиційного ринку	1) Стан та структура виробництва; 2) Рівень розвитку робочої сили; 3) Стан ринку інвестицій та інвестиційних товарів; 4) Стан фондового ринку.
Політична воля влади та правове поле держави	1) Створення відповідної законодавчої та нормативної бази; 2) Досягнення стабільності національної грошової одиниці; 3) Валютне регулювання; 4) Забезпечення привабливості об'єктів інвестування; 5) Політична стабільність суспільства з гарантією рівності форм власності й інвестицій у перехідний період.
Стан фінансово-кредитної системи та діяльність фінансових посередників	1) Інвестиційна діяльність банків, її рівень; 2) Рівень розвитку та функціонування банківської системи; 3) Інвестиційна політика Національного банку.
Статус іноземного інвестора	1) Режим іноземного інвестування; 2) Діяльність міжнародних фінансово-кредитних інституцій; 3) Наявність вільних економічних та офшорних зон.
Інвестиційна активність населення	1) Відносини власності в державі; 2) Стан ринку нерухомості; 3) Виконання державної програми приватизації.
Інші	1) Ринкова інфраструктура; 2) Соціально-культурне середовище; 3) Екологія.

Лондонський журнал «Euromoney» пропонує наступний перелік показників, які дають уявлення про політичну та економічну надійність практично будь-якої країни світу: ефективність економіки (на основі аналізу прогнозованого стану економіки країни у поточному та наступних роках); рівень політичного ризику; показник заборгованості; доступність банківського кредитування; доступність короткострокового фінансування; доступність довгострокового позичкового капіталу; імовірність виникнення форс-мажорних обставин; кредитоспроможність; схильність до невиконання зобов'язань, щодо виплати боргу або його відстрочки [8].

Global Competitiveness Index – рейтинг конкурентоспроможності країн, визначений за методикою Світового економічного форуму. У розрахунок покладено 12 складових конкурентоспроможності, які характеризують країни світу, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку: якість інститутів; інфраструктура; макроекономічна стабільність; здоров'я та початкова освіта; вища освіта та професійна підготовка; ефективність ринку товарів та послуг; ефективність ринку праці; розвиток фінансового ринку; технологічний рівень; розмір внутрішнього ринку; конкурентоспроможність компаній; інноваційний потенціал [9]. Інвестор має врахувати всі можливі дані рейтингових агентств щодо оцінки інвестиційної привабливості країни-реципієнта, оскільки вони можуть дещо відрізнятися між собою. В даному випадку зроблено припущення про те, що потенційний інвестор немає особливих «симпатій» до певних країн.

Розглядаючи інвестиційну привабливість України в цілому, варто відзначити позитивну тенденцію щодо обсягів залучення прямих іноземних інвестицій (рис. 2).

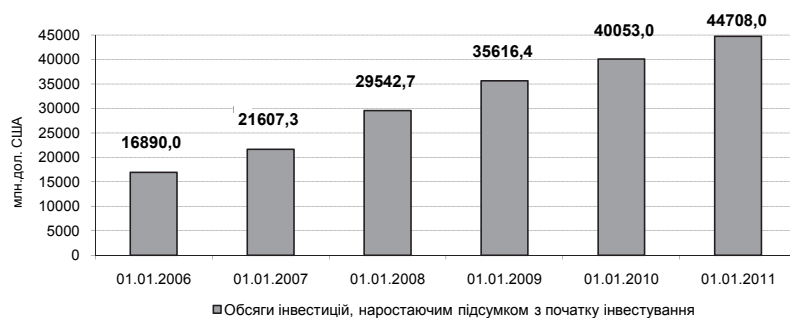


Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції в Україну (наростаючим підсумком) [10]

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну на 1 січня 2011р. склав 44708,0 млн. дол., що на 11,6% більше обсягів інвестицій на початок 2010р. Інвестиції надійшли зі 125 країн світу (рис. 3). На підприємствах промисловості зосереджено 14042,6 млн. дол. (31,4% загального обсягу прямих інвестицій в Україні). Серед галузей переробної промисловості у металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів унесено 5940,4 млн. дол. прямих інвестицій.

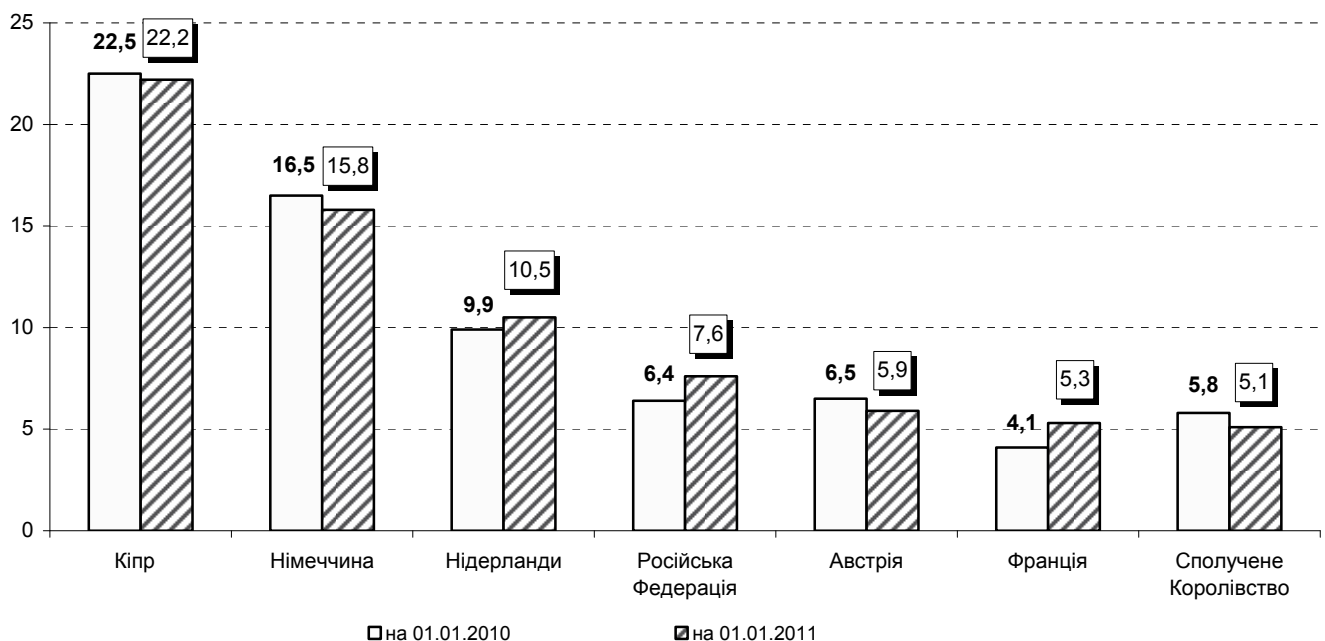


Рис. 3. Розподіл прямих інвестицій в Україну за основними країнами-інвесторами (у % до загального обсягу) [10]

За оцінками Європейської Бізнес Асоціації, за I квартал 2011 року індекс інвестиційної привабливості України дещо зріс і становить 3,4 пункти порівняно з 3,08 у першому кварталі 2010р. [11]. Індекс інвестиційних ризиків Political Risk Atlas 2011, оприлюднений британською компанією Maplecroft за підсумками 2010 року, свідчить про те, що в Україні залишається високий ступінь ризику для іноземних інвестицій [12].

Наступний, II рівень оцінки інвестиційної привабливості - оцінка перспектив і можливостей галузей промисловості та регіонів. Для потенційного інвестора привабливим може бути як певна галузь економіки, так і окремих регіон країни (включаючи виробничі елементи та інфраструктуру). Поняття інвестиційної привабливості та її складових трактується вченими по-різному, зокрема, Дука А.П. [13] виділяє наступні чинники, що визначають інвестиційну привабливість галузі:

1. Важливість галузі: значення продукції, її особливості, частка експорту, залежність від імпорту, рівень забезпеченості внутрішніх потреб країни, частка галузі або конкретної продукції у валовому внутрішньому продукті, головні споживачі продукції.

2. Характеристика споживання галузі, рівень конкуренції чи монопольності, особливості ринку збуту, фактичні та потенційно можливі обсяги ринку, сталість галузі щодо загального економічного спаду в країні.

3. Рівень державного втручання в розвиток галузі: низький, посередній чи значний, включаючи державні капітальні вкладення, податкові пільги тощо.

4. Соціальна значущість сфери діяльності: кількість робочих місць, регіональне розташування виробництв, середня заробітна плата, діяльність профспілок, екологічна забезпеченість виробництва або продукції.

5. Фінансові умови роботи галузі: середня рентабельність, віддача на вкладений капітал, оборотність активів, їхня середня ліквідність.

В.М. Гриньова [14], для оцінки інвестиційної привабливості галузі виділяє систему з трьох груп показників, які відображають рівень прибутковості діяльності галузі, перспективності її розвитку та інвестиційних ризиків. Інтегральний показник розраховується на підставі трьох груп синтетичних показників з урахуванням пропорційності їх рівня: рентабельність діяльності — 65%; перспективи розвитку — 20%; інвестиційні ризики — 15 %.

Опитування щодо стану та процесу формування інвестиційної привабливості підприємств, проведене Горovou О.А. [15], дає змогу визначити джерела внутрішньої та зовнішньої інвестиційної привабливості. Зокрема, зовнішніми джерелами інвестиційної привабливості виділено: привабливість галузі; перспективність галузі та сировинної бази; стратегічність продукції для ринку; рівень розвитку ринку; експортна орієнтація підприємства; угруповання або об'єднання до якого відноситься підприємство. До внутрішніх джерел віднесено: наявність портфеля замовлень; якісна виробнича і сировинна база, трудовий потенціал; наявність власних наукових розробок; імідж підприємства; збутова та сервісна мережі; частка ринку; якість та перспективність продукції та інші.

Таким чином, пропонуємо здійснювати оцінку інвестиційної привабливості регіону на основі застосування системи показників:

- характеристики економіко-географічного положення;
- характеристики природно-ресурсного потенціалу;
- трудовий потенціал, що визначається показниками: наявності трудових ресурсів, освітньо-кваліфікаційного рівня трудових ресурсів, вартістю робочої сили;
- економічний потенціал, що визначається обсягом валового регіонального продукту у розрахунку на душу населення (для регіону), стратегічність продукції на вітчизняному та зарубіжному ринках;
- місткість споживчого ринку; інфраструктурний потенціал; науково-технічний потенціал; інвестиційні преференції; рівень інвестиційного ризику регіону, який складається з інтегрованих складових: політичного ризику; економічного ризику; соціального ризику; екологічного ризику.

Оцінку інвестиційної привабливості галузі доцільно здійснювати за критеріями:

- значення галузі для економіки країни: частка у валовому внутрішньому продукті країни, соціальна орієнтація та значення продукції галузі, споживчі особливості продукції, частка експорту, залежність від імпорту, енергомісткість, сировинна забезпеченість, рівень забезпеченості внутрішніх потреб країни, основні споживачі продукції;

- організаційна структура галузі: рівень конкуренції, наявність монополістів, горизонтальні та вертикальні зв'язки в галузі, наявність бар'єрів для входу на галузевий ринок, еластичність попиту й цін;

- характеристика ринку, попиту й споживання продукції галузі: місткість галузевого ринку, стійкість галузі до загальноекономічних спадів;

- технічна база: відповідність застосованих технологій світовому рівню, капіталомісткість і наукомісткість продукції, стан науково-дослідної та проектної роботи в галузі, середній вік та знос основних фондів;

- рівень державного втручання;

- фінансові показники галузі: середньогалузевий рівень рентабельності, фондовіддача, середня віддача на вкладений капітал, оборотність активів, їх середня ліквідність.

З метою врахування пріоритетності показників в кожному конкретному випадку оцінки пропонуємо застосовувати експертну оцінку, яка врахує вподобання потенційного інвестора щодо вибору об'єкту інвестування.

Гірничо-металургійний комплекс має стратегічне значення для економіки України, оскільки формує до 25% ВВП і забезпечує до 40% валютної експортної виручки. Відтак, успіхи чи невдачі цього сектора впливають на бюджетні надходження, зайнятість населення, курс долара. У 2010 році галузь показала непогані результати приросту - 12,3% [16]. Успіхи металургів дозволили Україні отримати зростання промислового виробництва на рівні 11%. Проте, здобутки галузі були здебільшого пов'язані із зростанням світових цін, а не із збільшенням фізичних поставок за кордон. У 2011 році металурги продовжили нарощувати виробництво. За січень-лютий виробництво виросло на 4% порівняно з цим же періодом 2010 року. Зокрема, сталі виплавили на 9% більше, прокату - на 13%.

За даними рейтингового агентства Fitch, в 2011 році світовий попит на сталь виросте на 6-7% порівняно з 2010 роком. Це менше за показник 2010 року, коли світова потреба у сталевій продукції збільшилася на 11%. Асоціація європейських металургійних виробників Eurofer прогнозує щорічне зростання попиту у США та ЄС на 4% у 2011-2012 роках. Схожі прогнози дає англійське агентство MEPS: світове виробництво сталі в 2011 році зросте на 5% до 1,49 мільярда тонн. За даними ІК Phoenix Capital, зростання середньорічних цін на металопрокат відбуватиметься разом з відновленням світової економіки за рахунок підвищення попиту [16].

Слід відзначити, що українська металургія - одна з найбільш зношених та витратних у світі. Галузі доводиться платити все більше грошей на енерговитрати, які вже у 1,5-2 рази перевищують відповідну статтю витрат розвинутих країн. Оскільки українська металургія потребує набагато більше сировини та енергії на одиницю продукції, ніж світові конкуренти, то будь-яке подорожчання на сировинних ринках різко знижує конкурентоспроможність вітчизняних підприємств. В Україні сировина дешевша, ніж у світі, проте рівень її споживання вищий, ніж в інших країнах, через відсталість виробництва.

Таким чином, в короткостроковій перспективі вітчизняну металургію можна вважати інвестиційнопривабливою. Враховуючи відсталість технологічного рівня виробництва, можна прогнозувати потребу вітчизняних металургійних підприємств у довгострокових інвестиціях, необхідних для суцільної модернізації виробництва. Водночас, високий рівень залежності від

зовнішніх ринків збуту, особливо в умовах політичної та економічної нестабільності, призводить до високого рівня ризикованості інвестицій у дану галузь.

Наступний крок в запропонованій моделі – оцінювання інвестиційної привабливості підприємства. Залежно від мети потенційного інвестора він може повністю або частково фінансувати певний проект, здійснюваний на обраному підприємстві, або ж претендувати на роль нового власника даного підприємства. В будь-якому випадку необхідним є розроблення бізнес-плану реалізації інвестиційного проекту (придбання виробничого підприємства або ж реалізації на ньому окремого проекту модернізації чи реконструкції виробництва). В даному випадку пропонуємо визначати інтегральну оцінку ефективності інвестиційного проекту на основі застосування системи збалансованих показників, яка включає чотири групи критеріїв: економічні, технічні, фінансові та соціально-екологічні [17]. Використання зазначеної системи показників дозволить врахувати як об'єктивні, кількісно виразні критерії, так і суб'єктивні – якісні характеристики кожного проекту. Причому, рівень (масштабність) оцінювання інвестиційного проекту залежить від мети здійснення інвестицій:

- придбання контрольного пакету акцій (з метою управління підприємством) – необхідним є здійснення оцінки в масштабах всього підприємства. В даному випадку третій та четвертий етапи запропонованої моделі оцінювання інвестиційної привабливості доцільно об'єднати в один етап, оскільки метою інвестора є отримання максимальних прибутків від подальшої діяльності придбаного підприємства з врахуванням можливих його модернізацій;

- здійснення інвестицій у певний інвестиційний проект – оцінювання привабливості здійснюватиметься в два етапи: спочатку оцінка інвестиційної привабливості підприємства, а вже потім – окремого проекту.

Дослідження існуючих методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості відображає необхідність систематизації показників оцінки інвестиційної привабливості потенційного об'єкта інвестування з виділенням ієрархії оцінювання.

Науковою новизною роботи є класифікація показників інвестиційної привабливості, які згруповано наступним чином: показники інвестиційної привабливості країни; показники інвестиційної привабливості галузі / регіону; показники інвестиційної привабливості підприємства; показники інвестиційної привабливості проекту. До кожної групи входить низка більш дрібних показників. За результатами запропонованого підходу здійснено оцінку інвестиційної привабливості вітчизняної металургії.

Практичне значення одержаних результатів полягає в тому, що вони можуть бути використані при розробці концепцій розвитку інвестиційної діяльності в регіонах, програм формування, функціонування та підвищення ефективності інвестицій.

Подальшого дослідження потребує розширення меж аналізу факторів впливу на інноваційно-інвестиційний розвиток країни та визначення інструментів їх державного регулювання.

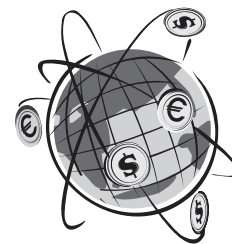
Література:

1. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. / За ред. д.е.н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф. Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП “Рута”, 2007. – 704 с.
2. Коваль Н. В. Інвестиційна привабливість України в міжнародних рейтингових оцінках / Н. В. Коваль // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 17. – С. 3-10.
3. Крупка Я.Д. Прогресивні методи оцінки та обліку інвестиційних ресурсів. – Тернопіль: Економічна думка, 2000. – 354 с.
4. Федоренко В.Г. Інвестознавство: Підручник. — 3-тє вид., допов. — К.: МАУП, 2004. — 480 с: іл. — Бібліогр.: с 470–472.

5. Пахомов В. А. Инвестиционная привлекательность предприятий – исполнителей контрактов как экономическая категория [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn08/16.shtml
6. Регіональне управління: Навч. посіб. / За ред. Л.М. Зайцевої. — Д.: ДФ УАДУ, 2000. — 240 с.
7. Investment Strategy [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.institutionalinvestor.com>.
8. Top Euromoney Institutional Investor [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.euromoney.com>.
9. Рейтинг конкурентоспособности The Global Competitiveness Index 2009-2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.businessforecast.by>.
10. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
11. ЄБА індекс інвестиційної привабливості / Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації. : [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.eba.com.ua/ua/projects/index.html>.
12. Ї: В рейтинге инвестиционной привлекательности Украина поднялась до Буркина-Фасо // Корреспондент [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://korrespondent.net/business/economics/1176267-v-rejtinge-investicionnoj-privlekatelnosti-ukraina-podnyalas-do-burkina-faso>.
13. Дука А. П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: Навч. посіб. [Текст] / А. П. Дука. – К. : Каравела, 2008 – 432с.
14. Гриньова В. М. Інвестування: Підручник [Текст] / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда. – К.: Знання, 2008. – 452 с.
15. Горова О. А. Стан інвестиційної привабливості металургійних підприємств [Текст] / О. А. Горова // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. – 2009. – №5 : [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Vsunud/2009-5E/09goarmp.htm>.
16. Чигир С. Металурги можуть надіратися // Економічна правда. – 04.04.2011 [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://www.epravda.com.ua/publications/2011/04/4/281116/>.
17. Скоробогатова Н.Є. Оцінювання інвестиційного проекту на основі системи збалансованих показників [Текст] / Н.Є. Скоробогатова // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент»: Зб. наук. пр. – Вип. 5 (18). – Т.2. – Луцьк: Луцький національний технічний університет, 2008. – С. 204-214. : [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/En/EM/2008_5_2/Zbirnik_EM_08_2_204.pdf

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Ваговою О.Г., 15.02.2011 р.*

*Надійшло до редакції:
12.01.2011 р.*



УДК 334.064.1

Андрушків Б.М., Погайдак О.Б., Крамар І.Ю.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглянуто основні етапи розвитку соціального страхування в Україні та світі; досліджено економічну сутність загальнообов'язкового державного соціального страхування; визначено його місце у системі соціального захисту населення України; охарактеризовано соціальні виплати та послуги, що надаються за рахунок коштів страхових фондів.

Ключові слова: соціальне страхування, загальнообов'язкове державне соціальне страхування, система захисту праці, якість життя.

The basic stages of the development of social security in Ukraine and in the world are described; the economic essence of obligatory state social security is investigated; its place in the system of social defense of the population of Ukraine is defined; social payments and services which are given due to the money of insurance funds are described in the article.

Keywords: social security, obligatory state social security, the system of labor's defense, quality of life.

Соціальне страхування як соціально-економічне явище — це сукупність економічних, фінансових, правових та історичних аспектів суспільного життя, які у взаємозв'язку покликані загалом посилювати соціально-економічний захист населення, у т. ч. і від тимчасової втрати працездатності на підприємстві.

Історія соціального захисту, зокрема соціального страхування на випадок втрати працездатності, бере свої витoki ще з глибокої давнини. Загалом відомо, що в Україні вона започаткована в часи, коли чумаки їздили до Криму за сіллю та рибою, а на випадок загибелі волів чи коней збирали певні кошти в загальний гаманець, звідки, за рішенням чумацького загалу, видавали певні суми потерпілому на придбання тяглової сили та інше. Ці відомості свідчать, що таке страхування стосувалося лише майна. Нинішні обставини зумовлюють необхідність вивчення не лише історії розвитку соціального страхування, а й урахування зарубіжного та історичного досвіду в цій сфері, розгляду організаційно-функціональної сутності загальнообов'язкового державного соціального страхування в контексті соціальних та виробничих відносин.

Метою дослідження є вивчення особливостей розвитку системи загальнообов'язкового державного страхування в умовах трансформаційної економіки, дослідження економічної сутності загальнообов'язкового державного страхування як елемента захисту праці і якості життя.

Вивченням проблеми соціального страхування займаються багато вчених, зокрема, Амоша О.І., Величко О. Д., Внукова Н. М., Временко Л.В., Конопліна Ю.С., Кузьминчук Н. В., Новікова О. Ф., Осадець С.С., Успенко В.І., Юрій С.І. та інші.

Соціальне страхування як елемент захисту праці і якості життя пройшло ряд етапів у своєму розвитку. Перші елементи зародження соціального страхування спостерігались до Різдва Христового. У Стародавньому Римі різні організації, корпорації, колегії об'єднували своїх членів на основі професійних, матеріальних і особистих інтересів (підтримка у разі

втрата працездатності, забезпечення поховання тощо). Наприклад, у положенні Статуту Ланувімської колегії (м. Ланувім, 133 р.н.е.) передбачалось внесення початкового й щомісячного грошових платежів, призначенням яких було одержання нащадком певної суми на поховання у разі смерті члена колегії.

Пізніше у XIII столітті вперше виникли організаційні засади соціального страхування в м. Дубровик на території сучасної Югославії. Тут була визначена програма страхування здоров'я із відповідними внесками застрахованих осіб.

Подальший розвиток соціального страхування спостерігався у Середньовіччі, коли гірники Німеччини засновували спільні каси для підтримки потерпілих від нещасних випадків, нужденних членів суспільства.

Найбільшого поширення соціальне страхування набуло наприкінці XIX ст. Великий вплив на його розвиток мали Отто фон Бісмарк та Вільям Беверідж.

Отто фон Бісмарк заклав основи прогресивного соціального законодавства у Німеччині.

У 1883-1889 роках він вперше у світі у законодавчому порядку запровадив систему соціального страхування, яка включала: страхування на випадок хвороби, страхування від нещасних випадків на виробництві, страхування на випадок старості та інвалідності. Система Бісмарка яка окреслювала організаційно - фінансову суть страхування ґрунтувалась на таких принципах:

- забезпечення засноване виключно на праці і тому обмежене лише тими особами, які зуміли завоювати це право своєю працею;
- обов'язкове забезпечення існує лише для тих найманих працівників, заробітна плата яких є нижчою за визначену мінімальну суму, тобто для тих, хто не може користуватися індивідуальним страхуванням;
- забезпечення побудовано на методології страхування, що встановлює паритетне співвідношення між внесками найманих працівників та працедавців, а також між виплатами та внесками;
- забезпеченням управляють самі працедавці та наймані працівники;
- обов'язковість соціального страхування [3]

Цей приклад досить швидко поширився спочатку у Західній Європі, а потім і у більшості держав світу.

В свою чергу Вільям Беверідж запровадив свої підходи до політики соціального забезпечення. Однак головним питанням, за планом Беверіджа, було забезпечення повної зайнятості. В той же час рекомендувалося запровадити систему соціального забезпечення на основі внесків з метою здійснення захисту на випадок захворювання, безробіття і старості, а також надання допомоги сім'ям, вагітним жінкам і вдовам.

План Беверіджа визначав три принципи соціального забезпечення: універсальність, єдність та інтеграцію.

Принцип універсальності означав забезпечення на всі випадки соціального ризику для всього населення. Політика соціального забезпечення ґрунтувалась на національній солідарності та гарантованому мінімальному доході для всіх, що протирічило положенню Бісмарка про забезпечення лише працюючих.

Принцип єдності включав адекватний характер внесків і виплат, однаковий характер організації системи. Допомога повинна була знаходитись у прямій залежності не від заробітної плати, а від нормальних потреб людини в конкретній ситуації. Єдиний внесок буде поступати до уніфікованої системи національного страхування (за винятком соціального страхування від нещасних випадків на виробництві, а також сімейної допомоги, яка фінансувалась з державного бюджету).

Третій принцип означав інтеграцію різних форм забезпечення: страхування, соціальної допомоги і ощадних кас. Цей принцип передбачав координацію соціальної політики, заснованої на гарантованому доході, політики охорони здоров'я та політики повної зайнятості [3]

Сьогодні державна система соціального страхування існує в тій чи іншій формі майже всюди. Природно що, з тих чи інших причин в різних державах є різний ступінь соціального захисту людей.

В багатьох європейських країнах на початку XX століття були прийняті закони про страхування працюючих на випадок хвороби, інвалідності, старості, безробіття. Страхові фонди формувались за рахунок внесків робітників, підприємців, власників фабрик чи мануфактур, субсидій та дотацій держави.

Перше десятиріччя XX століття характеризувалось проведенням реформ у законодавстві про соціальне страхування зокрема в таких країнах, як Швеція, Австрія, Бельгія, Швейцарія, Норвегія, Португалія. Ці країни удосконалювали регламентацію суспільно-економічних відносин. З 1920-х років промислово розвинуті країни Європи, Північної Америки та Австралії створюють розширену систему соціального страхування для різних професій, що повинно було забезпечити фінансування страхових виплат.

В Російській імперії на початку XX століття страхування виступало в індивідуальній та колективній формах і стосувалося пенсійного страхування, страхування від нещасних випадків, страхування здоров'я. У 1903 р. було запроваджено державне страхування робітників від нещасних випадків.

Розвивалося страхування і в тій частині України, яка входила до складу Російської імперії. В 90-ті роки XX століття деякі підприємці Херсонської губернії почали страхувати своїх робітників на випадок смерті, інвалідності й непрацездатності у приватних страхових товариствах. Таке страхування набуло поширення в Одесі (в 1894 р. були застраховані робітники 22 підприємств), Миколаєві, Херсоні та деяких інших містах губернії. В 1899 році в Одесі почало діяти Товариство взаємного страхування фабрикантів і ремісників від нещасних випадків, котре через три роки уже налічувало 7 тис. застрахованих. У 1905 році на його зразок було створено Чорноморське товариство взаємного страхування судновласників від нещасних випадків із їхніми робітниками і службовцями. Воно діяло в усіх портах Чорного й Азовського морів та в приморських річкових портах.

У 1912 році в царській Росії були прийняті закони про страхування від нещасних випадків та страхування на випадок хвороби, дія яких поширювалась і на територію українських губерній. Цей вид страхування був припинений у 1917 році у зв'язку з громадянською війною та зміною державного устрою і відновлений лише в 1921 році.

27 жовтня 1917 року було створено Народний комісаріат праці, який здійснював політику у сфері охорони праці та соціального

забезпечення. В наступні місяці запровадилося страхування на випадок безробіття та страхування на випадок хвороби.

Після проголошення політики «воєнного комунізму» соціальне страхування було замінено соціальним забезпеченням на підставі Положення про соціальне забезпечення трудящих, затвердженого 31 жовтня 1918 року. Надання соціальних виплат за рахунок страхових внесків було замінено на пряме фінансування за рахунок асигнувань з бюджету.

Закінчення громадянської війни і оголошення нової економічної політики сприяло відновленню соціального страхування. 15 листопада 1921р. був підписаний Декрет РНК "Про соціальне страхування осіб, зайнятих найманою працею". Страхування розповсюджувалось на всі види тимчасової та повної втрати працездатності, на випадок безробіття, а також смерті. Сплата страхових внесків була повністю покладена на підприємства і установи (приватні -

у підвищеному розмірі). На органи соціального страхування було покладено функції з фінансування медичної допомоги населенню через страхові каси. З 1924 року органи соціального страхування розпочали організацію санаторно-курортного лікування і будинків відпочинку, які до цього часу були у віданні органів охорони здоров'я та профспілок.

В червні 1933 року було прийнято рішення про злиття Народного комісаріату праці (з усіма його місцевими органами, включаючи і органи соціального страхування) з профспілковими органами з покладенням на ВЦРПС його функцій. Профспілки організували соціальне страхування за виробничо-галузевим принципом. Було запроваджено галузеві тарифи внесків на соціальне страхування.

При центральних комітетах і обкомах профспілок були створені галузеві каси соціального страхування, а на підприємствах - виплатні пункти соціального страхування при комітетах профспілок. Соціальне страхування почало перетворюватись у соціальне забезпечення. З 1937 року виплату пенсій непрацюючим пенсіонерам здійснювали за рахунок коштів місцевих бюджетів із звільненням від них бюджету соціального страхування.

З грудня 1938 року були внесені зміни в соціальне страхування, в тому числі в Положення про соціальну допомогу по тимчасовій непрацездатності. Розмір допомоги було поставлено в залежність від тривалості неперервної роботи на підприємстві. Витрати на виплату пенсій непрацюючим пенсіонерам знову стали здійснюватися за кошти соціального страхування. Було підвищено мінімальний розмір пенсій, збільшено пенсії інвалідам, сім'ям, які втратили годувальників.

Конституція СРСР від 5 грудня 1936 року проголосила право громадян на матеріальне забезпечення в старості, у випадках хвороби та втрати працездатності. Інші види соціального забезпечення регулювались постановами. За Конституцією право на пенсійне забезпечення, крім робітників, набули і службовці. Колгоспники на призначення державних пенсій чекали ще 30 років.

У 1948 році на адміністрацію підприємств було покладено обов'язок визначення працюючим стажу роботи при призначенні допомоги за державним соціальним страхуванням, а також перевірку правильності призначення, обчислення та виплати соціальної допомоги.

У 1953 році соціальне страхування було розповсюджене на всіх постійних, сезонних, тимчасових працівників машинно-тракторних і спеціалізованих станцій.

5 липня 1955 року Президією ВЦРПС було затверджено Положення про порядок призначення і виплати допомоги по державному соціальному страхуванню. З 1956 р. було продовжено строки відпустки у зв'язку з вагітністю та пологами: 56 днів до і 56 днів після пологів, а у випадку народження двійні чи ускладнених пологів післяпологова відпустка встановлювалась тривалістю до 70 днів. Право на допомогу у зв'язку з вагітністю та пологами не пов'язувалось із виробничим стажем.

Особливістю цього процесу було те, що в 1970 році була введена єдина система соціального страхування членів колгоспу, що передбачала забезпечення допомогою по тимчасовій непрацездатності і деякими іншими видами допомоги.

У 1981 році були здійснені заходи спрямовані на посилення допомоги сім'ям, що мають дітей — введена одноразова допомога при народженні дитини, встановлена часткова оплата відпустки по догляду за дитиною до досягнення нею одного року.

В СРСР існувала державна система соціального забезпечення, складовою частиною якої було державне соціальне страхування. Витрати на його потреби становили біля 80% всіх коштів, що виділялися державою на соціальне забезпечення [1]. Підприємства, організації сплачували за працюючих у них робітників страхові внески до бюджету державного соціального страхування, який був частиною державного бюджету СРСР. З бюджету кошти направлялись на виплату пенсій та інші види соціального забезпечення по державному соціальному

страхуванню. Управління соціальним страхуванням здійснювали профспілкові органи та державні органи соціального забезпечення, котрі займались призначенням і виплатою пенсій, працевлаштуванням пенсіонерів та їхнім матеріально-побутовим обслуговуванням. Окремі елементи функціонування соціального страхування в колишньому СРСР та ряді зарубіжних держав були використані в процесі формування системи соціального страхування незалежної України.

Необхідно прийняти до уваги, що в даний час функціонують три моделі соціального захисту:

- соціально-демократична модель скандинавських країн, де держава бере на себе значну долю відповідальності за соціальний захист населення;
- неоліберальна модель (США) - проблеми соціального захисту переважно вирішуються між підприємцями і найманими працівниками в особі профспілок;
- неоконсервативна модель (Німеччина) - заснована на змішаному державно-приватному вирішенні соціальних проблем, де відповідальність окремого підприємця замінена системою обов'язкової колективної відповідальності під контролем держави.

Учені-економісти С.І.Бандур та О.О.Кучинська розглядають такі моделі:

- перша модель характеризується тим, що розмір соціальних виплат поставлено в залежність від другорядних, так званих зовнішніх чинників, зокрема, від зайнятості особи в тій чи іншій галузі, її службового становища тощо. Така організаційна форма соціального страхування з тимчасової втрати працездатності має ряд недоліків, а саме: може забезпечувати лише невисокі рівні соціального захисту; існуватиме за умови бездефіцитного державного бюджету; її засновники (особливо держава) можуть відмовитись від взятих зобов'язань; породжує в суспільстві психологію соціального утриманства;
- друга модель сформована таким чином, що застраховані особи і конкретні страхувальники роблять певні внески, проте при цьому не враховується ступінь імовірності настання страхової події, тобто соціальний ризик. Страхування здійснюється на користь третіх осіб (наприклад, погашення поточних витрат із пенсійного страхування в Україні), а накопичення коштів не пов'язане з ростом зобов'язань;

- третя модель є найпоширенішою у розвинутих країнах, бо дозволяє з достатнім ступенем точності визначати виплати, які можуть бути здійснені. Вона базується на страхуванні конкретних ризиків. Розмір коштів має відповідати зобов'язанням, узятим страхувальниками, а виплати не можуть перевищувати встановленого співвідношення між виплатами, що надаються, і надходженнями страхових коштів.

Як зазначалося вище, найважливішою є проблема розподілу фінансової відповідальності між суб'єктами соціального страхування. Страхові платежі розподіляють між роботодавцями, працівниками, державою (державним бюджетом) та місцевими органами влади (місцевими бюджетами). Внески на соціальне страхування в тій чи іншій пропорції розподіляються між роботодавцями та застрахованими. Частка останніх складає 40–66% внесків. Наприклад, частка виплат застрахованих осіб відносно загальної суми страхового внеску складає в Чехії – 12,5%, Угорщині – 11,5%, Німеччині – 20,2%, Австрії – 17,2%. Частка роботодавців в загальній сумі внеску коливалась від 34% до –6%. Зі зміною економічних умов ці співвідношення змінюються.

Незмінним залишається лише принцип паритетної участі в соціальному страхуванні. Стосовно окремих видів страхування зберігається участь підприємств і самих працівників. Так, питома вага відрахувань для роботодавців і працівників на страхування від безробіття в деяких країнах установлена таким чином: у Німеччині – 3,25% та 3,25% відповідно; Канаді – 4,13% та 2,9%; Франції – 5,13% та 3,04%; США – 6,2% та 0%; Японії – 0,75% та 0,4%. Держава також бере участь у формуванні страхування від безробіття. Так, у Японії частка дер-

жави у формуванні цього фонду складає 25–30%, Франції – 34,9%, Німеччині – 21%, Швеції – 40,4%, США – 18%.

Що стосується соціального страхування в Україні, то, як відомо, на нинішньому етапі демократичних перетворень в суспільстві поставлено на порядок денний питання про вдосконалення системи соціального страхування.

У лютому 1991 р. уряд України і профспілки (тоді Рада Федерації незалежних профспілок України) прийняли спільну постанову «Про управління соціальним страхуванням в Україні», а в березні того ж року профспілки за участю представників Міністерства праці, Міністерства фінансів та Національного банку України на практиці реалізували її положення, створивши принципово нову структуру – Фонд соціального страхування України. При цьому ставилася головна мета – забезпечити фінансову самостійність, стабільність та надійність системи соціального страхування в єдиному правовому полі з органами державної влади.

Розвиток ринкових процесів в Україні, впровадження світового досвіду господарювання збагатили фінансово-господарську діяльність органів Фонду соціального страхування України новими методами, опанування якими вимагає від українських економістів знань у сфері соціального захисту працівників, соціальної мети, а отже, і мети надійності розрахунків, що забезпечується аналізом, контролем, прогнозуванням тощо (рис. 1).

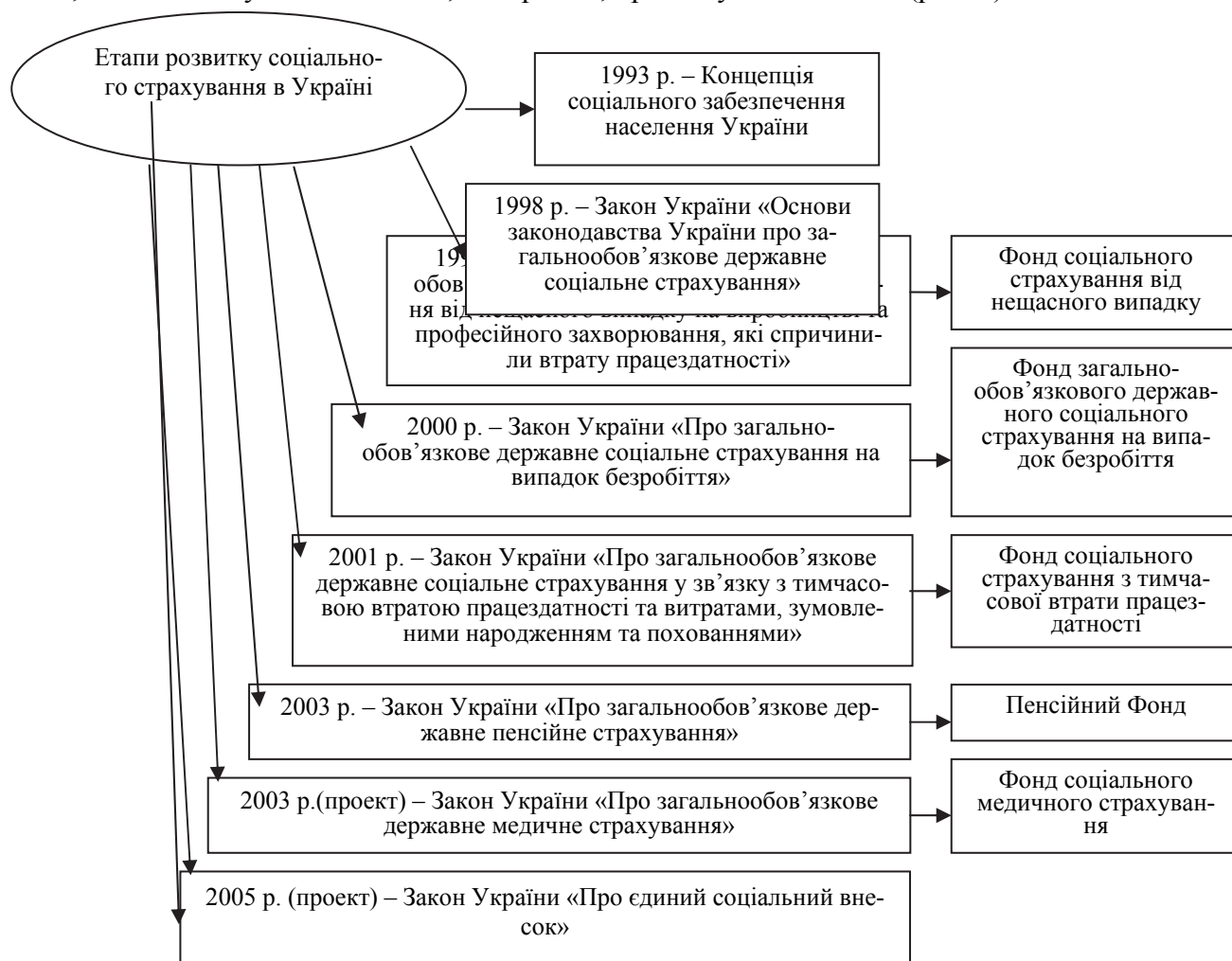


Рис. 1. Розвиток загальнообов'язкового державного соціального страхування в Україні

У більшості досліджень, присвячених цим проблемам і, зокрема, системі соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, розглядаються різні аспекти та підходи до їх вивчення через призму посилення надійності функціонування.

Відповідно до правових актів Міжнародної організації праці основу сучасного соціального захисту складають дев'ять основних видів соціальних допомог: медичне обслуговування, допомоги з хвороби, безробіття, старості, у зв'язку з нещасними випадками на виробництві, родинна допомога, допомога у разі вагітності та пологів, інвалідності, у випадку втрати годувальника. У багатьох країнах світу діє система взаємодоповнюючого соціального захисту, яка включає в себе такі складові елементи: державне соціальне забезпечення, корпоративні соціальні програми, індивідуальне (приватне) страхування [4].

На підставі порівняльного аналізу можемо зробити висновок, що система соціального захисту населення в Україні найбільше відповідає німецькій моделі.

Основні грані соціального захисту населення України складають: соціальне забезпечення, соціальна допомога і соціальне страхування. Такі його елементи виражають основні напрями соціальної політики держави.

Соціальне забезпечення означає надання певним категоріям громадян соціальних виплат за рахунок коштів бюджетів, у т.ч. соціальні виплати малозабезпеченим сім'ям, сім'ям з дітьми, жертвам війни чи політичних репресій.

Такі виплати за складних умов трансформаційних ринкових перетворень є необхідними й доцільними, однак вони залежать як від досконалості економічної політики уряду, стану державного бюджету, так і від механізмів їх надання. За обставин скорочення фінансових можливостей держави, обумовлених перебудівними процесами, мають місце факти затримки чи зменшення розмірів соціальних виплат.

За умов тоталітарного режиму соціальне страхування було монополією держави і мало вигляд соціальної допомоги. У той же час наявність страхування й забезпечення, як двох самостійних форм, залишалась декларативною. Соціальне страхування не ґрунтувалось на страхових принципах, а цілком управлялось державою і було наслідком соціально-економічної політики командно-адміністративної системи.

Загальнообов'язкове державне соціальне страхування – це система прав, обов'язків і гарантій, яка передбачає надання соціального захисту, що включає матеріальне забезпечення громадян у разі хвороби, цілковитої, часткової або тимчасової втрати працездатності, утрати годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом, за рахунок грошових коштів фондів, що формуються шляхом сплати страхових внесків власником або уповноваженим ним органом, громадянами, а також бюджетних та інших джерел, передбачених законом.

У сьогоденнішніх умовах необхідність соціального страхування зумовлена такими причинами:

- наявністю громадян, які не беруть участі в суспільно-корисній праці, а тому не можуть утримувати себе за рахунок заробітної плати;
- наявністю громадян, які є дієздатними, але не мають можливості себе реалізувати.

Як відомо, система соціального страхування включає в себе соціальні, економічні, фінансові та правові аспекти.

Соціальні аспекти полягають у створенні універсальної системи захисту всіх верств населення від усіх чинників нестабільності та небезпеки в контексті “державо-профспілки-підприємства”.

З економічної точки зору соціальне страхування є засобом перерозподілу грошових коштів у суспільстві й щільно пов'язане зі станом економіки. Соціальне страхування впливає на підвищення ефективності діяльності підприємства через матеріальне забезпечення та охо-

рону здоров'я працівників. Воно створює необхідні економічні передумови для збереження працездатності та виплату соціальної допомоги в разі втрати працездатності внаслідок загального захворювання, нещасного випадку на виробництві чи професійного захворювання.

Як фінансова категорія, соціальне страхування виражає економічні відносини, що виникають під час розподілу та перерозподілу ВВП шляхом формування фондів грошових коштів та їх використання для забезпечення громадян у старості, на випадок постійної або тимчасової втрати працездатності, безробіття, підтримки материнства, для охорони здоров'я [4].

У сфері соціального страхування можна виділити такі основні групи фінансових відносин: між страховими фондами та юридичними особами (платниками обов'язкових страхових внесків); підприємствами та найманими працівниками, за рахунок яких формуються доходи бюджету фонду.

Матеріальною основою цих відносин є ресурси грошових коштів, які законодавчо визначені джерелами формування доходів та напрямками їхнього використання. Фонди грошових коштів можуть бути як державними, так і недержавними.

З правової точки зору соціальне страхування – це не лише система юридичних норм, які регулюють соціальний захист населення при настанні страхових випадків, передбачених законодавством, а й відповідні гарантії.

Варто зазначити, що соціальному страхуванню властиві такі функції: концентруюча, розподільча та контрольна.

Функції концентрації ресурсів і розподілу в безпосередньому взаємозв'язку. Наприклад, суб'єктами розподілу є держава, підприємства, організації, фізичні особи, а об'єктом розподілу виступає ВВП, створений у суспільстві за рік, та як похідні – страхові фонди, які досягаються шляхом концентрації ресурсів.

Під час розподілу ВВП роботодавці та фізичні особи сплачують внески на соціальне страхування, у т.ч. в державні цільові фонди. Відповідно до чинного законодавства в системі соціального страхування усі працівники зобов'язані брати участь у формуванні соціальних страхових фондів, сплачуючи встановлені внески.

Перерозподіл грошових коштів відбувається між окремими державними соціальними фондами, бюджетами та соціальними фондами шляхом виплат, у т.ч. пенсій, соціальних допомог фізичним особам, направленням коштів на утримання фондів тощо.

Контрольна функція здійснюється у формі організаційного та фінансового контролю за рухом грошових коштів. Вона має забезпечувати не лише повне та своєчасне надходження коштів до соціальних фондів, але і їх цільове використання згідно з плановими завданнями.

Соціальне страхування як елемент системи захисту праці і якості життя, фінансової системи України щільно пов'язане з державними цільовими фондами та державним бюджетом, кошти яких зазвичай є джерелами фінансування соціальних виплат. Недержавне соціальне страхування може проводитись суб'єктами підприємницької діяльності, страховими товариствами, недержавними пенсійними фондами. Управління коштами соціального страхування здійснюють правління та виконавчі дирекції фондів, які створені за окремими видами страхування. Фінансовий контроль здійснюють Державна податкова служба, Контрольно-ревізійна служба, Державне казначейство, а організаційний контроль – Наглядові ради.

Ефективне функціонування системи соціального страхування можливе за наявності ряду умов, а саме: економічних, що дозволяють юридичним та фізичним особам узяти на себе витрати зі страхування; соціальних, які визначають рівень свідомості суспільства щодо матеріального забезпечення певних груп громадян та їх захисту і правових, що вказують на потребу в законодавчих актах та нормативному забезпеченні системи.

Соціальне страхування передбачає такі важливі види підтримки громадян, як грошові виплати, компенсації, лікування, реабілітацію, перепідготовку та перекваліфікацію, профіла-

ктику. Воно здійснюється одночасно із соціальною допомогою та соціальним забезпеченням як визнаними формами соціального захисту громадян, однак відрізняється від них джерелами формування доходів, принципами організації, видами та формами виплат [4].

Сьогодні в Україні функціонує 5 видів державного соціального страхування, які відрізняються між собою за призначенням, джерелами фінансування, функціями, особливостями управління тощо.

Загалом, як відомо, найважливішими у сфері соціального захисту є страхування на випадок тимчасової втрати працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням; медичне страхування; пенсійне страхування; страхування від безробіття; страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань.

Загальну схему управління фондами загальнообов'язкового соціального страхування наведено на рис 2.



Рис. 2. Загальна схема управління фондами загальнообов'язкового державного соціального страхування в Україні

Діяльність кожного з названих фондів регламентується статутами, положеннями та іншими законодавчими документами. Фінансовою програмою фондів, як правило, виступає бюджет, який значною мірою забезпечує їх покликання й призначення. Надійність функціонування Фонду перебуває в прямій залежності від наповнення дохідної частини бюджету. Це гарантує виконання основних видаткових статей. На надійність функціонування Фонду впливають чимало соціально-економічних факторів.

Проаналізувавши основні етапи розвитку соціального страхування в Україні та світі, дослідивши сутність загальнообов'язкового державного соціального страхування, можемо стверджувати, що загальнообов'язкове державне соціальне страхування є важливим елементом у системі захисту праці і якості життя населення України в умовах трансформаційної економіки.

Література

1. Амоша О.І. Проблеми та шляхи забезпечення соціальної орієнтації економіки України / О.І. Амоша, О.Ф. Новікова // Журнал європейської економіки. – 2005. – Т.4 (№2). – С. 184-196.
2. Новікова О.Ф. Соціальна держава: концептуальна основа, критерії визначення та стратегічні пріоритети / О.Ф. Новікова // Соціально-економические аспекты промышленной политики. Управление человеческими ресурсами: государство, регион, предприятия: сб. наук. тр. – В3 т. / НАН Украины. Ин-т экономики промышленности; редкол.: Амоша А.И. (отв. ред.) и др. – Донецк, 2006. – Т. 1. – С.12-17.
3. Основи соціального менеджменту. Теоретичні положення та прикладні механізми. (Заг.ред засл. діяч науки і техніки України, д.е.н., проф. Андрушківа Б.М.) - Тернопіль, ТзОВ «Терно-граф», 2007.- 1024 с.
4. Погайдак О.Б. Шляхи реформування соціального страхування в умовах трансформаційної економіки – Тернопіль: ТзОВ «Тернограф », 2011. – 268 с.

Рекомендовано до друку:

д.е.н., проф. Новіковою О.Ф., 18.02.2011 р.

Надійшла до редакції:

01.02.2011 р.

ФІНАНСИ ГАЛУЗІ ТА ПІДПРИЄМСТВА



УДК 336.647: 336.662

Галушко О.С.

АМОРТИЗАЦІЙНА ПОЛІТИКА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

Розглядаються умови формування фінансових ресурсів на оновлення основних засобів виробництва в нових умовах оподаткування підприємств. Визначаються методичні підходи та визначення терміну корисного використання основних засобів виробництва. Обґрунтовуються шляхи удосконалення нормативної бази амортизаційної політики.

Ключові слова: основні засоби виробництва, термін корисного використання, оновлення основних засобів, нормативна база.

The conditions of forming the financial resources for renovation the fixed assets under new conditions of taxation were considered. The methodical approaches for determining the optimal term of maintenance of fixed assets were proposed. The directions of improving the legislation in the field of depreciation policy were proved.

Keywords: fixed assets, term of effective usage, renovation of fixed assets, legislation.

Процес глобалізації, який на цей час охопив світову економіку, вимагає від підприємств орієнтації на інноваційну спрямованість стратегії розвитку, забезпечення на цій основі високої конкурентної позиції підприємства на вітчизняному та зовнішніх ринках збуту.

При цьому, процес інноваційного розвитку потребує формування підприємством у першу чергу власних джерел фінансування переозброєння основних засобів виробництва у вигляді прибутку підприємства, а також фінансових ресурсів акумульованих у вигляді амортизаційних відрахувань. Слід зазначити, що цільове використання останніх на теперішній час не регламентується законодавчо. Відсутність регламентації використання коштів, включених у собівартість продукції шляхом нарахування амортизаційних відрахувань з одного боку є позитивним, оскільки за часів адміністративно-командної системи та відсутності фінансового ринку така регламентація призводила до заморожування великих обсягів фінансових ресурсів підприємства, вилучення їх з процесу формування прибутку до моменту придбання нових основних засобів виробництва. З іншого боку, скасування контролю за використанням амортизаційних відрахувань дезорієнтувало керівництво більшості підприємств у вирішенні питань фінансового забезпечення оновлення техніки та технології виробництва, визначення частки прибутку підприємств, яка повинна спрямовуватися на реінвестування з метою інноваційного розвитку.

У зв'язку з цим придбання підприємствами нових технологій, замовлення їх розробки науково-дослідним установам або розробка таких технологій власними дослідними лабораторіями підприємств на даний час мають вкрай обмежений характер (згідно з офіційними статистичними даними [1] лише 4% підприємств, що видобувають паливно-енергетичні корисні копалини впроваджують інновації, у металургійній промисловості цей показник є дещо вищим - 14.1%, але недостатнім при існуючому рівні зносу основних засобів виробництва). Низький рівень стартових технологій вітчизняних підприємств у порівнянні зі світовими лі-

дерами виробництва аналогічної за призначенням продукції обумовлює низьку конкурентоспроможність вітчизняної продукції як за її якістю, так і за її ціною у зв'язку з високим рівнем матеріалоємності, енергоємності продукції та високим рівнем фізичного та морального зносу основних засобів виробництва. До цього додається і відсутність орієнтації власників капіталу на фінансування розвитку підприємства, спрямоване на отримання доходів через певний час, який може складати декілька років, їх бажання отримати прибуток негайно навіть при низькому рівні технічного розвитку за рахунок зниження витрат на робочу силу (на відміну від показників країн з розвинутою економікою, де частка оплати праці сягає 30% і більше, в Україні частка оплати праці у операційних витратах промислових підприємств не перевищує 9%).

Використання боргового капіталу гальмується недостатньою розвиненістю фінансового ринку України та порівняно високими рівнями інфляції, що призводить до високої ціни та обмеженості середньо та довгострокових кредитних ресурсів (рис.1).

В цих умовах формування оптимальної амортизаційної політики держави в цілому та кожного підприємства зокрема є важливою складовою вирішення проблеми інноваційного розвитку економіки України.

Амортизаційна політика держави, успадкована від часів функціонування адміністративно-командної системи, в умовах трансформаційних процесів, що відбувалися в економіці України за останні двадцять років зазнала значних змін, характер яких пов'язаний як зі зміною законодавчої (регулюючої) бази, так і зі зміною пріоритетів власників капіталу.

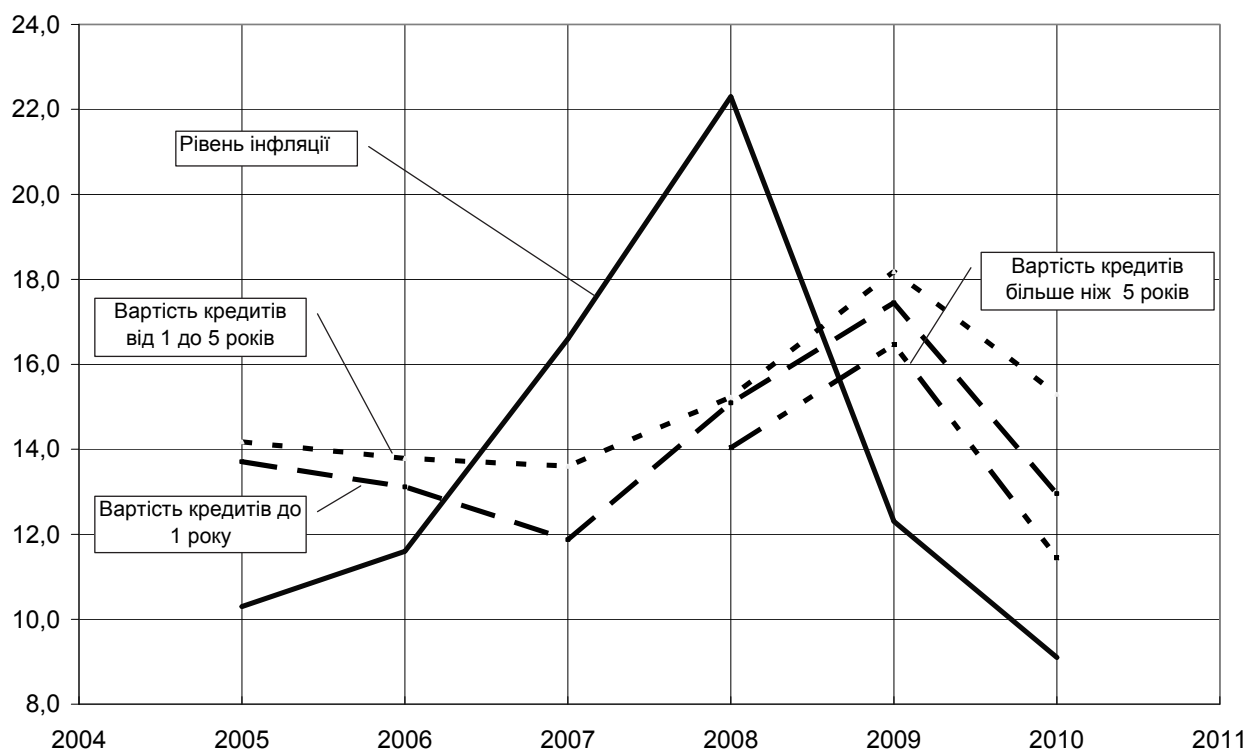


Рис.1 Динаміка рівня інфляції та вартості короткострокових, середньострокових та довгострокових кредитів, наданих вітчизняними банками нефінансовим корпоративним клієнтам (побудовано за даними Державного комітету статистики України [2])

Амортизаційна політика держави у дев'яності роки, тобто, в умовах гіперінфляції, була спрямована на недопущення підвищення собівартості продукції за рахунок зростання амортизаційних відрахувань, що знайшло свої відображення у Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» [3], який втратив чинність у 2010 році у зв'язку з прийняттям «Податкового кодексу» [4]. Не зважаючи на дозвіл використовувати п'ять методів нарахування амортизаційних відрахувань, який підприємства отримали у 2000 році з введенням стандарту бухгалтерського облігу №7 «Основні засоби» [5], уникаючи розбіжностей бухгалтерського та податкового обліку, у своїй більшості підприємства нараховували амортизацію за методом залишкової вартості, який був передбачений Законом України «Про оподаткування прибутку підприємств» [3]. У сукупності з низькими нормами амортизації, цей метод забезпечував тривалі темпи амортизації та, відповідно, низький рівень річних амортизаційних відрахувань. Це з одного боку сприяло стабілізації рівня собівартості, а з іншого – обумовлювало низькі темпи накопичення у підприємства фінансових ресурсів для оновлення основних засобів виробництва. Крім того, негативний вплив на амортизаційну політику підприємств спричинило вилучення з плану рахунків бухгалтерського обліку такої позиції, як «Амортизаційний фонд», тобто рахунок, на якому акумулювалися фінансові ресурси, призначені для оновлення основних засобів виробництва. У зв'язку з обраною державою амортизаційною політикою темпи оновлення основних засобів виробництва за останнє десятиріччя уповільнювались і коефіцієнт оновлення основних засобів виробництва коливався у межах 1,5-5,5% (рис.2), що не сприяє реалізації курсу України на інноваційний розвиток.

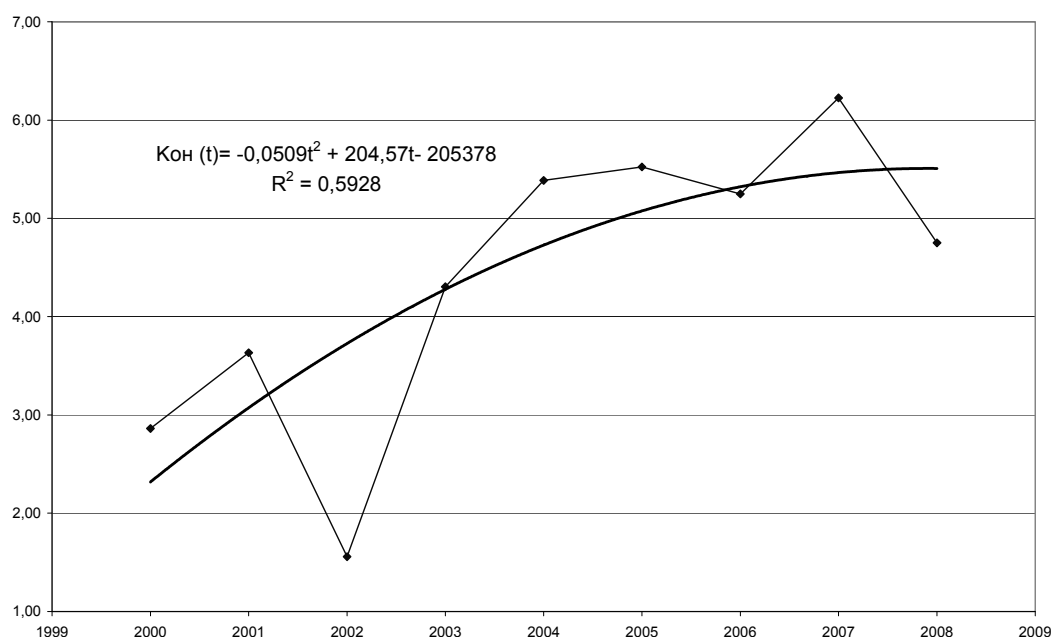


Рис. 2 Динаміка коефіцієнту оновлення основних засобів виробництва у економіці України

В результаті ступінь зносу основних засобів виробництва в економіці України до теперішнього часу має тенденцію до зростання з прискоренням темпів цього процесу (рис. 3)

Аналіз операційних витрат з реалізованої продукції (робіт, послуг) у промисловості України свідчить про те, що амортизація складає лише 3,4% цих витрат, що в цілому по промисловості у 2009 році складало 22593,8 млн грн. при вартості необоротних активів промисловості України 553095,6 млн грн. [1], тобто 4,8% .

Створенню та використанню фінансового потенціалу інноваційної діяльності підприємства присвячені багато чисельні роботи вітчизняних та закордонних дослідників. Разом з тим слід зазначити, що недостатньо розглянуті такі питання, як створення фінансового потенціалу інноваційної діяльності за рахунок внутрішніх джерел фінансування. Не вирішені питання законодавчого стимулювання інноваційної спрямованості використання доходів підприємства. Більш детально вирішені питання зовнішнього фінансування інноваційної діяльності, визначення ефективності залучення боргового капіталу, оптимізації варіанту інноваційного розвитку та розподілу капітальних вкладень при реалізації проекту.

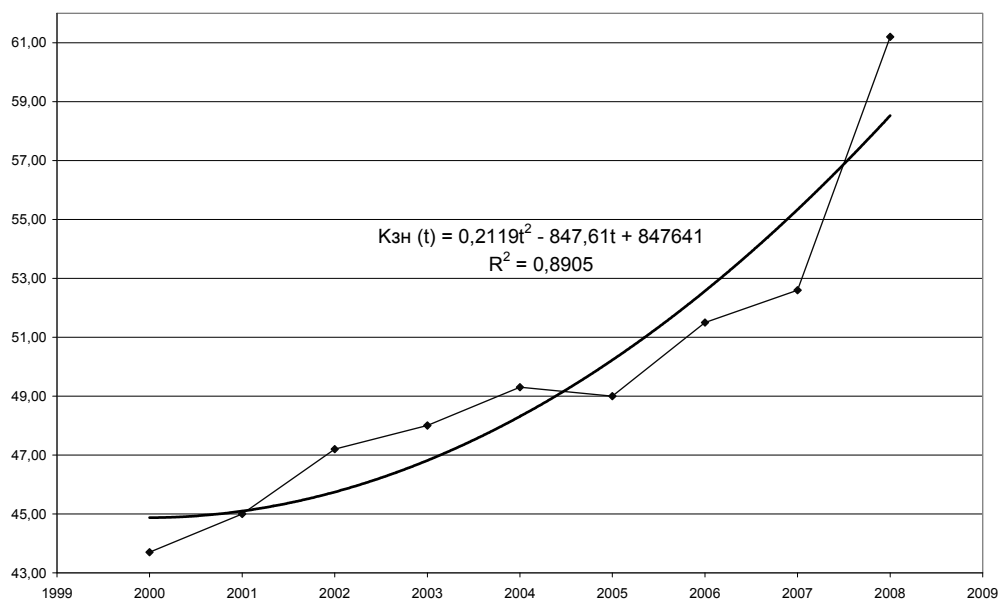


Рис.3. Ступінь зносу основних засобів в економіці України

Тому механізм формування фінансового потенціалу інноваційної діяльності підприємства на основі оптимізації амортизаційної політики є актуальною проблемою для вітчизняних підприємств.

Метою даного дослідження є обґрунтування оптимальної амортизаційної політики підприємства, спрямованої на найбільш повне фінансове забезпечення його інноваційного розвитку.

Інтенсифікація розвитку гірничо-металургійного комплексу залежить від ефективності процесу оновлення основних засобів виробництва. Разом з тим, зношеність основних засобів виробництва у цих галузях економіки є, згідно з даними Держкомстату України [1], найвищою серед основних засобів, що використовуються в українській економіці.

Таке становище знижує інвестиційну привабливість цих галузей, не забезпечує високої якості продукції, що виробляється, підвищує рівень матеріалоємності та енергоємності продукції. Це, у свою чергу, звужує ринки збуту, а також тягне за собою соціальні наслідки, а саме, змушує власників капіталу тримати конкурентоспроможні ціни шляхом економії на оплаті праці робітників вказаних галузей. Таким чином, низький рівень оновлення основних фондів є ускладнюючим чинником не тільки при вирішенні питань розвитку продуктивності праці, а і при вирішенні соціальних питань.

При вирішенні питань оптимізації амортизаційної політики, визначення необхідної суми амортизаційних відрахувань, слід мати на увазі, що основними джерелом фінансування

інноваційної діяльності є власні фінансові ресурси, а саме, частина коштів, які повертаються на підприємство з виторгом від реалізації продукції у обсягах, передбачених при формуванні базової ціни на продукцію у вигляді амортизаційних відрахувань та частини прибутку, яка йде на реінвестування.

Використання боргових коштів (кредитів банків, облігаційних позик) дозволяє лише віддалити термін спрямування прибутку на інноваційну діяльність, але не замінити це джерело, оскільки погашення кредитів (банківських або облігаційних) відбувається за рахунок прибутку.

Процес розподілу прибутку, який залишається у підприємства після сплати податків, припускає наступні основні напрями його використання: поповнення резервних (страхових) фондів (P_r); оновлення основних засобів виробництва, їх модернізація, реконструкція, придбання нових технологій (P_{oz}); поповнення оборотного капіталу, пов'язане або із збільшенням обсягів виробництва, або з браком власного оборотного капіталу (P_{ok}); спрямування прибутку на формування фінансових активів, що дозволяють підприємству у майбутньому отримувати прибуток від фінансових операцій (P_f); формування фондів економічного стимулювання (P_{fes}); здійснення підприємством спонсорської і добродійної діяльності (P_b), виплату дивідендів (P_d).

Прибуток, що спрямовується на оновлення основних засобів виробництва при цьому може бути визначений таким чином:

$$P_{oz} = P - P_r - P_{ok} - P_f - P_{fes} - P_b - P_d, \quad (1)$$

де P - прибуток, який залишається у підприємства після сплати податків, тис. грн. ;

P_{oz} - оновлення основних засобів виробництва, їх модернізація, реконструкція, придбання нових технологій, тис. грн. ;

P_r - поповнення резервних (страхових) фондів, тис. грн.;

P_{ok} - поповнення оборотного капіталу, пов'язане або із збільшенням обсягів виробництва, або з браком власного оборотного капіталу, тис. грн. ;

P_f - спрямування прибутку на формування фінансових активів, тис. грн.;

P_{fes} - формування фондів економічного стимулювання, тис. грн. ;

P_b - здійснення підприємством спонсорської і добродійної діяльності, тис. грн.;

P_d - прибуток, що спрямовується підприємством на виплату дивідендів, тис. грн..

При цьому, в умовах високого рівня зносу основних засобів виробництва на вітчизняних підприємствах, відтворення техніки і технології (P_{oz}) повинно бути найбільш ємким напрямом використання прибутку. Необхідна сума прибутку тільки для реалізації напряму простого відтворення основних засобів виробництва прямо пропорційна первинній вартості основних фондів, рівню їх зносу і оборотно пропорційна необхідному часу їх оновлення:

$$P_{of} = \frac{K_{zn} * O_z}{T_{он}}, \quad (2)$$

де K_{zn} - коефіцієнт зносу (частка одиниці);

O_z - первинна вартість основних засобів виробництва, тис. грн.;

$T_{он}$ - необхідний час оновлення основних фондів, років.

Другим по значущості напрямом використання прибутку є формування власного оборотного капіталу, тобто, частина отриманого прибутку підприємства повинна спрямовуватися на формування власного оборотного капіталу. Сума цієї частини прибутку може бути визначена за формулою:

$$P_{ok} = \frac{A_i}{0,8} - K_{вл}, \quad (3)$$

де $\Pi_{ок}$ - прибуток, що спрямовується на поповнення власного оборотного капіталу, тис. грн.;

A_i - іммобілізовані активи, тис. грн ;

$K_{вл}$ - капітал власний, тис. грн.

Одним з джерел фінансування інноваційних проектів на підприємстві є фінансові ресурси, отримані шляхом емісії акцій. Але поточна прибутковість інвестицій в акції підприємства, яке вимагає оновлення основних засобів виробництва та поповнення власного оборотного капіталу може бути недостатньо високою у зв'язку зі станом підприємства і визначається за формулою :

$$D_{пот} = \frac{\Pi \left(1 - \frac{K_{зн}}{R_{\phi} * T_{он}} \right) - \left(\frac{A_i}{0,8} - K_{вл} \right)}{C_{np} * K_a}, \quad (4)$$

де $D_{пот}$ - поточна прибутковість інвестицій;

R_{ϕ} - рентабельність основних засобів виробництва;

C_{np} - ціна придбання акції;

K_a - загальна кількість випущених простих акцій .

Гранично допустима ціна, при якій інвесторові буде вигідно придбати акції даного підприємства в певних умовах фінансового ринку визначається за формулою:

$$C_{np} = \frac{\Pi \left(1 - \frac{K_{зн}}{R_{\phi} * T_{он}} \right) - \left(\frac{A_u}{0,8} - K_{вл} \right)}{P_{\phi} * K_a}, \quad (5)$$

де P_{ϕ} - банківський відсоток по депозитах.

Аналіз стану основних засобів виробництва підприємства і забезпеченості підприємства власним оборотним капіталом дозволяє менеджменту підприємства реально оцінити перспективи отримання фінансових ресурсів шляхом емісії акцій та визначити напрямки інтенсифікації амортизаційної політики.

Як було зазначено вище, до останнього часу законодавством України передбачалося при визначенні суми прибутку, що підлягає оподаткуванню у якості витрат враховувати мінімальну суму амортизаційних нарахувань. Тобто, при наявності п'ятих методів розрахунку амортизаційних відрахувань [5] (пропорційного методу, методу зменшення залишкової вартості, методу прискореного зменшення залишкової вартості, кумулятивного та виробничого методів) у податковому обліку враховувався лише метод визначення амортизаційних відрахувань, що базувався на зниженні залишкової вартості з використанням порівняно низьких норм амортизаційних відрахувань.

«Податковим кодексом» [4] передбачено, що основні фонди поділяються на 12 груп, для кожної з яких встановлений «термін корисного використання». Цей термін по суті регламентує мінімально припустимий амортизаційний період і, звідси, максимально припустиму норму амортизації для кожної групи основних засобів виробництва (табл.1)

Як передбачено законодавством та нормативними документами [4,5], при обчисленні амортизаційних відрахувань з використанням прямолінійного методу річна сума амортизації визначається діленням вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта основних засобів. Такий порядок розрахунку формалізується у аналітичній формулі (6):

$$A_{річ} = \frac{S_{перв}}{T_{вик}} \quad (6)$$

де $A_{річ}$ - річна сума амортизації, тис. грн. ;

$S_{перв}$ - первинна вартість основних засобів виробництва, що амортизуються, тис. грн. ;

$T_{вик}$ - строк корисного використання об'єкта основних засобів, який не може бути меншим за встановлений чинним «Податковим кодексом» України (табл.1 складена згідно з даними [4]).

Таблиця 1

Максимально допустимі норми амортизаційних відрахувань та мінімально допустимий термін амортизації основних засобів виробництва згідно з [4]

Група основних засобів виробництва	Мінімально припустимий термін корисного використання основних засобів виробництва, років	Максимально допустима норма амортизаційних відрахувань при використанні прямолінійного методу нарахування амортизації, %
група 1 - земельні ділянки	-	-
група 2 - капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15	7
група 3 - будівлі	20	5
споруди	15	7
передавальні пристрої	10	10
група 4 - машини та обладнання	5	20
з них:		
електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (в тому числі стільникові), мікрофони і рації, вартість яких перевищує 2500 грн.	2	50
група 5 - транспортні засоби	5	20
група 6 - інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4	25
група 7 - тварини	6	17
група 8 - багаторічні насадження	10	10
група 9 - інші основні засоби	12	8
група 10 - бібліотечні фонди	-	-
група 11 - малоцінні необоротні матеріальні активи	-	-
група 12 - тимчасові споруди	5	20
група 13 - природні ресурси	-	-
група 14 - інвентарна тара	6	17
група 15 - предмети прокату	5	20
група 16 - довгострокові біологічні активи	7	14

Результати розрахунку амортизаційних відрахувань для основних засобів виробництва різних груп при використанні прямолінійного методу нарахування амортизації представлені графічно на рис 4.

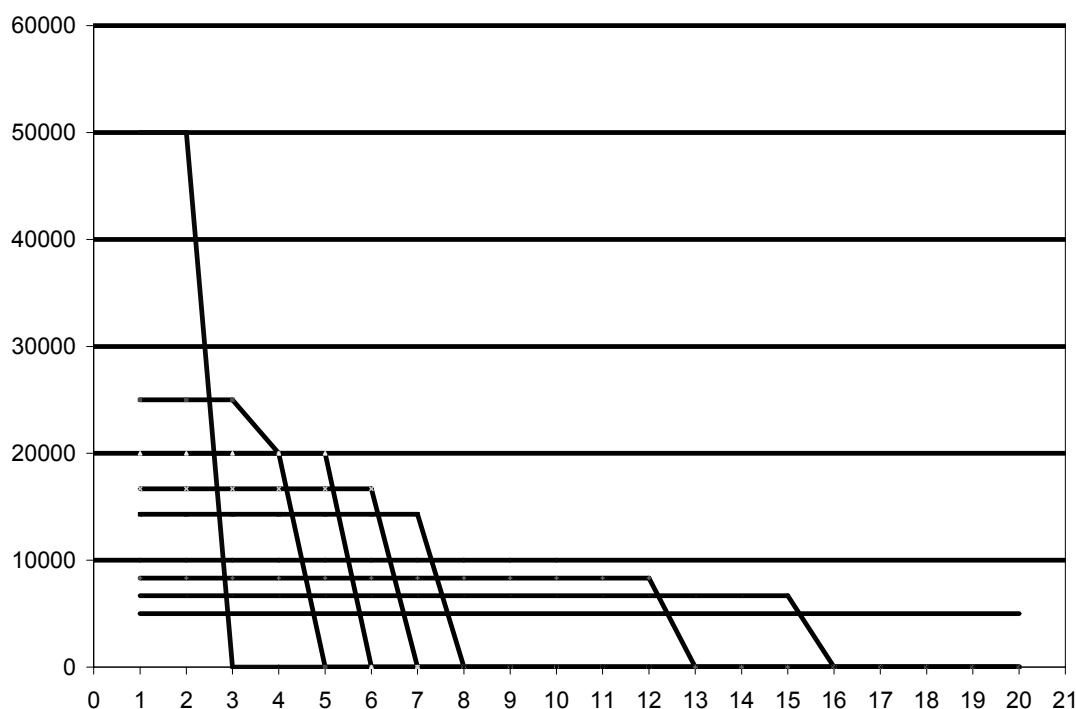


Рис. 4 Графічна інтерпретація амортизації вартості основних засобів виробництва з різним строком корисного використання при нарахуванні амортизаційних відрахувань за прямолінійним методом

При формуванні оптимальної амортизаційної політики слід враховувати, що процес експлуатації основних засобів виробництва супроводжується їх фізичним та моральним зносом, що впливає не тільки на зростання витрат з експлуатації цих засобів, але і на втрати підприємства на ринку товарів, робіт і послуг в результаті погіршення якості продукції, що виготовляється, появи більш продуктивних основних засобів виробництва та принципово нової продукції. Ці витрати та втрати підприємства мають свій кількісний вимір, що дає змогу розрахувати ефективний (оптимальний) строк амортизації (оптимальний строк корисного використання об'єкту), а також межі ефективного використання даного методу нарахування амортизації. На рис.5 представлено процес формування оптимального строку амортизації основних засобів під впливом витрат підприємства (включаючи його витрати на експлуатацію основних засобів, які експлуатуються та втрат на ринку товарів та послуг).

Наявність оптимального терміну амортизації дає змогу визначити, для яких груп основних засобів виробництва підприємству доцільно використовувати прямолінійний метод амортизації основних засобів виробництва. При цьому вирішальним є визначення витрат підприємства, які пов'язані з використанням основних засобів виробництва, прогнозування втрат на ринку товарів, робіт та послуг, на якість та обсяги яких впливає стан даних основних засобів виробництва.

Аналогічні розрахунки при визначенні оптимальної амортизаційної політики підприємства доцільно виконувати і при використанні інших методів нарахування амортизації.

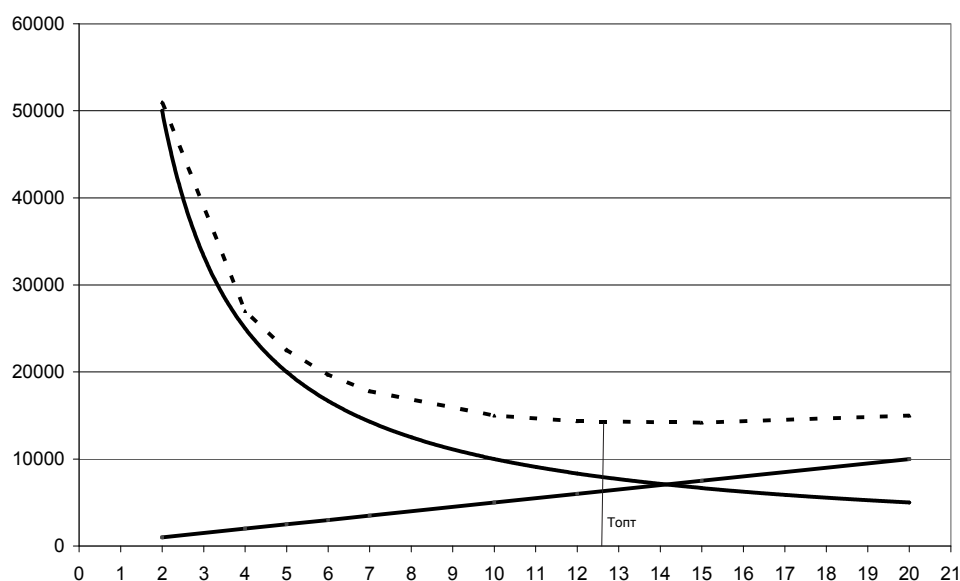


Рис. 5 Визначення оптимального терміну амортизації основних засобів виробництва при використанні прямолінійного методу визначення амортизаційних відрахувань та врахуванні зростання витрат підприємства у часі при експлуатації основних засобів, що амортизуються

Метод нарахування амортизації, що базується на зменшенні залишкової вартості передбачає, що річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації. Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість [4]. Тобто амортизаційні відрахування визначаються за формулою (7)

$$A_{річ} = S'_{зал} * N_{річ} = S'_{зал} * (1 - T_{вик} \sqrt[N_{річ}]{\frac{S_{лікв}}{S_{перв}}}) \quad (7)$$

де $A_{річ}$ - річна сума амортизації, тис. грн.; $S'_{зал}$ - залишкова вартість об'єкту основних засобів виробництва на початок звітного періоду, тис. грн.; $N_{річ}$ - річна норма амортизації, частка одиниці; $T_{вик}$ - кількість років корисного використання об'єкта, років; $S_{лікв}$ - ліквідаційна вартість об'єкта основних засобів виробництва, тис. грн.; $S_{перв}$ - первісна вартість об'єкту основних засобів виробництва, тис. грн.

Визначення оптимального терміну корисного використання основних засобів виробництва у даному випадку визначається для кожної групи основних засобів виробництва. На рис. 6 наведено визначення оптимального терміну корисного використання для основних засобів виробництва, яким законодавчо встановлено термін амортизації не менше 20 років.

Як бачимо, визначений термін амортизації у даному випадку не співпадає з регламентованим, що свідчить про необхідність удосконалення нормативної бази управління амортизаційним процесом, оскільки перевищення оптимального терміну амортизації тягне за собою підвищені витрати на експлуатацію основних засобів виробництва та (або) втрати підприємства на ринку товарів, робіт та послуг

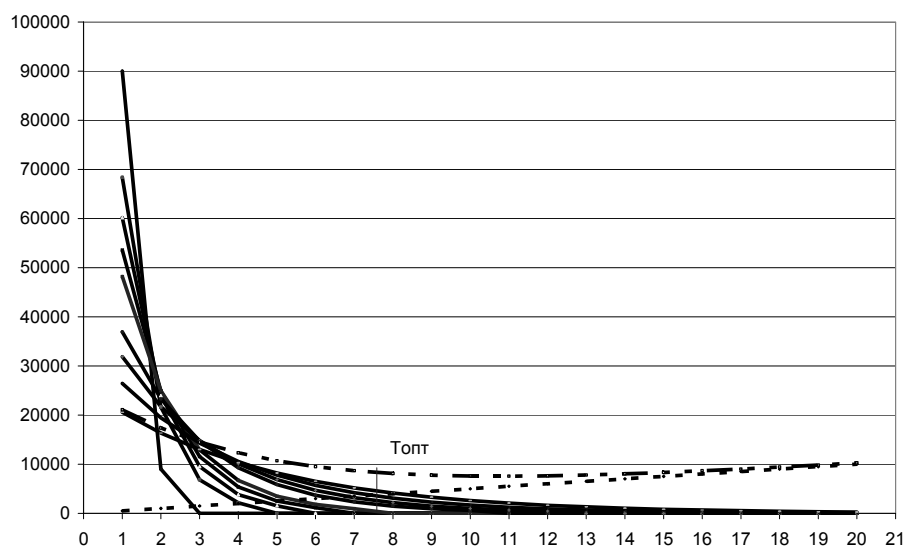


Рис. 6 Визначення оптимального терміну амортизації основних засобів виробництва при використанні методу залишкової вартості основних засобів виробництва та врахуванні зростання витрат підприємства у часі при експлуатації основних засобів

Підприємство, при визначенні річної суми амортизаційних відрахувань, також може використовувати метод прискореного зменшення залишкової вартості, за яким річна сума амортизації ($A_{річ}$) визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітнього року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації ($N_{річ}$), яка обчислюється, виходячи із строку корисного використання об'єкта, і подвоюється. Норма амортизації розраховується, таким чином. За формулою (8)

$$N_{річ} = 2(1 - T_{внк} \sqrt{\frac{S_{лікв}}{S_{перв}}}) \quad (8)$$

У галузях, де термін дії основних засобів виробництва тісно пов'язаний з терміном існування об'єкту, який обслуговують ці основні засоби виробництва, або його частини (гірничі виробки, тощо) використовується виробничий метод, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації при цьому обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів. У цьому випадку методика розрахунку проводиться за формулою (9):

$$A_{міс} = O_{фміс} * K_{міс} = O_{фміс} * \frac{S_{зал}}{\sum_{i=1}^{T_{внк}} O_{пл}} \quad (9)$$

де $O_{фміс}$ – фактичний місячний обсяг продукції (робіт, послуг), у натуральному або вартісному вимірі; $K_{міс}$ – виробнича ставка амортизації частка одиниці грн./одиницю обсягу виробництва за весь період часу експлуатації об'єкта; $O_{пл}$ – загальний плановий обсяг продукції, який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкту основних засобів виробництва.

Широко використовується у практиці формування амортизаційного фонду підприємств країн з розвинутою ринковою економікою і кумулятивний метод [6], застосування якого теж передбачено як стандартами бухгалтерського обігу [5], так і Податковим кодексом [4]. Кумулятивний метод передбачає, що річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується, та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт (K_{Σ}) розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів ($T_{вик} - T_{сл}$), на суму числа років його корисного використання ($\sum_{i=1}^{T_{вик}} t_i$). Формалізація його положення дозволяє запропонувати для розрахунку річної суми амортизації формулу (10):

$$A_{річ} = S_{перв} * K_{\Sigma} = S_{перв} * \frac{T_{вик} - T_{сл}}{\sum_{i=1}^{T_{вик}} t_i} \quad (10)$$

де K_{Σ} - кумулятивний коефіцієнт; $(T_{вик} - T_{сл})$ - кількість років, що залишається до кінця очікуваного терміну використання основних засобів; $t_{ном}$ - номер року при розрахунку кумулятивної суми; $T_{сл}$ - кількість років, протягом яких основні засоби використовувалися до моменту розрахунку (планового року).

На рис.7 наведено визначення оптимальних строків корисного використання основних засобів виробництва при використанні кумулятивного методу нарахування амортизаційних відрахувань.

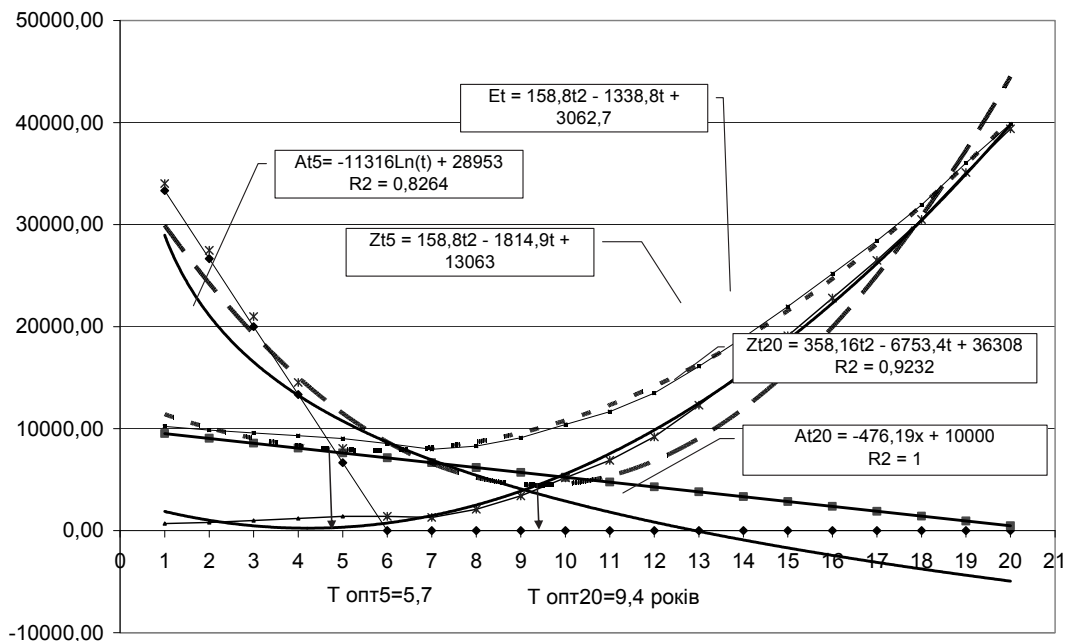


Рис. 7 Визначення оптимального терміну амортизації основних засобів виробництва (зі строком корисного використання не менше ніж 5 років, та не менше, ніж 20 років) при використанні кумулятивного методу визначення амортизаційних відрахувань та врахуванні зростання витрат підприємства у часі при експлуатації основних засобів,

Як свідчать розрахунки, у даному випадку (при даній вартості основних засобів виробництва та витратах на їх експлуатацію) нормативний термін амортизації основних засобів виробництва $\text{Топт } 5 = 5,7$, що відповідає вимогам (тобто оптимальний термін не нижче нормативного). У випадку основних засобів виробництва з корисним терміном використання 20 років отримуємо значне відхилення оптимального терміну від нормативного. Це ще раз підтверджує необхідність індивідуального підходу до визначення оптимального терміну використання (амортизації) основних засобів виробництва.

Контроль держави з точки зору перевірки заниження оподаткованого прибутку повинен враховувати індивідуальність підходу до визначення терміну амортизації основних засобів виробництва. Доцільно було б продовжувати лібералізацію підходу до регулювання амортизаційної політики підприємств. Нормативний термін корисного використання основних засобів виробництва доцільно було б розглядати, як рекомендований, а при відхиленні терміну, встановленого підприємством від рекомендованого у бік зменшення, перевіряти обґрунтування терміну, що встановлений підприємством.

Такі зміни у амортизаційній політиці при інших рівних умовах могли б покращити стан основних засобів національного гірничо-металургійного комплексу.

Разом з тим до останнього часу не розроблено механізм спрямування коштів амортизаційного фонду саме на оновлення основних засобів виробництва. Згідно з законодавством України рішення щодо використання амортизаційних відрахувань повинні приймати власники капіталу, або уповноважені ними органи.

Тобто, держава не регламентує процес використання амортизаційних відрахувань саме на оновлення основних засобів виробництва, як це було в умовах адміністративно-командної економіки.

В цих умовах регулятором, що спонукає власника капіталу використовувати амортизаційні відрахування за цільовим призначенням є конкурентне середовище, жорсткість якого посилилась у зв'язку з вступом України у ВТО, а також у зв'язку з глобалізаційними процесами в економіці.

З метою забезпечення оптимізації амортизаційної політики підприємств в умовах глобалізації, подальші дослідження повинні бути спрямовані на встановлення залежності терміну корисного використання основних засобів виробництва від таких зовнішніх факторів, як вільний рух капіталу, товарів та послуг, темпів науково-технічного прогресу, а також на прогнозування динаміки перелічених факторів.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2008 рік / За ред. Осауленка О.Г., Державний комітет статистики України, К. 2009 – 567 с.
2. Електронний ресурс www.ukrstat.gov.ua
3. Електронний ресурс www.rada.gov.ua Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» N 2755-VI (2755-17) від 02.12.2010, ВВР, 2011, N 13-14, N 15-16, N 17, ст.112
4. Електронний ресурс <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17> Податковий кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, N 13-14, N 15-16, N 17, ст.112)
5. Електронний ресурс <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-00> Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" (Затверджено Наказом Міністерства фінансів України 27.04.2000 р. N 92, Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 18 травня 2000 р. за N 288/4509

Рекомендовано до друку:

*д.е.н., акад. НАН України Амошею О.І.,
24.02.2011 р.*

Надійшло до редакції:

28.02.2011 р.

УДК 336.221

Десятнюк О. М.

ДЖЕРЕЛА РИЗИКІВ СТВОРЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ПОДАТКОВОГО МЕХАНІЗМУ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто проблеми ризикованості інноваційної діяльності і досліджено ризики створення ефективного податкового механізму інноваційного розвитку. Проведено групування джерел податкових ризиків інноваційного розвитку та виокремлено соціальні суперечності, які сприяють поширенню цих ризиків.

Ключові слова: джерела, ризики, податковий механізм, інноваційний розвиток.

The problems of risk in innovative activity and investigational risks of creation of effective tax mechanism of innovative development are considered. Grouping of sources of tax risks of innovative development is conducted and social contradictions which are instrumental in distribution of these risks are selected.

Keywords: sources, risks, tax mechanism, innovative development.

Побудова ефективного механізму інноваційного розвитку в Україні значною мірою залежить від забезпечення його раціональною фінансовою політикою держави, і насамперед податковою підтримкою інноваційної діяльності. Забезпечення виконання завдань структурно-інноваційної модернізації і адаптації економіки країни потребує комплексу інструментів податкової політики, здатних забезпечити ефективно функціонуючий фінансовий механізм інноваційного розвитку.

Питанням доцільності й необхідності удосконалення податкового регулювання інноваційної діяльності приділено чимало уваги в економічній літературі. Різні сторони зазначеної проблеми досліджені у працях вітчизняних вчених О. Амоші, В. Андрущенка, В. Вишневецького, В. Гесця, Ю. Іванова, І. Лютого, А. Соколовської, В. Федосова та ін. Разом з тим, проблема вибору раціональних податкових механізмів інноваційного розвитку все ще залишається відкритою, а вітчизняна практика в даному питанні далека від досконалості. Недостатньо дослідженими є питання розробки системи податкових заходів в контексті зниження ризикованості інноваційної діяльності.

Отже, мета статті – на основі напрацювань науковців у галузі проблематики податкового регулювання інноваційного розвитку розвинути її теоретичні основи шляхом дослідження джерел ризиків створення ефективного податкового механізму інноваційного розвитку.

Питання ризиковості інноваційного розвитку в Україні набули специфічного характеру. З одного боку, простежуються негативні тенденції, пов'язані із загальною моделлю економічного розвитку держави, можливостями здійснення економічних реформ та загостренням фінансово-економічної кризи, з другого – нестабільність у сфері оподаткування, яка характеризується внутрішніми суперечностями формування, функціонування і розвитку податкової системи. Проведення ринкових трансформацій економіки без чіткої економічної доктрини на тривалий період розвитку держави й у постійному політичному протистоянні генерує зростання ризиковості розбудови податкової системи. Управління у сфері оподаткування і прийняття рішень здійснюються в умовах конфліктності, дії дестабілізуючих факторів та зумовлених ними ризиків. Через їхній вплив реалії використання податкового механізму не сприяють зменшенню структурних деформацій у функціонуванні соціально-економічної системи та створенню оптимальних умов для завершення її ринкових трансформацій, що негативно відображається на макроекономічних показниках.

Проблема ризиковості структурно-інноваційної модернізації економіки держави підтверджує нагальність і доцільність пізнання джерел ризиків, що унеможливають створення ефективного податкового механізму інноваційного розвитку. Узагальнення існуючих концепцій

птуальних напрямів дослідження цієї проблеми дало змогу структурувати підхід до моніторингу передумов виникнення і закономірностей прояву ризиків для адекватного виконання множини практичних завдань, які виникають у процесі податкового регулювання інноваційної діяльності за такими домінуючими групами:

1. Ризики ідеологічного характеру. В основі формування податкових правовідносин в Україні досі домінує принцип “адміністрування”, успадкований від Радянського Союзу, що означає вираження односторонньої волі держави і фактичну нерівність суб’єктів оподаткування. Межі правового регулювання становища платників податків визначають насамперед за цілями держави. Правове становище суб’єкта господарювання є доволі нестабільним явищем, що залежить від будь-яких змін державної політики. При цьому, чим більше цілей за допомогою права передбачає реалізація політики держави, тим ширшою є сфера впливу на платника податків і, відповідно, на основі більшої кількості норм оцінюється його становище в системі права.

Надання суспільних благ з боку держави базується на альтруїстичних поглядах і громадянсько-етичній поведінці представників влади, тоді як строге виконання громадянами обов’язків забезпечено силою закону і каральним апаратом. Основні права і свободи платників податків не є гарантіями від втручання держави, межами її нормотворчості, а лише напрямками діяльності законодавчих і виконавчих органів. З огляду на це принцип рівності насправді є рівністю в безправ’ї, а фінансово-правове становище платника визначається нормами винятково зобов’язуючими, які підлягають виконанню. Рішення держави щодо прав і обов’язків суб’єкта господарювання завжди є одностороннім. Навіть у випадках розгляду скарг платника рішення ухвалює орган державної влади.

Відтак серед принципів взаємовідносин держави і платника податків, що спричиняють виникнення податкових ризиків розвитку інноваційної діяльності виокремлюються наступні:

- пріоритети у взаємовідносинах платника податків і держави щодо справляння податків забезпечують інтереси держави;
- податкове законодавство є лише засобом реалізації державної політики, яка відрізняється динамізмом і нестабільністю, тому ухвалення будь-якого закону в сфері оподаткування супроводжується переліком підзаконних актів, які коригують особливості його застосування, що за суттю змінює цей закон;
- у платників податків значно більше обов’язків, аніж прав, які при цьому не мають публічно-правового характеру і не закріплені законодавством;
- правове регулювання в сфері оподаткування не передбачає відповідальності держави перед платниками податків.

За таких умов податкова політика України проводиться в умовах абсолютної свободи держави у визначенні прав і обов’язків платників податків та відсутності меж для втручання в їхню діяльність. Платники податків перебувають у становищі “другосортного” суб’єкта податкових правовідносин і при цьому зобов’язані задовольняти інтереси держави і державного апарату. До того ж є очевидною відсутність рівності прав і обов’язків між самими платниками податків.

Власне ця ситуація є суттєвою причиною, що спричиняє ризиковість побудови ефективного податкового механізму інноваційного розвитку. Як і на будь-яке явище, існування якого залежить від участі відповідних суб’єктів, на податкові ризики значно впливає те, як сприймають їхню наявність ці суб’єкти. Реальні дії держави в сфері оподаткування суспільство здебільшого не сприймає як обґрунтовані та прозорі. Держава не звітує перед платниками податків щодо застосування зібраних з них коштів. Якщо при розробці бюджету вказано конкретне спрямування коштів, то про реальне та ефективне їхнє витрачання ніхто не звітує.

З огляду на це при ідентифікації ризиків інноваційного розвитку необхідно перш за все врахувати, що їхня наявність здебільшого залежить від ідеології, яка є в основі побудови податкової системи. Так, мінімізація ризиків неможлива без докорінних змін точки зору на характер взаємовідносин держави і платника податків.

2. Ризики правового характеру. Ризики у податковому механізмі існують постійно. В періоди економічних криз, коли посилюється регулювання діяльності з боку держави, вони значно зростають. Це зумовлено тим, що поряд з легальним ринком значно зростає тіньовий, на якому укладаються угоди, що оподаткуванню не підлягають, оскільки не можуть бути проконтрольовані з боку держави. В періоди економічного зростання, розширення міжнародних зв'язків також наявне поширення податкових ризиків. Це пов'язано з неможливістю держави повною мірою здійснювати податковий контроль на території інших країн, унаслідок чого суб'єкти господарської діяльності мають змогу завдяки вільному руху капіталу переводити власні доходи за кордон.

Особливо сприятливим для виникнення ризиків є період державного становлення, що підтверджує приклад України. Еклектичне поєднання принципів європейської та американської податкових систем в процесі формування податкового механізму спричинило зайву складність оподаткування. Відмінності в основах побудови цих систем значно ускладнили процес оподаткування в Україні та стали джерелами ризиків неефективності правового регулювання механізму адміністрування податків.

З моменту становлення податкової системи нашої країни її правове регламентування розпорошене у великій кількості нормативно-правових актів, що зробило вітчизняне податкове законодавство занадто складним і об'ємним. Недосконалість податкового законодавства та неоднозначне тлумачення його положень однозначно спричиняють виникнення ризиків інноваційної діяльності. Ринкове реформування економіки щорічно супроводжується неодноразовими спробами вдосконалити податкову систему шляхом прийняття змін і уточнень до законодавчих актів. Основи функціонування податкового механізму і після впровадження Податкового кодексу регулюються декретами Кабінету Міністрів України, указами Президента України. Окрім нормативно-правових актів, є також велика кількість податкових роз'яснень, інструкцій, листів тощо, які регулюють сферу оподаткування через наявність у законодавчих актах норм непрямої дії.

Істотною перепорою для розвитку інноваційної діяльності є розбіжності та протиріччя у чинному податковому законодавстві України, а також невідповідність окремих відомчих актів законодавчим нормам. Такі дії тільки ускладнюють правове регулювання діяльності суб'єктів господарювання. Значно ускладнюються розрахунки податкових зобов'язань для платників податків і унеможливорюється правильне розуміння ними всіх трансформацій податкової системи.

До того ж кардинальний характер перемін у вітчизняному податковому законодавстві і його нестабільність не дають можливості суб'єктам господарювання ефективно планувати свою діяльність та довгострокові інвестиції, що спричиняє ризики неможливості економічного зростання. З другого боку, недосконалість податкового законодавства збільшує у податкових органах ризики неефективності адміністрування податків і контролю за їх сплатою. За оцінкою фахівців Всесвітнього банку, Міжнародної фінансової корпорації і міжнародної аудиторської мережі, які досліджують податкові системи світу за критеріями простоти законодавства, часових витрат на сплату податків, їхньої кількості та рівня податкового навантаження, у 2007 р. Україна знаходилась серед найгірших країн і займала у рейтингу 170 місце (при оцінюванні 175 країн) [1]. У 2009 р. наша держава опинилась на 181 місці поряд з такими країнами, як Ямайка, Мавританія, Гамбія, Болівія, Узбекистан, Центральноафриканська Республіка і Конго (при оцінюванні 183 податкових систем світу) [2].

3. Ризики економічного характеру. Негативні сторони формування правових основ оподаткування в Україні проявилися також у впровадженні надто великої кількості видів податків і зборів (порівняно з країнами СНД, в Україні їх – найбільше) та нерівномірності податкового навантаження на суб'єктів господарювання. В Україні при менших ставках податків в порівнянні з більшістю розвинутих країн світу, але при складності нарахування і адміністрування податків, при запутаному законодавстві і особливих методах роботи податкових органів, при великих розмірах адміністративно-управлінських витрат, податкове навантаження на платника податків є значно більшим ніж в інших країнах.

Стосовно рівня оподаткування в нашій країні, основна проблема полягає не стільки в його високому значенні, скільки у багаточисельних і глибоких соціально-економічних деформаціях, які виникають у зв'язку з нерівномірним розподілом податкового тягаря фінансування суспільних видатків між різними категоріями і групами платників податків, а також складністю механізму податкового адміністрування. Податкове навантаження з позиції окремих груп платників розподілене дуже нерівномірно (табл. 1).

Таблиця 1

Показники податкового навантаження на вітчизняну економіку *

Показник	Рівень
Податкове навантаження на сектор домогосподарств (відношення фактичних поступлень від податку з доходів фізичних осіб до доходів населення за вирахуванням соціальної допомоги)	7,8 %
Податкове навантаження на споживання (відношення фактичних поступлень від податків на споживання (непрямих податків) до кінцевих споживчих видатків)	21,7 %
Податкове навантаження на прибуток корпоративного сектору (відношення фактичних поступлень від податку на прибуток підприємств до прибутку від звичайної діяльності перед оподаткуванням прибуткових підприємств)	19,2 %
Податкове навантаження на фонд оплати праці (відношення власних доходів позабюджетних фондів соціального страхування за мінусом поступлень від єдиного податку до фонду оплати праці)	43,6 %

* Складено за даними Листа Міністерства фінансів України [3]

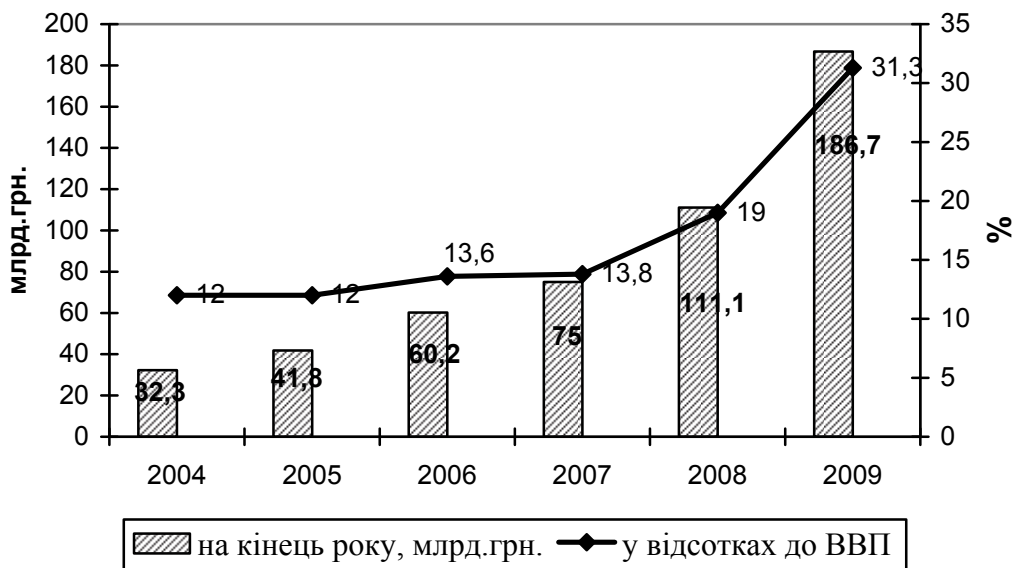
За нестабільних економічних умов діяльності метою суб'єктів господарювання є не збільшення виробництва, а особисте збагачення за рахунок приховування доходів від оподаткування. Для ухилення від сплати податків підприємці відкривають кілька рахунків як у національній, так і в іноземній валюті, здійснюють розрахунки готівкою, а значну частину доходу працівникам виплачують у “конвертах” та у вигляді матеріальної допомоги, премій.

Значною мірою зростання ризиків інноваційного розвитку пов'язане з об'єктивною реакцією платників податків на нездатність держави ефективно управляти економічними процесами, а також з необхідністю компенсувати через неофіційну індивідуальну діяльність зменшення рівня соціального захисту. Важливим фактором прояву податкових ризиків є те, що стан економіки держави не впливає на їхнє виникнення, вони діють завжди, але ця інституція регулює ступінь ризиковості. Основними економічними особливостями, які сприяють зростанню таких ризиків є:

- висока частка неофіційних доходів населення і бізнесу, тобто вплив тіньової економіки;
- поширення корупції серед державних виконавчих, правоохоронних і судових органів влади;
- неможливість чи обмежені можливості обміну необхідною фінансовою інформацією з іноземними правоохоронними та іншими контролюючими органами;

- значне поширення операцій з використанням офшорних компаній.

Так, за оцінюванням Національного банку України, поза офіційною сферою грошового обігу перебуває більш ніж 15 млрд. дол., що обслуговують потреби тіньового сектора, який за показниками надходжень коштів (до 50% ВВП) можна зрівнювати з офіційною економікою [4]. Крім цього, за експертним оцінюванням 20 млрд. дол. вітчизняних “тіньових” капіталів перебуває за кордоном. Щорічно нелегальний вивіз вітчизняного капіталу становить 3 – 5 млрд. дол., незважаючи на те, що дохідність вивезених за кордон капіталів невисока – 1%. Також слід приймати за серйозний фактор впливу на тіньовий сектор рівень готівки поза банками в Україні, який за даними НБУ служить додатковим аргументом для підтвердження гіпотези про зростання “тіні” (рис.1).



* Розроблено за даними [5]

Рис. 1. Рівень готівки поза банківським обігом в Україні у 2004 – 2009 рр. *

Разом з цим, якщо ризики податкового механізму наявні за будь-якого економічного стану держави, то залежність їхнього прояву від фінансового становища платників податків відрізняється. За стабільного фінансового стану суб'єкти господарювання меншою мірою схильні до податкових правопорушень (щоб не втратити авторитету і репутації), ніж за нестійкого чи загрози банкрутства, коли їм нічого втрачати.

Так зростанню ризиковості значно сприяє ігнорування державою фінансових і виробничих особливостей платників податків – суб'єктів господарської діяльності, які використовують застаріле обладнання і технології, зазнають нестачі обігових коштів, не мають змоги реалізувати неконкурентну продукцію тощо. Водночас держава реалізує податкову політику таким чином, що фіскальна функція переважає над регулюючою. Непосильне податкове навантаження змушує суб'єктів господарювання формально або реально припиняти виробництво або переходити в розряд ризикових платників податків і свідомо ухилятися від оподаткування.

Відтак, нерівномірний розподіл податкового навантаження та недосконалість податкового адміністрування в загальному випадку є основними причинами економічного характеру, які сприяють виникненню ризиків інноваційного розвитку, стримують економічну активність і процеси нагромадження, що негативно впливає на макроекономічне регулювання та конкурентоспроможність країни.

4. Ризики морального характеру. Нерівне становище суб'єктів підприємницької діяльності призводить до того, що окремі з них неспроможні виконувати занадто високе податкове навантаження, що спричиняє вигідність несплати податків. Платник податків більше зацікавлений у свідомому порушенні норм чинного законодавства, ніж у залученні кредитних ресурсів для погашення податкової заборгованості.

З огляду на те, що податки впливають на такі макроекономічні показники, як споживання, інвестиції, сукупний попит і пропозиція тощо, правові основи оподаткування сприяють або перешкоджають вирішенню стабілізаційних економічних проблем. У другому разі вони загострюють взаємовідносини між суб'єктами оподаткування, які до того ж напружені через соціальне озлидніння широких верств населення, значну диференціацію в доходах різних суспільних прошарків тощо. Це сприяє зростанню ризиків морального характеру.

Саме моральні причини є домінуючими в системі джерел ризиків оподаткування, оскільки повністю уникнути їхнього впливу неможливо. По-перше, завжди об'єктивно наявним є опір фіску. Це пов'язано з властивим людині матеріальним інстинктом, який реалізується через корисливий інтерес у процесі розподілу створеного продукту. По-друге, прояв моральних залежить від ідеологічних, правових й економічних причин, яких одночасно позбутися неможливо.

Моральними причинами виникнення ризиків податкової системи насамперед є низька правова культура, зумовлена історичним фактором – інститут податкового права в Україні діє незначний період, за який дуже складно перебудувати психологію людини та виховати і закріпити в ній всі риси дисциплінованого платника податків. Більшість суб'єктів господарювання не розуміє необхідності сплати податків і намагається всіма можливими способами ухилитися від їхньої сплати.

Крім цього, до моральних причин належить також негативне ставлення платників податків до чинної податкової системи, яке ґрунтується на попередніх причинах. Так, платник податків не може підпорядковуватись належним чином системі, що не враховує його інтересів, а отже, можливостей сплати податків. Це ставлення спричинене низькою віддачею з боку держави у вигляді суспільних благ, які отримує платник в обмін на сплачені податки.

Значну роль у виникненні ризиків морального характеру відіграє корисність, яка спонукає платників податків до ухилення від оподаткування і обумовлена насамперед особистою мотивацією. Проте, з іншого боку, в умовах обмежених фінансових ресурсів суб'єкти господарської діяльності можуть використовувати приховані від оподаткування кошти на її розвиток. Це ґрунтується на їхній зацікавленості іншого роду, що виражається в прагненні поліпшити фінансовий стан підприємства.

Іншим є підхід до корисності з боку представників органів державної влади, що проявляється у вигляді їхньої корумпованості та виражається у зацікавленості лише для власного матеріального задоволення. Ступінь поширення податкових ризиків значно зростає через участь в злочинних угрупованнях корумпованих представників різних ешелонів влади, контролюючих та правоохоронних органів.

Таким чином, на виникнення ризиків створення ефективного податкового механізму інноваційного розвитку впливають причини як суб'єктивного, так і об'єктивного характеру. Насамперед ризики податкового механізму – це один із видів соціально-економічних відхилень, який є наслідком соціального розвитку, пов'язаного з ним прогресу або регресу виробництва і зумовленого ними неузгодження соціального статусу індивіда. Підґрунтям цього є суперечливість характеру проведення ринкових трансформацій в Україні і невизначеність соціально-економічного розвитку держави. З одного боку, побудовані якісно нові правові соціально-трудові відносини, а з іншого – зросла конфронтація і соціальна напруженість у суспільстві, які викликані системними суперечностями. Останні обумовлені високим рівнем фіскального вилучення коштів на потреби споживання, надмірною часткою споживання та

недостатністю обсягів нагромадження, стрімким зростанням попиту на споживчі кредитні ресурси при інституційній нерозвиненості фінансової системи, несприятливими умовами для довгострокового інвестування тощо.

Наслідком такої макроекономічної нестабільності є зростання соціальних суперечностей у державі, які стали активним негативним фактором ризиковості інноваційного розвитку. Так, значно сприяють поширенню ризиків податкового механізму соціальні суперечності між:

- суб'єктами оподаткування щодо справедливого розподілу бюджетних доходів;
- декларованою обов'язковістю сплати податків та існуванням законодавчо закріплених можливостей для ухиляння від цього обов'язку;
- декларованими правами платників податків та неможливістю для більшості реалізувати їх;
- декларуванням повноцінного соціального захисту та реальною беззахисністю громадян.

Суперечності між потребами та соціальними засобами їхнього задоволення неминучі і спричиняють структурні деформації у функціонуванні соціально-економічної системи. В сукупності з переліченими джерелами ризиків вони формують факторні комплекси, які детермінують ризиковість створення ефективного податкового механізму інноваційного розвитку й відображають багатогранність причинних зв'язків між її елементами.

Такі факторні комплекси не діють механічно за рахунок самого факту їхньої появи внаслідок багатопланової кризи в державі. Важливу роль у цьому відіграють відповідні особливості взаємовідносин суб'єктів оподаткування. Джерела ризиків податкового механізму взаємопов'язані між собою і тому для їхньої нейтралізації потрібна система заходів, об'єднаних у межах спеціальної програми, згідно з якою загальні напрямки соціально-економічного розвитку ґрунтуватимуться на збалансованості інтересів платників податків і держави.

Застосування зазначеного підходу до систематизації джерел ризиків створення ефективного податкового механізму інноваційного розвитку сприятиме передбаченню появи негативних наслідків у сфері оподаткування, значно підвищить ефективність моніторингу ризиків і практичного управління ними та слугує основою для подальших досліджень їх видів і факторів генерації.

Література:

1. Фахівці Всесвітнього банку і PWC досліджували [Електронний ресурс] . – Режим доступу : <http://status.net.ua/>
2. Найкращі податкові системи світу // Урядовий кур'єр. – 2009. – № 235. – С. 3.
3. Про моніторинг показників, які характеризують стан податкової системи : Лист Міністерства фінансів України № 31-2/040-3-8/4621 від 06. 09. 2007 р. // Інформаційно-правова система ЛІГА : ЗАКОН. – 2007. – Верес. – (Нормативний документ Міністерства фінансів України).
4. Бут В. Удосконалення податкової системи України – потужний фактор зменшення обсягів тіньової економіки [Електронний ресурс] / В. Бут. – Режим доступу : <http://www.ndi.naiu.kiev.ua/publ/but01.html>.
5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.kmu.gov.ua/>.

Рекомендовано до друку:

д.е.н., проф.. Галушко О.С., 10.01.2011 р.

Надійшла до редакції:

22.12.2010 р.

УДК 336.227.2

Фільо М.М.

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА ТА УХИЛЕННЯ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ: ПРАГМАТИЗМ ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ

Розглянуто основні причини виникнення явища ухилення від оподаткування та його взаємозв'язок з тіньовою економікою. Узагальнено тенденції тіньової економіки в Україні та країнах Європейського Союзу. Запропоновано основні напрями та методи протидії тіньовій економіці

Ключові слова: тіньова економіка, ухилення від оподаткування, криміналізація економіки, економічна безпека

The main causes of the phenomenon of tax evasion and its interrelation with the shadow economy are considered. The trends of shadow economy in Ukraine and in the countries of European Union are generalized. The main directions and methods of resistance the shadow economy are proposed.

Keywords: hidden economy, evasion of taxation, criminalization of economy, economic security.

Обсяги тіньової економіки в Україні набули такого масштабу, що представляють загрозу економічній безпеці держави. Це обумовлюється значною кількістю досконалих схем ухилення від оподаткування, проникненням в сферу оподаткування організованої злочинності, корупції та впливом кримінальних елементів. Серед джерел тіньової економіки ухилення від оподаткування є лише окремим сегментом, але саме він формує найбільший масив доходів тіньової економіки.

Дослідженням проблеми наявності тіньової економіки, ухилення від оподаткування та взаємозв'язку між ними займалися ряд науковців та практиків, серед яких М. Азаров, З. Варналій, Я. Дяченко, Д. Енсте, П. Мельник, Ф. Шнайдер, Ф. Ярошенко та інші. Разом з тим, залишаються невирішеними питання щодо способів протидії тіньовій економіці, її взаємозалежності з ухиленням від оподаткування, виявлення загальносвітових тенденцій криміналізації економіки в сучасних умовах розвитку.

Метою статті є дослідження негативного впливу тіньової економіки на стан економічної безпеки України, визначення взаємозв'язку між тіньовою економікою та ухиленням від оподаткування, узагальнення тенденцій тіньової економіки у країнах Європейського Союзу та вироблення основних напрямів та методів протидії тіньовій економіці.

Проблема тінізації економічних відносин є актуальною для всіх без винятку країн світу. Більше того, за даними іноземних експертів, у глобальному масштабі ця проблема має тенденцію до загострення. Як зазначають Ф. Шнайдер та Д. Енсте у дослідженні «Зростання тіньової економіки у світі – фантастика чи реальність», тіньовий сектор є практично в кожній країні. Основну частину цього сектору складає не торгівля наркотиками або людьми, а цілком легальна діяльність, яку приховують від держави, щоб не сплачувати податки [1]. Тобто, ухилення від оподаткування є домінуючим сегментом тіньової економіки.

Як зазначає Я. Дяченко, в нашій країні існують чотири основні сфери тіньової «кримінальної активності», які є джерелом отримання нелегальних прибутків: контрабанда, нелегальне маніпулювання процесом приватизації, ухилення від сплати податків та корупція [2, С. 31].

Основними причинами, що зумовлюють існування явища ухилення від оподаткування є:

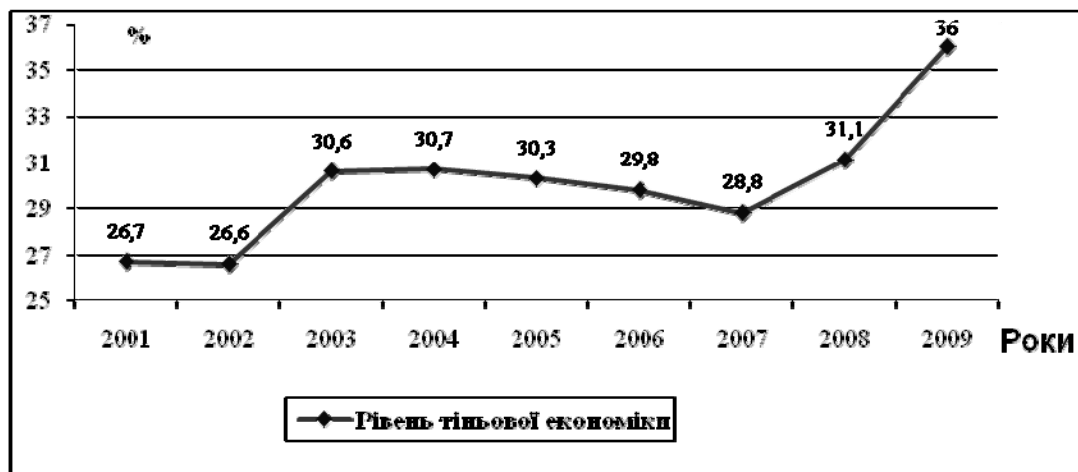
- в першу чергу, це нестабільність та недосконалість податкового законодавства. Прийняття Податкового кодексу певною мірою повинне вирішити проблему невідповідності та суперечності в податковому законодавстві;

- недосконалість податкового адміністрування, недоліки взаємодії органів податкової міліції, податкового контролю та інших контролюючих та правоохоронних органів;
- загальнополітична та економічна ситуація в державі. В умовах політичної нестабільності та світової економічної кризи спостерігається значне скорочення сплати податків;
- відсутність податкової свідомості та постійна нестача грошових коштів у платників податків. В умовах, коли рівень поверненості суспільних благ низький, що є характерним для України, суб'єкт підприємницької діяльності не вбачає необхідності у сплаті податків.

Міжурядова структура FATF з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням грошей прийняла рішення, згідно з яким Україна характеризується як країна, яка має деякі недоліки у законодавстві. До цієї групи також входять Греція, Азербайджан, Кенія, Індонезія, Непал, Нігерія та інші. Необхідно зазначити, що до 2007 р. Україна відносилась до групи країн, національні системи яких повністю відповідають вимогам FATF [3].

Вітчизняні та закордонні експерти не дають однозначної оцінки щодо розмірів тіньової економіки. Це пов'язано з тим, що не існує єдиної методики визначення обсягів тіньової економіки. М.Азаров та його співавтори оцінюють обсяги тіньової економіки в Україні на рівні 47,3 % від ВВП, за методикою Я. Дяченка – 50 % [4; 2]. Міністерство економіки оцінювало частку тіньового сектору на рівні 36% від ВВП [5]. Проте, показник, оголошений Мінекономіки не враховує діяльність, яка має виражену кримінальну складову: проституцію, торгівлю наркотиками, корупцію та ін.

На рис. 1 показана динаміка інтегрального показника рівня тіньової економіки в цілому за період з 2001 по 2009 рр. Цей показник дає об'єктивну характеристику стану і тенденцій розвитку економіки в цілому.

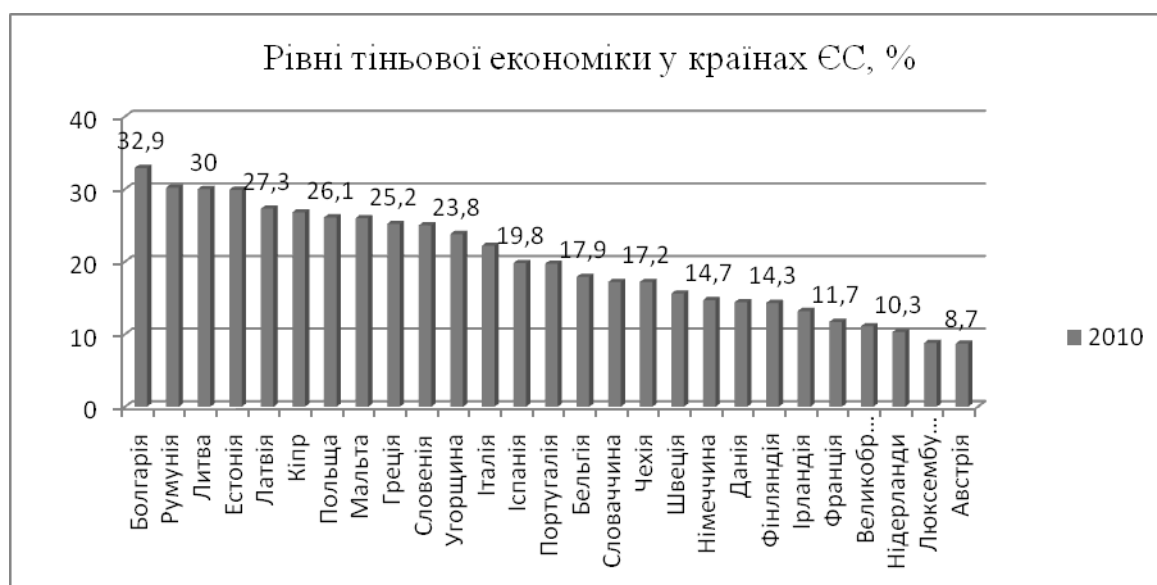


**Складено автором на основі [5]*

Рис. 1. Інтегральний коефіцієнт тіньової економіки в Україні, 2001 – 2009 рр., % від офіційного ВВП*

Динаміка обсягів тінізації економіки України зумовлена зміною рівня економічної та політичної стабільності в країні; зокрема, зростання її обсягів у період з 2000 р. до 2004 р. було зумовлено негативними очікуваннями населення і товаровиробників в умовах періоду політичної невизначеності, прискоренням інфляційних процесів в економіці України, водночас, починаючи з 2007 р. глобальна криза та світовий економічний спад у цілому призвели до збільшення обсягів тіньового сектора у світі.

Для порівняння на рис. 2 відображено рівень тіньової економіки в європейських країнах. Так, найбільший обсяг тінізації економіки зафіксовано в Болгарії (32,9 %), Румунії (30,2 %), Литві (30 %), Естонії (29,9 %), найменший тіньовий сектор в Австрії (8,7%) [6].



**Розроблено автором на основі [6]*

Рис. 2. Рівень тіньової економіки в європейських країнах, 2010 р., % від ВВП

Слід зазначити, що у зв'язку зі світовою фінансовою кризою протягом 2009 – 2010 рр. спостерігається незначне зростання рівнів тіньової економіки практично у всіх країнах ЄС, за винятком Люксембургу. Причиною цього є те, що за умов рецесії суб'єкти господарювання намагаються компенсувати втрату своїх доходів додатковим заробітком, переважно тіньовим. Як видно з табл. 1, найвище зростання нелегального сектору економіки спостерігалось в Естонії (1,3 %), Румунії (0,8 %), Болгарії, Литві, Словаччині та Словенії (по 0,4 %) [6]. Проте, навіть найвищий рівень тінізації економіки у європейських країнах є значно нижчим від рівня в Україні.

Так, за даними опитування українських бізнесменів щодо приховування доходів від оподаткування, проведеного міжнародною фінансовою корпорацією 44 % відповіли, що приховують від 31 до 50 % доходу [7]. Результатом цього стає недоотримання державою частини податкових надходжень та намагання компенсувати це за рахунок введення нових податків та зборів.

Таблиця 1

Зміна рівнів тіньової економіки у країнах ЄС*

Країна	2009р.	2010р.	Абсолютне відхилення	Країна	2009р.	2010р.	Абсолютне відхилення
Австрія	8,47	8,7	0,23	Мальта	25,9	26	0,1
Бельгія	17,8	17,9	0,1	Нідерланди	10,2	10,3	0,1
Болгарія	32,5	32,9	0,4	Німеччина	14,6	14,7	0,1
Великобританія	10,9	11,1	0,2	Польща	25,9	26,1	0,2
Греція	25	25,2	0,2	Португалія	19,5	19,7	0,2
Данія	14,3	14,4	0,1	Румунія	29,4	30,2	0,8
Естонія	28,6	29,9	1,3	Словаччина	16,8	17,2	0,4
Ірландія	13,1	13,2	0,1	Словенія	24,6	25	0,4
Іспанія	19,5	19,8	0,3	Угорщина	23,5	23,8	0,3
Італія	22	22,2	0,2	Фінляндія	14,2	14,3	0,1
Кіпр	26,5	26,8	0,3	Франція	11,6	11,7	0,1
Латвія	27,1	27,3	0,2	Чехія	16,9	17,2	0,3
Литва	29,6	30	0,4	Швеція	15,4	15,6	0,2
Люксембург	8,8	8,8	0				

*Складено автором на основі [6]

На думку незалежних експертів, найбільш поширеними видами тіньової діяльності в Україні є: оптимізація податків, проституція, торгівля наркотиками, праця нелегальних мігрантів, азартні ігри. До поширених видів тіньової діяльності віднесені також незаконне повернення податку на додану вартість, зарплати «в конвертах». Більшість експертів вважають, що 25-50% обороту приватних підприємств не відображено в документах бухгалтерського обліку. У більшості малих підприємств «тінь» може досягати 80-90%. Тіньовий обіг найбільше присутній у таких сферах діяльності.

Досить високим є рівень корумпованості у сферах, які здійснюють поставки енергоносіїв, землевідведення під будівництво, операції з комерційною нерухомістю (оренда) та приватизацію державного майна. Тут існує значний розрив між ринковими та «відпускними» цінами на «продукцію» і, можливість отримання надприбутків, які є джерелом хабарництва та «відкотів», з якими найбільше працює фірм у торгівлі (80 %), будівництві (66 %), сфері нерухомості (60 %), гральному бізнесі (54 %) (рис.3) [7].



Рис. 3. Тіньовий обіг у різних сферах діяльності, 2009 р. [7]

Таким чином, обсяг тіньової економіки в Україні досяг загрозового для національної безпеки рівня. Масштаби податкової злочинності негативно впливають на соціальний та економічний розвиток держави. Тому, одним з пріоритетів економічних трансформацій в Україні повинна бути визначена боротьба з ухиленням від оподаткування. До методів боротьби з тіньовою економікою необхідно віднести наступні заходи:

- створення державою сприятливих умов для розвитку малого та середнього бізнесу;
- суттєве спрощення податкового законодавства, забезпечення його стабільності, прозорості та дієвості;
- підвищення ефективності методів контролю за діяльністю суб'єктів підприємницької діяльності;
- виховання фіскальної свідомості нації, підвищення правової культури населення та формування партнерських відносин між податковими органами та платниками податків;
- здійснення заходів щодо покращення якості надання державних послуг населенню та ефективнішого використання доходів бюджету держави;
- боротьба з корупцією та лобіюванням інтересів певних груп у органах державної влади;
- створення сприятливих умов для переливання коштів із тіньового сектору економіки в легальний.

Підсумовуючи вищенаведене, зазначимо, що тіньова економіка є ознакою системної кризи в економіці та неадекватності методів ринкових трансформацій, в результаті якої відбувається значна втрата бюджетних коштів, а також порушення діючих розподільчих відносин.

За таких умов протидія ухиленню від оподаткування, як основному сегменту тіньової економіки є одним із визначальних завдань подальшого реформування податкової системи України. Протидія відмиванню коштів, отриманих злочинним буде ефективною лише за умови розробки сукупності економічних, правових, політичних, організаційних, технічних та виховних заходів, які сприятимуть соціально-економічному розвитку держави, процесу демократизації суспільства та ефективному розвитку підприємництва.

Об'єктивна необхідність вирішення даної проблеми викликає потребу у подальшому проведенні її системних досліджень. У перспективі потребують вивчення концептуальні основи виникнення явища ухилення від оподаткування у нашій країні та формування фіскальних інститутів протидії цьому феномену.

Література:

1. Schneider F., Ensted. Increasing Shadow Economies All Over the World - Fiction or Reality? A survey of the global evidence of their size and their impact from 1970 to 1995: [Електронний ресурс]. – <http://www.economics.uni-linz.ac.at/Members/Schneider/enstSchn98.html>.
2. Дяченко Я.Я. Організаційно-методичні засоби моніторингу фінансових правопорушень // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С.31 – 40.
3. Госфинмониторинг успокаивает: в списке FATF Украина на уровне Мьянмы и Греции. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.liga.net/news/N1008332.html>
4. Відмивання грошей: кримінально-правова кваліфікація, запобігання злочинності, законодавство та міжнародний досвід / М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, П.В. Мельник, В.Р. Жвалюк. – Ірпінь: Нац. акад.. ДПС України, 2004. – 310с.
5. Тенденції тіньової економіки в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=38737

6. Schneider F. The Shadow Economy in Europe, 2010. Using electronic payment systems to combat the shadow economy. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visaeurope.com/idoc.ashx?docid=2758850c-b05e-4d61-bffd-37226316e72c&version=-1>
7. Вартість дотримання податкового законодавства в Україні // Консультативна програма з інвестиційного клімату. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/AttachmentsByTitle/Ukrainian+Tax+Compliance+Cost+Survey+ukr/\\$FILE/UTCCS_ukr.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/uspp.nsf/AttachmentsByTitle/Ukrainian+Tax+Compliance+Cost+Survey+ukr/$FILE/UTCCS_ukr.pdf)

Рекомендовано до публікації:

д.е.н., проф. Десятнюк О.М. 18.01.2011 р.

Надійшла до редакції:

22.01.2011 р.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ



УДК 330.15:336.647(8)

Єрмошкіна О.В.

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ У КОНТЕКСТІ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Розкрито фінансові аспекти досягнення необхідного рівня екологічної безпеки регіонів України в умовах інституціональної трансформації та вільного руху капіталу. Досліджено основні мотиваційні фактори, що визначають поведінку власників капіталу щодо впровадження екологічних технологій. Запропоновано напрями удосконалення фінансового забезпечення підвищення рівня екологічної безпеки регіону.

Ключові слова: фінансове забезпечення, екологічна безпека, інститут, вільний рух капіталу, поведінка власника.

The financial issues of achieving the required level of ecological safety of the regions of Ukraine under conditions of institutional transformation and free capital movement are considered. The essential motivators that define behavior of capital owner in the field of implementation of ecological technologies are defined. The directions of improvement of financial maintenance of increase of level of ecological safety of the region are proposed.

Keywords: financial maintenance, ecological safety, institute, free capital movement, behavior of owner.

Питання екологічної безпеки в сучасному світі стають все більш і більш актуальними. Лише за останні роки (2002-2007) обсяги викидів CO₂ в атмосферу у світі зросли з 4,1 т на 1 особу до 4,6 т на 1 особу. Лідерство за рівнем шкідливих викидів впевнено тримають промислово розвинені регіони: Донецька область, де у 2009 р. обсяги викидів на 1 кв. км були більшими за середній рівень по країні у 7,5 разів, Дніпропетровська та Луганська області, де рівень викидів перевищує середній рівень по країні у 3,8 та 2,9 разів відповідно [1]. Не дивлячись на те, що попередження шкідливого впливу на навколишнє середовище є більш ефективним інструментом підтримки екології регіону вітчизняні підприємства більше 70 % коштів [1, 2], виділених на охорону навколишнього середовища, спрямовують на ліквідацію наслідків шкідливих дій людини, а на впровадження інноваційних екологічно орієнтованих проєктів спрямовується не більше 0,52% всього обсягу екологічних інвестицій. Слід зазначити, що в даному випадку справа не у нестачі фінансових ресурсів для втілення екологічних проєктів, а у відсутності бажання власників підприємств, а більше 90 % найбільших забруднювачів навколишнього середовища належать саме приватним особам або уповноваженим ними юридичним особам, спрямовувати фінансові потоки на екологічні проєкти [3]. Це у свою чергу свідчить про відсутність відповідних стимуляторів та мотиваторів з боку держави щодо підтримки та розвитку екологічної безпеки регіонів. Приймаючи до уваги те, що екологічна безпека регіону є однією з найважливіших складових загального рівня якості життя громадян регіону, формування ефективного фінансового механізму стимулювання власників бізнесу до спрямування фінансових потоків на підвищення екологічної безпеки власних підприємств та регіону в цілому є актуальною проблемою державного та регіонального управління у контексті розвитку фінансової науки.

Розвиток сучасних наукових досліджень у галузі забезпечення екологічної безпеки регіону свідчить про достатньо високий рівень опрацьованості таких питань, як взаємозв'язки

між рівнями розвитку економічних систем та їх екологічної безпеки [5, 6, 9, 10, 15, 17] з урахуванням екологічної складової процесу [11, 12, 18], інституціональних [8, 13], соціальних [14] аспектів екологічної безпеки, запровадження екологічного обліку [4], фінансовий механізм реалізації екологічних проектів [7, 16]. Однак на даний момент особливої уваги потребують питання створення ефективного фінансового забезпечення підтримки та розвитку екологічної безпеки регіонів з урахуванням саме інституційних аспектів функціонування суб'єктів екологічного процесу.

Відповідно, метою представленого дослідження є вивчення принципів фінансових важелів у системі фінансового забезпечення процесів досягнення високого рівня екологічної безпеки регіону у контексті інституціональної трансформації в Україні.

Сучасні тенденції розвитку економічних відносин в Україні характеризуються певними особливостями, які відображаються у відповідних інституційних перетвореннях. Реалії сьогодення призвели до того, що практично всі промислові підприємства належать приватним фінансово-промисловим групам, власники яких підпадають під вплив інституціональних факторів, які віддзеркалюються у інституційній неповноті, інституційних межах та недосконалості інформації (рис. 1). Це все призводить до того, що управлінські рішення приймаються в умовах обмеженої раціональності [3], що в сучасних умовах України призводить до систематичної втечі капіталу, неефективного використання природних ресурсів, споживацькому відношенню до навколишнього середовища, що у свою чергу обумовлює постійне погіршення екологічної ситуації особливо в промислово розвинутих регіонах країни.

Слід також враховувати, що не лише власники бізнесу підпадають під вплив інституціональних внутрішніх та зовнішніх факторів. Оскільки в сучасних умовах підприємство повинно розглядатись як відкрита економічна система, управлінські рішення приймаються відповідними учасниками процесу під впливом індивідуальності та змінності цілей, завдань, уподобань як на підприємстві (власники, менеджери, працівники), так і за його межами (державні органи управління, члени територіальної громади, представники іноземних та міжнародних установ та організацій). Більш того, вплив на кінцеві управлінські рішення менеджменту та власників підприємства багато в чому залежать від розподілу прав власності та міри відповідальності за формування, розподіл та використання капіталу, факторів виробництва, ресурсів, що, у свою чергу, обумовлюється і зовнішнім впливом держави та територіальної громади на екологічні компоненти механізму управління (рис. 1).

Відповідно фінансовий механізм забезпечення підтримки та розвитку екологічної безпеки регіону повинен формуватись виходячи з: інституційних меж, інституційної неповноти та недосконалості інформації для всіх учасників процесу розвитку екологічної безпеки регіону, що, у свою чергу, призводить до об'єктивної обмеженої раціональності управлінських рішень; внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на процес розробки, реалізації та контролю виконання рішень щодо екологічної безпеки регіону. Таким чином, управління екологічною безпекою регіону повинно ґрунтуватись на інституціональному підході, що забезпечує більш високий рівень об'єктивності рішень та оцінки можливих перспектив розвитку.

Необхідно підкреслити, що одним з найбільш дієвих механізмів управління екологічною безпекою регіону повинен бути саме фінансовий механізм, оскільки тільки фінансовий вплив на власників капіталу здатен забезпечувати необхідний рівень інвестування у підтримку та розвиток екологічної безпеки на всіх рівнях економіки. Однак, у цьому контексті слід приймати до уваги те, що методи прямого адміністративного впливу, як свідчить багаторічна практика в Україні, не дають бажаного ефекту.



Рис. 1 Фінансовий механізм забезпечення підтримки та розвитку екологічної безпеки регіону: інституціональний підхід

В цьому контексті питання полягає у встановленні адекватної найбільш ефективної пропорції між використанням окремих фінансових важелів управління (важелі стимулювання, мотивування та регулювання), а також між окремими фінансовими інструментами управління (самофінансування, кредитування, пряме інвестування). Використання зазначених важелів та інструментів управління обумовлює необхідність ретельного аналізу складу та механізму реалізації кожного з них, тобто потребують:

- удосконалення існуючі та розробки нові важелі стимулювання, мотивування та регулювання по кожному з зазначених інструментів;
- вивчення ступеня та характеру впливу застосування окремих важелів на певні інструменти управління та вплив на них інституціональних факторів в конкретних умовах регіону;
- дослідження провідного досвіду розвинених країн щодо досягнення високих стандартів екологічної безпеки та використання для цього відповідних важелів та інструментів впливу.

Враховуючи досвід провідних країн світу [11, 12, 16] доцільним є створення кластерів екологічної безпеки. *Кластер екологічної безпеки* є спеціальним економіко-соціальним утворенням з визначеними територіальними межами, учасниками якого є підприємства, установи, організації, розташовані в даному регіоні, територіальна громада, представники органів виконавчої та законодавчої влади, представники міжнародних організацій, незалежні консультанти та аудитори, діяльність яких спрямована на створення ефективного фінансового механізму підтримки та розвитку екологічної безпеки у відповідному регіоні за рахунок впровадження комплексних інноваційних екологічних проектів.

Однак, запровадження такого механізму потребує відповідного законодавчого забезпечення, цільової підтримки з боку держави та відповідних світових та Європейських інституцій. В умовах глобалізації основною метою функціонування відповідних кластерів є саме досягнення Європейських стандартів екологічної безпеки регіону, що у свою чергу сприятиме досягненню Європейських стандартів якості життя. Звичайно в умовах фінансової кризи виділення коштів на екологічні проекти є доволі проблематичним. Однак, саме умови кризи повинні стимулювати державні органи влади до приділення більш пильної уваги саме безпеці (у т.ч. екологічній) громадян країни, а власників капіталу до пошуку більш раціональних форм, методів та засобів використання обмежених природних ресурсів. В цьому аспекті і повинні розвиватись кластери екологічної безпеки. Саме поєднання цілей держави (забезпечення високого рівня якості життя громадян) та цілей бізнесу (забезпечення найбільш ефективного використання всіх видів ресурсів, у т.ч. природних) здатне забезпечити ефективний розвиток територіальної громади та економіки регіону.

Звичайно також постає питання удосконалення інституційної структури суспільства, зменшення негативного впливу інституційних меж, недосконалості інформації та інституційної неповноти на розробку, прийняття та реалізацію управлінських рішень на різних рівнях економіки. В цьому контексті доцільним є створення механізму забезпечення спрямування фінансових потоків власників капіталу на підвищення екологічної безпеки власних підприємств як фактора більш раціонального використання природних ресурсів, а, відповідно, і як джерело підвищення прибутковості цього капіталу.

На загальнонаціональному рівні доцільно створити динамічну мапу екологічних кластерів держави з зазначенням найбільших забруднювачів навколишнього середовища, найбільш активних виконавців інноваційних екологічних проектів, ранжувати відповідні екологічні кластери за рівнем інвестицій в екологічні проекти, у проекти, спрямовані на попередження екологічних катастроф та подолання наслідків негативного впливу людини на навколишнє середовище. Розробка динамічної мапи екологічних кластерів дозволить проводити оперативний моніторинг активності кластерів щодо забезпечення досягнення регіонами від-

повідних стандартів екологічної безпеки, виявляти потенційно небезпечні регіони, діяльність яких може призвести до зниження рівня регіональної та загальнодержавної екологічної безпеки, своєчасно створювати та удосконалювати загальнонаціональні, регіональні та міжнародні програми створення екологічно безпечних територій.

Література:

1. Довкілля України у 2009 році. [Електронний ресурс] Режим доступу: [URL: http://www.segodnya.ua/files/articles/141432/52/1.pdf](http://www.segodnya.ua/files/articles/141432/52/1.pdf)
2. Державний комітет статистики України: [Електронний ресурс] Режим доступу: [URL: http://www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua)
3. Єрмошкіна О.В. Управління фінансовими потоками промислових підприємств: теорія, практика, перспективи / О.В. Єрмошкіна / . – Дніпропетровськ: Національний гірничий університет, 2009. – 479 с.
4. Ahnad, Yusuf J. Environmental Accounting for Sustainable Development / Yusuf J. Ahnad, Salah El Serafy, Ernst Lutz // The World Bank Symposium / The World Bank. – 1989. – 118 p.
5. Colby, Michael E. The Evolution of Paradigms of Environmental Management in Development / Michael E. Colby // Policy, Planning, and Research. Working Papers. Strategic Planning and Review Department. The World Bank. – Nov., 1989. – 42 p.
6. Furtado, J. Economic Development and Environmental Sustainability Policies and Principles for a Durable Equilibrium / Jose I. dos R. Furtado, Tamara Belt, Ramachandra Jammi. - The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. 2000. – 130 p.
7. Environmental Assessment Sourcebook. Updates 2002. Environment Department. The World Bank. – No. 27-28, June, 2002 – 19 p.
8. Hanna S. Property Rights and the Environment. Social and Ecological Issues / Susan Hanna, Mohan Munasinghe. – Beijer International Institute of Ecological Economics. The World Bank. – 1995. – 176 p.
9. Lee, James A. The Environment, public health, and human ecology / James A. Lee. International Bank for Reconstruction and Development. The Johns Hopkins University Press. 1985. – 278 p.
10. Mink, S. D. Poverty, Population, and the Environment / Stephen D. Mink // World Bank Discussion Papers – The International Bank for Reconstruction and Development. – 1993. – 54 p.
11. Nijkamp P. Regional Sustainable Development and Natural Resource Use / Peter Nijkamp, C. J. M. van den Bergh, and Frits J. Soeteman. – Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics, 1990. – pp. 153-205.
12. Principles and Practice of Ecologically Sensitive Urban Planning and Design. Sustainable Development Department East Asia and Pacific Region. The World Bank. Washington, D.C. – June, 2007. – 31 p.
13. Promoting Market-oriented Ecological Compensation Mechanisms: Payment for Ecosystem Services in China. – World Bank Analytical and Advisory Assistance (AAA) Program China: Addressing Water Scarcity - From Analysis to Action Policy Note. – Dec., 2007. – 28 p.
14. Responsible Growth for the New Millennium. Integrating Society, Ecology, and the Economy. – The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. – 2004. – 196 p.
15. Schramm G. Environmental Management and Economic Development / Gunter Schramm, Jeremy J. Warford // World Bank Discussion Papers – The International Bank for Reconstruction and Development. – 1989. – 219 p.
16. Serageldin I. Effective Financing of Environmentally Sustainable Development / Ismail Serageldin, Alfredo Sfeir-Younis // Environmentally Sustainable Development Proceedings Series. - No. 10. The World Bank, Washington, D.C. - October 4-6, 1995. -328 p.
17. Sleuwaegen L. Organizational ecology and growth of firms in developing countries: evidence from Cote-d'Ivoire / Leo Sleuwaegen, Micheline Goedhuys // Discussion Papers. World Bank. – Sept., 1997. – 22 p.
18. Suzuki H. Ecological Cities as Economic Cities / Hiroaki Suzuki, Arish Dastur, Sebastian Moffatt, Nanae Yabuki, Hinako Maruyama. - The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. – 2010. – 392 p.

Рекомендовано до друку:

д.е.н., проф. Швець В.Я., 15.02.2011

Надійшла до редакції:

10.02.2011

УДК: 338.45

Сіліна І.В.

**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙ
ПРИРОДООХОРОННОГО ПРИЗНАЧЕННЯ**

Розглянуто існуючі методи оцінки економічної ефективності інвестицій природоохоронного призначення. Доведено, що вибір тих чи інших методів оцінки економічної ефективності інвестицій природоохоронного призначення визначається їх концепцією. Запропоновано методiku оцінки ефективності інвестицій природоохоронного призначення за ресурсним, витратним та змішаним підходами.

Ключові слова: інвестиції природоохоронного призначення, оцінка ефективності, принципи, концепція, підходи до оцінки ефективності інвестицій.

The existing methods of cost-effectiveness analysis for evaluation of the economic efficiency of the environmental investments have been considered. It has been proved that the choice of certain estimation methods of economic efficiency is determined by their concept. The valuation method for the environmental investments on the resource, cost and mixed approaches has been suggested.

Keywords: investments intended for nature protection purposes, efficiency evaluation, principles, concept, methodical approaches to evaluation of the environmental investments.

Практика функціонування металургійних підприємств протягом останнього десятиріччя свідчить про посилення негативних тенденцій у сфері їх взаємодії з навколишнім середовищем та зростання суперечностей у відносинах суспільства з навколишнім середовищем. На фоні загального зростання інвестиційної активності виникає постійне скорочення обсягів інвестування в природоохоронні заходи внаслідок хронічного недофінансування раніше запланованих до реалізації інвестиційних програм. Водночас збільшуються витрати на капітальний ремонт діючих природоохоронних фондів. На багатьох підприємствах обсяг використаних у цьому напрямі коштів значно перевищує обсяг витрат на введення нових природоохоронних потужностей. При цьому суттєво знижується вартість основних виробничих засобів природоохоронного призначення за рахунок вибуття обладнання з високим рівнем фізичного та морального зносу.

Вищезазначене зумовлює необхідність активізації інвестування в природоохоронні заходи. Вирішення подібних завдань вимагає відповідного теоретичного й методичного забезпечення оцінки ефективності інвестиційних проектів природоохоронного призначення металургійних підприємств з урахуванням їх специфіки й особливостей та розробки дієвих організаційно-економічних механізмів, спрямованих на запобігання негативних тенденцій еколого-економічного розвитку.

Дослідженню проблеми оцінки ефективності інвестицій присвятили свої роботи такі західні вчені, як: Ван Хорн Дж. К., Норкотт Д., Шарп У., Бригхем Ю.Ф., Холт Р.Н., Бромвич М. та багато інших; російські – Крилов Є.І., Ковальов В.В., Шапіро В.Д., Стоянова Є.С., Балабанов І.Т., Лімітовський М.А., Валдайцев С.В., Віленський П.Л., Лівшиц В.М. та інші; українські – Бланк І.О., Гриньов А.В., Пересада А.А., Ястремська О.М., Орлов П.А., Гойко А.Ф., Бузько І.Р., Вартанова Є.В., Голубенко А.А., Яковлев А.І., Хобта В.М. та інші. На особливу увагу заслуговують праці відомих вчених, які присвятили свої дослідження проблемі оцінки ефективності інвестицій природоохоронного призначення: Хачатуров Т.С., Кулаєв Ю.Ф., Волков Б.А., Шинкаренко В.Г., Дмитрієв І.А., Дейнека О.Г., Жарова О.М., Криворучко О.М. та інші.

Проте до теперішнього часу цілий ряд теоретичних і методологічних питань, пов'язаних із здійсненням інвестиційних проектів природоохоронного спрямування на підприємствах, не набули свого завершеного вирішення. З урахуванням наукових досягнень вчених-економістів варто теоретично узагальнити та практично вирішити актуальні проблеми з

вдосконалення методичного забезпечення оцінки ефективності інвестиційних проектів природоохоронного призначення, що дозволить враховувати еколого-економічний ефект проекту та приймати обґрунтовані інвестиційні рішення не тільки з фінансової, а й економічної та екологічної точки зору.

Метою статті є розгляд існуючих методів оцінки економічної ефективності інвестицій природоохоронного призначення, визначення критеріїв їх вибору та доцільності застосування методик оцінки ефективності інвестицій природоохоронного призначення за ресурсним, витратним та змішаним підходами.

Проблеми економічного обґрунтування інвестиційних проектів набули актуальності починаючи з 90-х років минулого сторіччя і залишаються такими дотеперішнього часу, серед яких на найбільш термінове вирішення вимагає проблема удосконалення методики оцінки ефективності інвестицій природоохоронного призначення (ІПП).

В економічній літературі дотепер не існує чіткого визначення поняття «інвестиції природоохоронного призначення». На нашу думку, воно характеризується низкою ознак, властивих загальному поняттю «інвестиції» незалежно від сфери його застосування. У зв'язку з цим, керуючись методом переходу від загального до часткового, вважаємо за доцільне почати дослідження зі з'ясування сутності поняття «інвестиції», а лише потім перейти до розгляду специфічних рис, що характеризують інвестиції природоохоронного призначення.

Термін «інвестиції» походить від латинського «invest», що означає «одягати», «вкладати», а дослівно з англійської мови (investment) і німецької (investition) - капітальні вкладення, або інвестиції. У різних розділах економічної науки й різних сферах практичної діяльності зміст цього поняття має свої особливості. Узагальнення його аналізу дає змогу виділити такі загальні ознаки:

- інвестиції у макроекономіці - це частина сукупних витрат, що складається з витрат на нові засоби виробництва (виробничі або фіксовані інвестиції), інвестицій у нове житло й приросту товарних запасів. Тобто інвестиції - це частина валового внутрішнього продукту, неспожита в поточному періоді, що забезпечує приріст капіталу в економіці [64, С. 28-29];

- інвестиції у теорії виробництва і в цілому в мікроекономіці - це процес створення виробничого потенціалу (включаючи засоби виробництва, предмети праці, робочу силу) [27, С. 43-45];

- і, нарешті, у теорії фінансів під інвестиціями розуміють придбання реальних чи фінансових активів, тобто це сьогоденні витрати, метою яких є одержання майбутніх вигод. Більш точно інвестиції - це обмін визначеної сьогоденньої вартості на, можливо, невизначену майбутню вартість.

Отже, перелічені ознаки дозволяють під категорією «інвестиції» вбачати складну сукупність економічних відносин з приводу формування, присвоєння, розподілу і використання одержаного ефекту між різними суб'єктами економіки.

Розглянуті сутнісні ознаки інвестицій у повній мірі можуть бути застосовні до інвестицій природоохоронного призначення. Проте інвестування природоохоронних заходів має характеризуватися

обов'язковим отримання екологічних ефектів, тобто результатів, що мають позитивний вплив на навколишнє природне середовище.

Отже, інвестиції природоохоронного призначення - це значно ширша економічна категорія, ніж, капітальні вкладення, оскільки вони можуть упроваджуватись у найрізноманітніших формах: реальній, фінансовій, інтелектуальній, інноваційній - і, на відміну від капітальних вкладень, здійснюються у проекти, індикатором зростання яких є прибуток, дохід, дивіденди, відсотки, економічний, соціальний, інноваційний, екологічний ефекти.

В економічній літературі питанням дослідження методики оцінки ефективності інвестиційних проектів природоохоронного призначення завжди приділяється особлива увага, про що свідчать дані табл.1.

Таблиця 1

Методи оцінки економічної ефективності інвестицій природоохоронного призначення

Характеристика методів за основною назвою	Показники оцінки ефективності ІІ	Прізвище розробника
Класичні	1) коефіцієнт ефективності; 2) строк окупності.	Бланк І.О.
Сучасні	1) чистий теперішній дохід; 2) індекс доходності; 3) період окупності; 4) внутрішня норма доходності.	
Метод врахування вартості грошей та фактору часу	1) період окупності; 2) облікова норма прибутковості.	Голов С.Ф., Єфіменко В.І.
Метод дисконтування грошових потоків	1) чиста теперішня вартість; 2) внутрішня норма прибутковості.	
Статичні методи	1) спрощені грошові потоки; 2) реінвестований дохід; 3) чистий прибуток.	Гусаков Б.І.
Динамічні методи	1) дисконтовані грошові потоки; 2) дохід реінвестування; 3) чистий дохід.	
Метод облікових оцінок	1) строк окупності інвестицій; 2) коефіцієнт ефективності інвестицій.	Ковальов В.В.
Метод дисконтованих оцінок	1) чистий ефект; 2) індекс рентабельності інвестицій; 3) внутрішня норма прибутку; 4) дисконтований строк окупності інвестицій.	
Метод результативності	1) строк окупності; 2) коефіцієнт рентабельності капітальних вкладень; 3) визначення ануїтету; 4) коефіцієнт приведених затрат.	Орлов П.П.
Метод розрахунку чистої поточної вартості	1) чиста теперішня вартість; 2) коефіцієнт внутрішньої рентабельності; 3) коефіцієнт повернення капіталовкладень.	
Метод розрахунку вартості капіталу	1) чистий прибуток; 2) чиста теперішня вартість капіталу; 3) коефіцієнт граничної ефективності.	Пересада А.А.
Метод окупності та доходності	1) окупність; 2) коефіцієнт доходності.	Хелферт Е.
Метод врахування фактору часу	1) чиста дисконтована вартість; 2) індекс прибутковості; 3) внутрішня норма окупності.	

Вибір того чи іншого методу оцінки ефективності інвестицій природоохоронного призначення має здійснюватись в залежності від обраної концепції та принципів оцінки ефективності інвестицій природоохоронного призначення (рис.1).

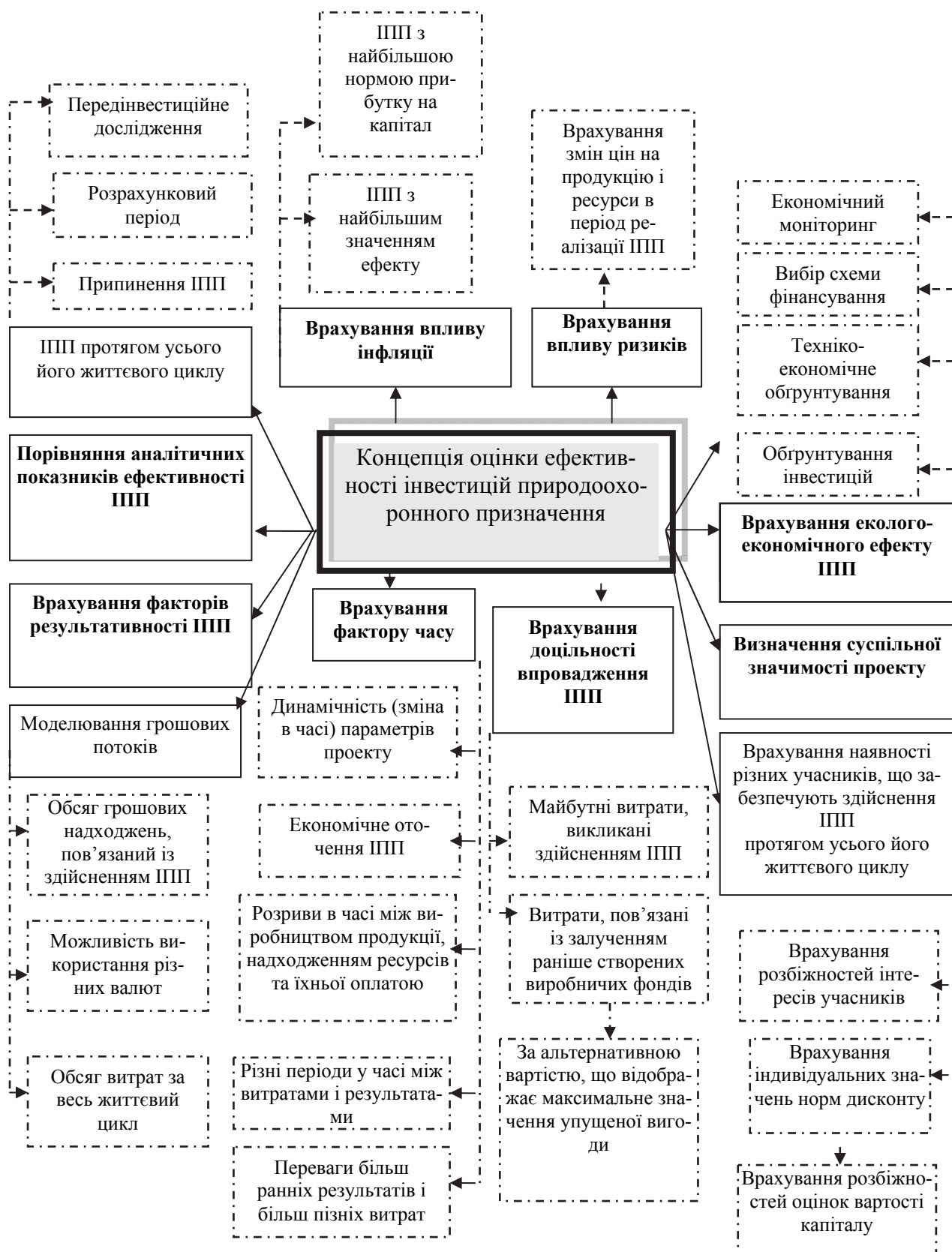


Рис. 1. Концепція оцінки ефективності інвестицій природоохоронного призначення

До числа основних принципів оцінювання ефективності інвестицій природоохоронних заходів варто віднести:

- 1) відображення співвідношення соціально-економічного результату та витрат, що його викликали;
 - 2) наявність критерію оцінювання ефективності природоохоронної діяльності;
 - 3) кількісна вимірюваність показників і критерію ефективності;
 - 4) повний облік результатів і витрат виробництва, їх відповідність один одному за змістом і в часі;
 - 5) врахування впливу економічної складової на результати та витрати виробництва;
 - 6) спрямованість на досягнення головної мети виробництва.
- Крім перелічених принципів, пропонуємо також враховувати такі як:
- 7) дотримання соціальних стандартів природоохоронної діяльності;
 - 8) врахування джерела фінансування природоохоронних заходів;
 - 9) врахування особливостей застосування ресурсного, витратного і змішаного підходів до розрахунку показників економічної ефективності природоохоронної діяльності;
 - 10) врахування особливостей кругообігу необоротних і оборотних активів підприємства;
 - 11) врахування рівня управління (робоче місце, структурний підрозділ, підприємство в цілому);
 - 12) зіставність порівнюваних варіантів природоохоронної діяльності підприємства за економічним фактором.

Проте окрім концепції оцінки ефективності інвестицій природоохоронного призначення та її принципів, не менш важливим є вибір підходу до оцінювання.

Як відомо, за основу розрахунку показника економічної ефективності береться співвідношення величини результату й витрат, які його спричинили. Тож, залежно від виду витрат варто розрізняти три підходи до оцінювання економічної ефективності природоохоронної діяльності підприємства: ресурсний, витратний, змішаний.

Ресурсний підхід передбачає розрахунок показника ефективності, у якому витрати підприємства представлені в ресурсному вигляді споживаними витратами (табл. 2). Даний підхід варто застосовувати його в тих випадках, коли фінансування еколого-економічного проекту здійснюється за рахунок власних ресурсів підприємства.

Витратний підхід до визначення економічної ефективності природоохоронної діяльності підприємства, на наш погляд, правомірно використовувати, якщо результати діяльності будуть одержані в тому році, що й понесені витрати. Цей підхід передбачає розрахунок відношення результату та застосованих витрат за один і той самий період часу (табл. 3).

У випадку якщо екологічний проект здійснюється протягом періоду більше ніж один рік та фінансується інвестором, який хоче повернути вкладені кошти за рахунок господарської діяльності підприємства, економічне обґрунтування такого проекту варто виконувати на основі змішаного підходу. Сутність цього підходу полягає в тому, що в показнику економічної ефективності як результат береться загальний (накопичений, кумулятивний) обсяг реалізованої продукції за весь період окупності (самоокупності) проекту, як витрати – всі кошти, які беруть участь у виробництві продукції, тобто загальна (накопичена, кумулятивна) сума фінансових ресурсів, витрачених у цей період.

Показник загальної економічної ефективності передбачає відношення кумулятивного обсягу продукції до кумулятивних витрат. Показник порівняльної ефективності – відношення індексу результату до індексу витрат. Вибір варіанта відбувається на основі максимального значення показника загальної економічної ефективності або перевищення індексу результату над індексом витрат (табл. 4).

Таблиця 2

**Запропонована система показників економічної ефективності витрат
на природоохоронну діяльність підприємства (ресурсний підхід)**

Результати	Споживані витрати, грн	Показники загальної ефективності	
Реалізована продукція: — у натуральному вигляді, $Q+Q_n$, т/рік Q_n, т/рік — у вартісному вигляді, $V+V_n$, грн/рік V_n, грн/рік	Авансовані: $C_a = (C_o + C_{o.n}) + (C_{ob} + C_{ob.n}) + C_z$ $C_a = C_{o.n} + C_{ob.n} + C_z$ $C_v = (C_o + C_{o.n}) + (C_{ob} + C_{ob.n}) + C_z + \Pi / n_{ob} + \Pi_n / n_{ob}$ $C_{v.n} = C_{o.n} + C_{ob.n} + C_z + \Pi_n / n_{ob}$ $C_z = C_{o.z} + C_{ob.z}$	$E_1 = \frac{Q+Q_n}{C_a};$ $E_2 = \frac{Q+Q_n}{C_v};$ $E_3 = \frac{V+V_n}{C_a};$ $E_4 = \frac{V+V_n}{C_v};$	$E'_1 = \frac{Q_n}{C_{a.n}}$ $E'_2 = \frac{Q_n}{C_{v.n}}$ $E'_3 = \frac{V_n}{C_a}$ $E'_4 = \frac{V_n}{C_{v.n}}$

Продовження табл. 2

Критерії		Показники порівняльної ефективності		Критерії
E_{n1}	E'_{n1}	$E_{n1} = \frac{Q_2}{Q_1} \cdot \frac{C_{a2}}{C_{a1}} > 1$	$E'_{n1} = \frac{Q_{n2}}{Q_{n1}} \cdot \frac{C_{a.n2}}{C_{a.n1}} > 1$	1
E_{n2}	E'_{n2}	$E_{n2} = \frac{Q_2}{Q_1} \cdot \frac{C_{v2}}{C_{v1}} > 1$	$E'_{n2} = \frac{Q_{n2}}{Q_{n1}} \cdot \frac{C_{v.n2}}{C_{v.n1}} > 1$	1
E_{n3}	E'_{n3}	$E_{n3} = \frac{V_2}{V_1} \cdot \frac{C_{a2}}{C_{a1}} > 1$	$E'_{n3} = \frac{V_{n2}}{V_{n1}} \cdot \frac{C_{v.n2}}{C_{v.n1}} > 1$	1
E_{n4}	E'_{n4}	$E_{n4} = \frac{V_2}{V_1} \cdot \frac{C_{v2}}{C_{v1}} > 1$	$E'_{n4} = \frac{V_{n2}}{V_{n1}} \cdot \frac{C_{v.n2}}{C_{v.n1}} > 1$	1

де E_1 (E_{n1}), E_2 (E_{n2}) – показники (нормативні показники) економічної ефективності господарської діяльності, $\frac{\text{т/рік}}{\text{грн}}$; Q (V) – обсяг реалізованої продукції, т/рік (грн/рік); Q_n (V_n) – додатковий обсяг реалізованої продукції, одержаний за рахунок витрат на природоохоронну діяльність, т/рік (грн/рік); E_3 (E_{n3}), E_4 (E_{n4}) – показники (нормативні показники) економічної ефективності господарської діяльності, $\frac{\text{грн/рік}}{\text{грн}}$;

C_a (C_v) – авансовані (використані) споживчі витрати підприємства, грн.

Таблиця 3

Запропонована система показників економічної ефективності природоохоронної діяльності підприємства, розрахованих на основі витратного підходу

Результати	Застосовані витрати, грн	Показники загальної ефективності	
Реалізована продукція: — у натуральному вигляді, $Q+Q_n$, т/рік Q_n , т/рік — у вартісному вигляді $V+V_n$, грн/рік V_n , грн/рік	Авансовані: $B_a = B + B_n + B_3$ $B_{a.n} = B_n + B_3$ Використані: $B_v = B_a + B_n + B_3 + \Pi + p_n \times B_n$ $B_{v.n} = B_n + B_3 + p_n \times B$	$E_1 = \frac{Q + Q_n}{B_a}$ $E_2 = \frac{V + V_n}{B_a}$ $E_3 = \frac{Q + Q_n}{B_v}$ $E_4 = \frac{V + V_n}{B_v}$	$E'_1 = \frac{Q_n}{B_{\delta.n}}$ $E'_2 = \frac{V_n}{B_{\delta.n}}$ $E'_3 = \frac{Q_n}{B_{\delta.n}}$ $E'_4 = \frac{V_n}{B_{\delta.n}}$

Продовження табл. 3

Критерії		Показники порівняльної ефективності		Критерії
E_{n1}	E'_{n1}	$E_{n1} = \frac{Q_2}{Q_1} \cdot \frac{B_{a2}}{B_{a1}}$	$E'_{n1} = \frac{Q_{n2}}{Q_{n1}} \cdot \frac{B_{a.n2}}{B_{a.n1}}$	1
E_{n2}	E'_{n2}	$E_{n2} = \frac{V_2}{V_1} \cdot \frac{B_{a2}}{B_{a1}}$	$E'_{n2} = \frac{V_{n2}}{V_{n1}} \cdot \frac{B_{a.n2}}{B_{a.n1}}$	1
E_{n3}	E'_{n3}	$E_{n3} = \frac{Q_2}{Q_1} \cdot \frac{B_{v2}}{B_{v1}}$	$E'_{n3} = \frac{Q_{n2}}{Q_{n1}} \cdot \frac{B_{\delta.n2}}{B_{\delta.n1}}$	1
$E_{n4} \geq 1$	$E'_{n4} \geq 1$	$E_{n4} = \frac{V_2}{V_1} \cdot \frac{B_{v2}}{B_{v1}}$	$E'_{n4} = \frac{V_{n2}}{V_{n1}} \cdot \frac{B_{\delta.n2}}{B_{\delta.n1}}$	1

де E_1, E_2, E_3, E_4 – показники економічної ефективності витрат виробництва; $Q (V)$ – обсяг реалізованої продукції в натуральному (вартісному) вигляді, т/рік (грн/рік); $Q (V_n)$ – додатковий обсяг реалізації, пов'язаний з природоохоронною діяльністю, в натуральному (вартісному) вигляді, т/рік (грн/рік); B_{δ} – авансовані застосовані (бухгалтерські) витрати виробництва грн/рік; B_v – використані застосовані (економічні) витрати виробництва, грн/рік; $E_{n1}, E_{n2}, E_{n3}, E_{n4}$ – нормативні показники економічної ефективності виробництва.

Таблиця 4

Показники економічної ефективності природоохоронної діяльності підприємства (змішаний підхід)

Кумулятивні результати	Кумулятивні витрати	Показники та критерії ефективності	
Кумулятивний випуск реалізованої продукції: — у натуральному вигляді, $(Q+Q_n) \times T, т$ — у вартісному вигляді $(V+V_n) \times T, грн$ $V_n \times T, грн$	Авансовані: $B_{к.а} = (C_o + C_{o.п} + C_{o.3}) + (B_m + B_{зп}) \times T + (B_n + B_3) \times T$ $B_{к.а.п} = (C_{o.п} + C_{o.3}) + (B_n + B_3) \times T$ Використані: $B_{к.в} = (C_o + C_{o.п} + C_{o.3}) + (B_m + B_{зп} + B_n + B_3) \times T + (П/n_{об} + П_n/n_{об}) \times T$ $B_{к.в.п} = (C_{o.п} + C_{o.3}) + (B_n + B_3) \times T + П_n \times T$	Загальної: $E_1 = \frac{(Q + Q_n) \times T}{B_{к.а}} \geq E_{н1}$ $E'_1 = \frac{Q_n \times T}{B_{к.а.п}} \geq E'_{н1}$ $E_3 = \frac{(V + V_n) \times T}{B_{п.а}} \geq E_{н3}$ $E'_3 = \frac{V_n \times T}{B_{к.а.п}} \geq E'_{н3}$ Порівняльної: $E_{н1} = \frac{Q_2}{Q_1} \cdot \frac{B_{к.а.2}}{B_{к.а.1}} > 1$ $E'_{н1} = \frac{Q_{п2}}{Q_{п1}} \cdot \frac{B_{к.а.п.2}}{B_{к.а.п.1}} > 1$ $E_{н3} = \frac{V_2}{V_1} \cdot \frac{B_{к.а.2}}{B_{к.а.1}} > 1$ $E'_{н3} = \frac{V_{п2}}{V_{п1}} \cdot \frac{B_{к.а.п.2}}{B_{к.а.п.1}} > 1$	$E_2 = \frac{(Q + Q_n) \times T}{B_{к.в}} \geq E_{н2}$ $E'_2 = \frac{Q_n \times T}{B_{к.в.п}} \geq E'_{н2}$ $E_4 = \frac{V + V_n}{B_{к.в}} \geq E_{н4}$ $E'_4 = \frac{V_n}{B_{к.в.п}} \geq E'_{н4}$ $E_{н2} = \frac{Q_2}{Q_1} \cdot \frac{B_{к.в.2}}{B_{к.в.1}} > 1$ $E'_{н2} = \frac{Q_{п2}}{Q_{п1}} \cdot \frac{B_{к.в.п.2}}{B_{к.в.п.1}} > 1$ $E_{н4} = \frac{V_2}{V_1} \cdot \frac{B_{к.в.2}}{B_{к.в.1}} > 1$ $E'_{н4} = \frac{V_{п2}}{V_{п1}} \cdot \frac{B_{к.в.п.2}}{B_{к.в.п.1}} > 1$

Підводячи підсумок вищевикладеному, приходимо до висновку, що змішаний підхід до визначення економічної ефективності природоохоронної діяльності підприємства є найбільш прогресивним. Він має можливість врахувати всі результати і витрати виробництва та нерівномірність результатів і витрат по роках інвестування екологічних проектів; привести варіанти виробництва до порівняльного вигляду за фактором часу, розрахувати період окупності проекту, тобто період повернення інвестицій, авансованих в економічний проект.

Витратний підхід доцільно використовувати лише, якщо природоохоронні заходи підприємства реалізуються протягом року. Його недоліком є те, що у витратах враховується тільки частина вартості основних засобів, які беруть участь у виробничому процесі.

Ресурсний підхід доцільно використовувати, якщо екологічний проект реалізується довше, ніж упродовж року, за рахунок власних коштів підприємства. Недоліком даного підходу є те, що в показниках економічної ефективності враховуються оборотні кошти тільки за один оборот, тоді як протягом року вони зроблять декілька оборотів залежно від величини виробничого циклу.

Змішаний підхід варто використовувати у випадку кредитного фінансування екологічного проекту за період більше ніж один рік. Використання змішаного підходу для визна-

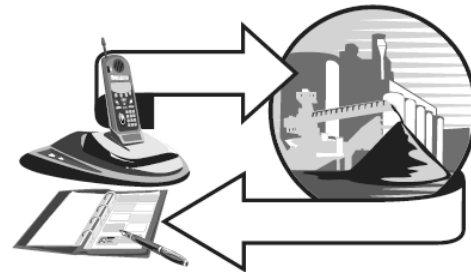
чення показників економічної ефективності екологічного проекту на основі взаємодії кумулятивних витрат і результатів дає можливість розрахувати період повернення цих витрат з урахуванням і без урахування дії фактора часу. Період повернення виводиться за умови, коли кумулятивні авансовані витрати й результати дорівнюють один одному. Період повернення пропонується визначати як відношення вартості основних засобів до різниці між річним обсягом умовно реалізованої продукції й бухгалтерськими виробничими витратами цеху (за винятком прямої амортизації). Критерієм вибору варіанта має слугувати умова, за якої період повернення повинен бути менше (рівним) від нормативного значення.

Література

1. Яремчук І.Г. Економіка природокористування : монографія / І.Г. Яремчук. – К. : Пошуково-видавниче агентство “Книга пам’яті України”, 2000. – 429 с.
2. Экология и экономика : справочник / под ред. К.М. Сытника. – К. : Политиздат, 1986. – 308 с.
3. Карагодов И.А. Экономический менеджмент природопользования // Бизнес Информ. – 1998. – № 19. – С. 3-7.
4. Добровольская А.М. Организационные проблемы управления охранной окружающей среды / А.М. Добровольская, В.С. Рапопорт // Достижения и перспективы. Природные ресурсы и окружающая среда. – 1984. – Вып. 39. – № 12. – С. 32–41.
5. Руснак П.П. Економіка природокористування : монографія / П.П. Руснак. – К. : Либідь, 1992. – 318 с.
6. Салига С.Я. Економічне обґрунтування інвестиційних проектів : монографія / С.Я. Салига, К.С. Салига, Л.І. Кирилова; за ред. С.Я. Салиги. – Запоріжжя : ЗЦНТЕІ, 2005. – 170 с.
7. Крылов Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия : учеб. пособ. / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. – 2-е изд., перераб и доп. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 608 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Семеновим Г.А., 04.02.2011р.

Надійшла до редакції
11.02.2011 р.



УДК 658.14.012.2

Полінський О.М.

ВПЛИВ ЕКОНОМІЧНИХ РИЗИКІВ НА СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ ПІДПРИЄМСТВА

Розроблено систему управління ризиками, яка являє собою інтегрований процес, що складається з восьми етапів. Використовується система збалансованих показників та система ризик-менеджменту. Модель дозволяє приймати управлінські рішення стратегічного та оперативного характеру.

Ключові слова: ризик, стратегії, ідентифікація, модель, BSC.

A system of risk management, which is integrated process and consists of eight stages. Used Balanced Scorecard (BSC) and risk management systems. The model allows to make management decisions of strategic and operational character

Keywords: risk, strategies, identification, model, BSC.

Головне завдання стратегічного планування на підприємствах машинобудівного комплексу – це розробка стратегій, що забезпечують реалізацію місії та цілей розвитку бізнесу в межах можливостей підприємства із припустимим рівнем ризику. На практиці не існує бізнесу без ризику. Тому на всіх етапах стратегічного планування необхідно передбачити ідентифікацію, класифікацію й розробку методів обліку впливу ризиків на отриманий результат.

Теоретичні принципи інноваційних ризиків, розроблялися в наукових працях закордонних вчених: І. Шумпетера, В. Зомбарта, В. Мичерлиха, Г. Туган-Барановського, А. Шпидгоффа, Г. Кондрат'єва, Г. Калецькі, В. Хартмана, Би. Твисса, Х. Хауштайна, П. Друкера, Х. Барнета, Е. Витте, Г. Солоу, Е. Денисона, Г. Менселла, Ф. Махлупа, Х. Фримена, С. Глазьева, Ю. Яковца, Г. Фатхутдінова.

Провідними вітчизняними дослідниками у вирішенні згаданої проблеми є: Ю. Бажал, О. Васирик, В. Васюренко, А. Гальчинський, В. Геец, А. Гойко, О. Кузьмін, О. Лапко, С. Онишко, В. Опарін, А. Пересада, А. Поддєрьогин, В. Федосов, Л. Федулова, Д. Черванев, А. Чухно, тощо.

Концепція розробки будь-якої стратегії розвитку припускає, що майбутні результати можна визначити, оцінити або виміряти. Маючи повну інформацію із усіх економічних процесів, явищ, факторів, можна прорахувати й визначити майбутнє. Не маючи такої можливості, при прийнятті управлінських рішень необхідно враховувати фактори невизначеності.

Керування ризиками організації – це процес, що здійснюється радою директорів, менеджерами й іншими співробітниками, який починається при розробці стратегії, й торкається всієї діяльності організації. Він спрямований на визначення подій, які можуть впливати на організацію, а також на керування пов'язаним із цими подіями ризиком.

Кожне підприємство зіштовхується з величезною кількістю ризиків, що впливають на різні складові організації, тому процес керування ризиками сприяє більш ефективному реагуванню на різні впливи й інтегрований підхід відносно безлічі ризиків.

Інноваційний ризик або ризик інноваційної діяльності характеризує ймовірність одержання результату здійснення обраного інноваційного проекту, при якому поставлена ціль не

досягається [1].

Відзначимо чотири важливих моменти в такому підході до визначення даного різновиду ризику:

- ризик розглядається стосовно цілі, на досягнення якої спрямований інноваційний проект;
- ризик розглядається як можливість не досягти обраної цілі;
- ризик як можливість недосягнення цілі є слідством об'єктивно існуючої невизначеності;
- ризик є слідством невірних управлінських рішень, що не враховують цю невизначеність у ході виконання проекту.

Ризик інноваційної діяльності ніколи не дорівнює нулю й існує об'єктивно. Зрозуміло, що для успішності цілеспрямованої господарської діяльності необхідно свідоме раціональне відношення до проблеми ризику. Необхідно брати до уваги наявність ризику й урахувати ризик як при ухваленні принципового рішення про втілення проекту, так і при формуванні стратегії й тактики його реалізації [1].

Стратегічною метою більшості підприємств у сфері інноваційної діяльності є реалізація проекту в строк відповідно до вимог якості й обсягів виділених ресурсів. Ця ціль, яку можна розглядати як свого роду можливість, може бути пов'язана з негативним фактором ризику – втратою ключових клієнтів. Для виміру ступеня досягнення цілі можуть бути використані різні показники. Індикатором первісного розпізнавання інноваційних ризиків може бути порушення графіка виконання робіт. Ще більш раннім індикатором може бути затримка з фінансуванням проекту. Такі ранні індикатори також можуть бути включені в склад системи збалансованих показників (BSC). Це дозволяє управляти процесом досягнення цілей на самих ранніх етапах.

Установлення зв'язку між заходами, розробленими в рамках збалансованої системи показників, і заходами із системи ризик-менеджменту здійснюється на основі аналізу заходів, що сприяють зниженню ризиків (рис. 1).

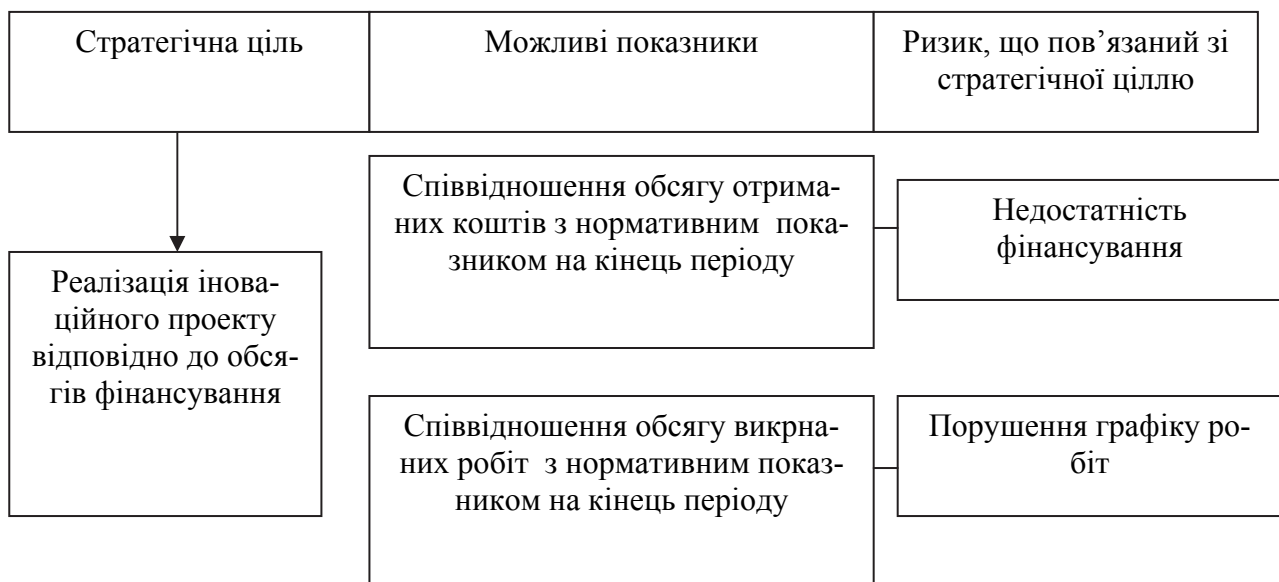


Рис. 1. Взаємозв'язок стратегічних цілей і окремих ризиків інноваційного проекту

У процесі побудови BSC визначаються ключові заходи, необхідні для досягнення цільових значень стратегічних показників. Всі ці заходи підлягають аналізу на предмет їхнього впливу на можливі ризики, з якими зіштовхується компанія. Той або інший захід може одночасно сприяти реалізації стратегічної цілі, й знижувати ймовірність настання ризику. З іншого боку, при плануванні заходів повинні складатися плани на випадок настання ризикових подій. Заздалегідь продумані заходи щодо протидії ризикам (із вказівкою відповідальних, дій і інструментів) можуть істотно знизити розмір збитків.

На основі розглянутих аспектів зв'язку збалансованої системи показників і системи керування ризиками можна навести наступний інтегрований процес, що складається з восьми етапів.

У системі керування ризиком, як показано на рис. 2, процес починається з аналізу стратегії підприємства. На першому етапі варто дати відповідь на принципове питання про ступінь ризикованості оточення, у якому працює компанія. Конкретна стратегія керування ризиками виробляється пізніше, оскільки спочатку керівництво компанії повинне одержати результати проведеного аналізу ризиків. Базова стратегічна орієнтація компанії також повинна враховувати ризики, які виявлені на етапі стратегічного аналізу.



Рис. 2. Етапи процесу стратегічного керування й керування ризиками

На другому етапі на основі сформульованої стратегії (або певної базової стратегічної орієнтації) визначаються цілі, що включаються в BSC. Досягнення цих цілей повинно забезпечити реалізацію розробленої стратегії. Недосягнення цих цілей, навпаки, не дозволить реалізувати стратегії й може навіть поставити під погрозу сам факт виживання компанії. У розглянутому прикладі ризик втрати ключових клієнтів може перешкодити досягненню стратегічної мети залучити й утримати ключових клієнтів. Якщо при формулюванні стратегії не враховувати можливі ризики, то ймовірність її успішної реалізації буде досить невисокою.

Ціль цього етапу – ідентифікація ризиків для всіх поставлених стратегічних цілей. Цей процес досить складний, оскільки можуть існувати такі цілі, які не викликають будь-яких істотних ризиків, або, навпаки, можуть існувати ризики, не пов'язані напряму з будь-якою ціллю. Прикладом таких ризиків можуть бути фактори зовнішнього середовища – політичні ризики, суспільні ризики або ризики, що виникають внаслідок будь-яких катастроф. Для такої роботи в кожному випадку знадобиться повний набір стратегічних цілей із системи BSC і повний набір ідентифікованих ризиків. На ту або іншу ціль може впливати не один, а декілька ризиків. І навпаки, один ризик може впливати на декілька стратегічних цілей.

Структурування ризиків може відповідати логіці чотирьох перспектив збалансованої системи показників. Ризики повинні бути структуровані так, щоб це відповідало системі цілей компанії. Наприклад, всі ризики можна розділити на наступні категорії: фінансові ризики, ринкові ризики, економічні ризики, ризики, пов'язані з керуванням компанією, інші ризики.

Наступний етап укладається у визначенні причинно-наслідкових зв'язків між стратегічними цілями (у рамках стратегічної карти). Такий причинно-наслідковий аналіз доцільний і відносно ризиків з метою відстеження їхнього впливу один на одного.

Конкретизація стратегічних цілей і окремих ризиків здійснюється за допомогою ідентифікації показників, що використовуються для виміру цілей і ризиків. Той або інший показник, певний для тієї або іншої цілі, повинен характеризувати ступінь її досягнення. Показник може характеризувати як вихід (Output) того або іншого процесу (тобто отриманий результат) і як вхід (Input) – спожиті ресурси. Як приклад показників, що характеризують стратегічну ціль залучити й утримати ключових клієнтів, можна навести частку виторгу за ключовими клієнтами у загальному виторзі й кількість пропозицій ключовим клієнтам.

Наступним кроком після виявлення всіх можливих ризиків реалізації інноваційного проекту є так звана квантифікація ризику, тобто кількісний вираз ймовірності виникнення кожного такого ризику й оцінка його впливу на реалізацію інноваційного проекту. Через те, що квантифікацію ризику здійснюють досить часто в умовах обмеженого доступу до повної й об'єктивної інформації, а також через те, що на неї істотно впливає суб'єктивний фактор експертів, доцільно результати квантифікації ризику розуміти не як абсолютно щирі розрахунки можливих втрат, а лише як підставу для розподілу інноваційних ризиків на істотні (тобто такі, на які варто звертати увагу й застосовувати відповідні кошти реагування) і несуттєві (такі, які можна проігнорувати або не вживати щодо них ніяких засобів реагування). Досить розповсюдженими в сфері кількісної оцінки ймовірності виникнення ризиків, а також оцінки наслідків їхнього впливу на результати реалізації інноваційних проектів є статистичні й математичні методи, а також різноманітні програмні продукти аналізу ринку (метод Monte Carlo, аналіз сценаріїв, тощо) [2].

Головним завданням квантифікації ризику є його кількісне подання в так званій монетарній вартості, що є функцією двох змінних: ймовірності виникнення ризику і його наслідків у вигляді втрат, які можуть виникнути, коли ризикова подія наступить. Такі розрахунки стають вхідною базою для віднесення кожного інноваційного ризику до відповідного виду, а також для застосування різноманітних заходів запобігання або запобігання таких ризиків.

Для кожного показника повинні бути визначені цільові значення, за якими із заданою періодичністю можна відслідковувати ступінь досягнення цілей. На основі значень індикаторів можна оцінити вплив реалізованих заходів. Використані в BSC індикатори можуть бути корисними й для системи керування ризиками. Наприклад, компанія може зробити висновок, що частота візитів до клієнтів може бути важливим індикатором ризику втрати ключових клієнтів. Для цього показника визначається позитивне граничне значення, при недосягненні якого може виникнути згаданий ризик. З метою протидії ризику компанія може реалізовува-

ти коригувальні заходи. Зрозуміло, ризик втрати ключових клієнтів може бути пов'язаний не тільки з недостатньо частими візитами до них, але й, наприклад, з їхньою незадоволеністю якістю пропонованого продукту.

На наступному етапі для показників визначаються цільові значення, які згодом погодяться зі співробітниками. При визначенні цільових значень показників варто прагнути до досягнення гармонії, оскільки найчастіше одна ціль конфліктує з іншою. Для кожного ризику варто визначити можливий ступінь його обмеження. На основі цього визначаються граничні значення для індикаторів, що характеризують ризики. Граничне значення визначає пункт, з якого починається реалізація коригувальних заходів, або пункт, у якому ймовірність настання ризику максимальна. Величина цього граничного значення виробляється методом експертної оцінки, так само як і заходу щодо керування ризиками. Але граничні значення показників не повинні бути занадто низькими, оскільки сигнали тривоги в цьому випадку будуть надходити, але коригувальні заходи реалізовуватися не будуть, тому що вони були заплановані на більш далекий період.

Після визначення цільових значень показників розробляються заходи, реалізація яких повинна забезпечити досягнення цілей. Вибір того або іншого заходу здійснюється на основі оцінки внеску цього заходу в досягнення цілей. З погляду керування ризиками варто вибирати заходи, які призводять до зниження ступеня ймовірності виникнення ризику. При плануванні заходів не слід забувати про заходи, передбачені для екстрених випадків (перевищення граничного значення ризикових показників). Заходи превентивного характеру з погляду керування ризиками особливо ефективні, якщо їх реалізовувати вчасно. І їхнє попереднє планування дуже корисно.

Процес реалізації заходів відображається в системі внутрішньфірмової звітності, складеної у форматі план/факт. Графічне подання відхилень (наприклад, відповідно до принципу світлофора) значно поліпшує сприйняття інформації. Звітність може бути реалізована в будь-якому програмному забезпеченні з метою прискорення обробки управлінської інформації й підвищення комфорту роботи. Крім того, інформаційна підтримка системи управлінської звітності дозволяє здійснювати фільтрацію інформації або наводити дані з різним ступенем деталізації [3-7].

В інтегрованій системі управлінської звітності, що включає як збалансовану систему показників, так і систему керування ризиками, можна використовувати кольори світлофора для відбиття значень показників, що перебувають у тому або іншому статусі – червоному, жовтому або зеленому. Додатково можна використовувати, наприклад, темно-червоний колір для відбиття особливої інформації, критичної з погляду керування ризиками. Цей колір свідчить про перевищення встановленого граничного значення й привертає увагу менеджера до тієї або іншої проблеми, що перешкоджає досягненню стратегічних цілей компанії.

Заключним пунктом побудови інтегрованої системи, що включає збалансовану систему показників і систему ризик-менеджменту, в ідеальному випадку повинна бути інтенсифікація. Визначення відповідальності за досягнення цільових значень установлених показників дозволяє управляти поведінкою керівників і співробітників компанії.

У багатьох компаніях уже побудована система узгодження цілей і система мотивації персоналу, що включає фіксовану й змінну частини. Погодження системи мотивації персоналу із системою показників не складна проблема, і це завдання вже з успіхом вирішено багатьма компаніями [8]. Інтерес представляє питання про зв'язок системи узгодження цілей із системою керування ризиками, оскільки дія тих або інших факторів ризику може перешкоджати досягненню тих або інших стратегічних цілей. Використання граничного значень показників, що характеризують ризики, може служити однією з найбільш простих можливостей інтеграції. Крім того, у системі керування ризиками варто проробити питання про фор-

мування спеціальних резервів, джерелом яких, як правило, є прибуток.

Процес впровадження інтегрованої системи, що включає збалансовану систему показників і систему ризик-менеджменту, після цього завершується. Але, як виявляється з рис. 2.2., після цього починається процес коректування системи й приведення її у відповідність із актуальними умовами. Як стратегічні цілі і їхні показники, так і ризики підлягають періодичній перевірці на актуальність.

Наведений у цьому дослідженні варіант побудови інтегрованої системи можна охарактеризувати як ідеальний. На практиці ж буває так, що збалансована система показників або система ризик-менеджменту вже побудована й використовується. У такій ситуації здійснюють модифікацію існуючої системи планування й звітності. Час на реалізацію такого проекту інтеграції BSC і системи ризик-менеджменту приблизно дорівнює часу, що потрібно на впровадження BSC без ризикових індикаторів, оскільки більшість нарад можна використовувати одночасно для побудови обох систем. Однак, на попередню роботу й обробку отриманих результатів витрачається багато часу. У більшості проектів на побудову інтегрованої моделі збалансованої системи показників і ризик-менеджменту витрачається приблизно три місяці на кожний рівень організаційної ієрархії. Оскільки на практиці в більшості випадків у компаній є або збалансована система показників, або система ризик-менеджменту, те необхідно деякий час на побудову іншої системи й інтеграцію її з існуючою. Побудована інтегрована модель дозволяє приймати управлінські рішення стратегічного й оперативного характеру, оскільки збалансована система показників доповнюється інформацією про ризики, що перешкоджає реалізації стратегії, а система ризик-менеджменту включається в безперервний процес стратегічного менеджменту.

Таким чином, розроблений процес керування ризиками підприємства складається з восьми взаємозалежних компонентів. Оскільки вони є складовою частиною процесу керування, то їхнє втримування визначається тим, як керівництво управляє організацією. До цих компонентів мають відношення:

- Внутрішнє середовище, що представляє собою атмосферу в організації й визначає, якої чином ризик сприймається співробітниками організації, і як вони на нього реагують. Внутрішнє середовище включає філософію керування ризиками й ризик-апетит, чесність і етичні цінності, а також те середовище, у якій вони існують.

- Постановку цілей, які повинні бути визначені до того, як керівництво почне виявляти події, які потенційно можуть, вплинути на їхнє досягнення. Процес керування ризиками надає «розумну» гарантію того, що керівництво компанії має правильно організований процес вибору й формування цілей, і ці мети відповідають місії організації й рівню її ризику-апетиту.

- Визначення внутрішніх і зовнішніх подій, що мають вплив на досягнення цілей організації, повинні визначатися з урахуванням їх поділу на ризики або можливості. Можливості повинні враховуватися керівництвом у процесі формування стратегії й постановки цілей.

- Оцінку ризиків, які аналізуються з урахуванням імовірності їхнього виникнення й впливи з метою визначення того, які дії у відношенні їх необхідно почати. Ризики оцінюються з погляду властивого й залишкового ризику.

- Реагування на ризик, тобто той метод, що керівництво вибирає як метод реагування на ризик – відхилення від ризику, прийняття, скорочення або перерозподіл ризику, розробка ряду заходів, які дозволяють привести виявлений ризик у відповідність із припустимим рівнем ризику й ризик-апетитом організації.

- Коштів контролю (політики й процедури), які розроблені й установлені таким чином, щоб забезпечувати «розумну» гарантію того, що реагування на виникаючий ризик відбувається ефективно й вчасно.

- Інформації й комунікацій, які дозволяють співробітникам виконувати їхні функціональні обов'язки. Також здійснюється ефективний обмін інформацією в рамках організації як по вертикалі зверху донизу та знизу нагору, так і по горизонталі.

- Моніторинг, що передбачає, що весь процес керування ризиками організації відслідковується й по необхідності коректується. Моніторинг здійснюється в рамках поточної діяльності керівництва або шляхом проведення періодичних оцінок.

Керування ризиками організації не є лінійним процесом, у якому один компонент впливає на наступний. Він є багатоспрямованим, циклічним процесом, у якому майже усі компоненти можуть впливати й впливають один на одного. Існує прямий взаємозв'язок між цілями, або тим, чого організація прагне досягти, і компонентами процесу керування ризиками організації, що спрямовують дії, необхідні для їхнього досягнення. Тому подальші пошуки у даному напрямку будуть націлені на розробку заходів з управління економічними ризиками.

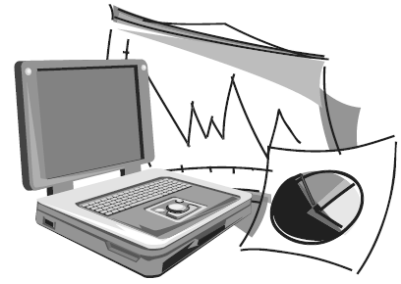
Література:

1. Каплан Р. Сбалансированная система показателей: от стратегии к действию. [Текст] / Р. Каплан, Д. Нортон. – 2-е изд. испр. и доп. / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 320с.
2. Ивлев В. Balanced scorecard - альтернативные модели / В. Ивлев, Т. Попова: [Электронный ресурс] Режим доступа: URL:http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_27/article_478/
3. Макаренко М.В. Системы показателей, модели и подходы к оценке эффективности деятельности предприятия / М.В. Макаренко, И. И. Малова: [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: http://www.edit.muh.ru/content/mag/trudy/12_2008/04.pdf
4. Ольве Н. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей: [Текст] / Н. Ольве, Ж. Рой, М. Веттер. – Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 304с.
5. Кочнев А.Ф. Разработка сбалансированной системы показателей: шаг за шагом / А.Ф. Кочнев // [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: http://www.iteam.ru/publications/strategy/section_27/article_3959/
6. Фурсеева М. Практические советы по постановке ССП / М. Фурсеева // [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: <http://www.balancedscorecard.ru/bsc537.htm>
7. Дубовик А.Ю. Разработка и внедрение панели ключевых индикаторов деятельности компании как элемента системы сбалансированных показателей / А.Ю. Дубовик // [Электронный ресурс] Режим доступа: URL: <http://www.cfin.ru/management/practice/supremum2003/05.shtml/>
8. Репин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов [Текст] / В.В. Репин, В.Г.Елиферов. – М.: РИА "Стандарты и качество", 2004. – 343 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н. О.Г. Вагоновою 17.01.11

Надійшла до редакції:
18.12.2010

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ



УДК 330.34:338.24:368

Шукатко В.В.

РЕФЛЕКСИВНЕ УПРАВЛІННЯ У СТРАХУВАННІ

Досліджено теоретичні основи інформаційної взаємодії страхової компанії, її конкурента і страхувальника. Розкрито процес ухвалення рішення страхувальником в термінах інформаційних взаємодій. Розроблено імітаційну модель ухвалення рішення страхувальником в процесі вибору страхової компанії. Розкрито сутність управлінських рефлексивних дій в процесі мотивації страхувальників.

Ключові слова: страхування, інформація, імітаційна модель, рефлексія, рефлексивне управління.

The article examines theoretical bases of information co-operation of an insurance company, its competitor and potential insurer. The process of decision-making by the insurer is exposed in terms of the information co-operation. The simulation model of the insure decision-making in the process of choosing the insurance company was build. Essence of the reflective effects in the process of motivation of insurers is described.

Keywords: insurance, information, simulation model, reflection, reflective management.

Моделювання і прогнозування поведінки страхувальників – один із найважливіших напрямів діяльності страхової компанії зі збуту своїх послуг. Зростання конкуренції на страховому ринку й одночасне зниження активності страхувальників вимушують страхові компанії шукати нові підходи до управління попитом. Керівництву страхової компанії в умовах зростання конкуренції, глобалізації економіки, розширення ринку фінансових послуг необхідно застосовувати комплексний підхід до питань організації і управління всією діяльністю компанії. Виходячи з цього в багатьох підприємств виникає потреба у зміцненні взаємодій із споживачами.

Пошук нових, ефективніших методів управління страхувальниками стає актуальним напрямом теоретичних і практичних досліджень. Перспективним напрямом дослідження процесів управління попитом на страхові послуги є адаптація існуючого апарату рефлексивного управління до практичного використання в економічних завданнях і застосування цього апарату для концептуального моделювання рефлексивних взаємодій у системі «страховик-страхувальник».

Уперше поняття «рефлексивного управління» розробив і ввів у науковий обіг відомий методолог В.А. Лефевр, який досліджував проблеми комунікації і кооперації. Рефлексивним управлінням В.А. Лефевр називає процес передачі підстав для ухвалення рішення одним із персонажів іншому [1; 2]. У роботах Т.А. Таран розвивається підхід В.А. Лефевра і підкреслюється схожість і відмінність рефлексивного та інформаційного управління. Так, у джерелі [3] автори відзначають, що «інформаційне управління полягає в цілеспрямованій зміні інформації, яка використовується при ухваленні рішень», тоді як «рефлексивне управління, окрім передачі підстав для ухвалення рішень, враховує при цьому і психологічні характеристики людини». Даний підхід до визначення поняття відображає процес рефлексивного управління як окремим індивідом, так і групою індивідів, і може бути покладений в основу поняття «рефлексивне управління страхувальниками».

Проблема поведінки індивідуального споживача в процесі ухвалення рішення широко представлена в роботах зарубіжних дослідників у сфері маркетингу, таких як Р.Д. Блекуелл [4], Д. Джоббер [5], Д.Ф. Енджел [4], Л. Канук [6], Ф. Котлер [7], П.У. Мініард [4], Д. Статт [8], Л.Дж. Шиффман [6]. У даних роботах відображено загальні підходи до теоретичного аналізу поведінки споживачів, розроблено різні моделі поведінки індивідуальних споживачів. Серед російських дослідників слід виділити роботу І.В. Альошиної [9], в якій автор розвиває підходи іноземних дослідників стосовно російського ринку. Вітчизняна школа представлена роботами Л.М. Орел, С.В. Ськибінського [10; 11], в яких наведено теоретичні аспекти категорій «споживач», «поведінка споживача». Зазначені роботи представляють усі аспекти маркетингової діяльності з аналізу поведінки і залучення споживачів без прив'язки до конкретних ринків і сфер діяльності. Дослідженню поведінки споживачів на ринку страхових послуг присвячено роботи Н.Р. Балук [12; 13].

Метою роботи є адаптація апарату рефлексивного управління до практичного використання в страхуванні та застосування цього апарату для концептуального моделювання рефлексивних взаємодій у системі «страховик-страхувальник».

Інформаційна взаємодія двох сторін може бути як рефлексивною, так і нерефлексивною. Нерефлексивна, або проста інформаційна взаємодія двох суб'єктів, – це процес передачі інформації від одного суб'єкта іншому, що не враховує образ мислення цього суб'єкта і не переслідує мету схилити цього суб'єкта до ухвалення вигіднішого для передавальної сторони рішення.

Передбачимо, що один із страховиків, які працюють на страхом ринку, хоче поліпшити своє конкурентне становище на страховому ринку. Теоретично цього можна досягти за допомогою: а) традиційних методів – зміни цінової політики, структури збуту, характеристик страхового продукту; б) рефлексивних методів – зміни свого образу у страхувальників і конкурентів, зміни образу конкурентів у страхувальників. Допустимо, що рефлексивне управління споживчою поведінкою страхувальника вирішує здійснити страховик (S), тобто, його ранг рефлексії вищий, ніж у страхувальника. Для цього йому необхідно впливати на інформаційні канали, пов'язані з формуванням споживчого попиту, тобто ті, по яких інформація поступає до страхувальника (рис. 1). На схемі по каналах w_1 і w_3 від страховиків до споживача йде інформація про конкуруючі послуги – їх характеристики, якість сервісу, особливості тощо. По каналах w_2 і w_4 поступає інформація від страхувальника до страхових компаній – маркетингові дослідження, відомості про продажі тощо. Нарешті, зв'язки w_5 і w_6 відображають інформаційні потоки всередині самого співтовариства страхувальників. До w_5 належать усі об'єктивні чинники, що впливають на вибір страхувальника: обмеження по ресурсах, мотивація та інші. Під w_6 маються на увазі чинники вибору, що належать до ірраціональної групи, або, інакше кажучи, внутрішні інтенції страхувальника. До них відносять наприклад властивості особи споживача, соціальний статус, досвід тощо. Потоками w_7 і w_8 позначено інформаційні канали між компаніями-конкурентами.

На рис. 1 також виділено п'ять основних напрямів трансляції (передачі) дій рефлексій при управлінні механізмами формування споживчого попиту: дія на канал передачі інформації від страхової компанії до споживача (зв'язок w'_1); дія на канал передачі інформації від конкуруючої страхової компанії до споживача (зв'язок w'_3); дія на канал передачі інформації від споживача до конкурента (зв'язок w'_4); дія на комунікативні канали страхувальників (зв'язок w'_5); дія на інтенцію споживача (зв'язок w'_6); дія на канал передачі інформації від страхової компанії до компанії-конкурента (зв'язок w'_7).

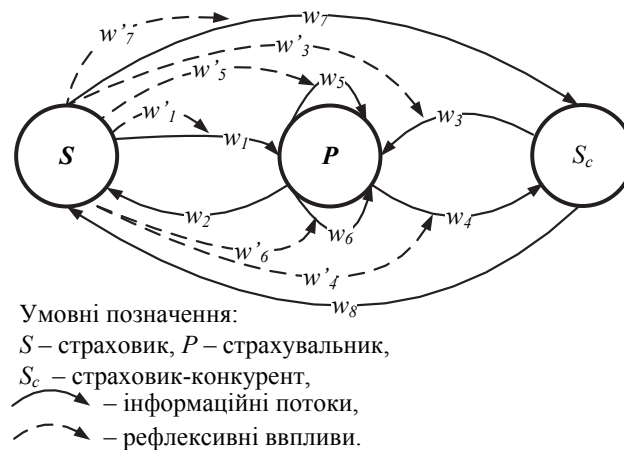


Рис. 1. Схема рефлексивного управління споживчою поведінкою в системі «страхувальник-страховики»

У теорії рефлексивного управління загальноприйнятим є використання поняття образу об'єкта. Тобто дійсний стан об'єкта і уявлення суб'єктів системи рефлексивного управління про цей об'єкт (образ) можуть бути різними. Поняттю «образ» тотожне поняття «інформаційна модель». У схемі на рис. 1 рефлексивні дії w'_1 і w'_7 спрямовані на формування у страхувальника (P) і конкурентів (S_c) такого образу страхової компанії, який є найбільш вигідним суб'єкту, що управляє (S). Таким чином, для реалізації рефлексивного управління страхувальником, (S) діятиме за схемами:

$$\begin{aligned} S &\rightarrow (S \rightarrow P) - \text{зв'язок } w'_1; \\ S &\rightarrow (S_c \rightarrow P) - \text{зв'язок } w'_3; \\ S &\rightarrow (P \rightarrow P) - \text{зв'язок } w'_5 \text{ і } w'_6. \end{aligned}$$

Якщо страховик (S) приймає стратегію поліпшення свого ринкового становища за рахунок зниження конкурентних переваг інших страхових компаній, то його дії мають бути спрямовані на реалізацію таких схем:

$$\begin{aligned} S &\rightarrow (S \rightarrow S_c) - \text{зв'язок } w'_7; \\ S &\rightarrow (P \rightarrow S_c) - \text{зв'язок } w'_4. \end{aligned}$$

Природно, в даній стратегії ми також спираємося на припущення, що ранг рефлексії S вищий, ніж у S_c . Інакше конкурент, знаючи, що S здійснює по відношенню до нього інформаційне маніпулювання, будуватиме свою стратегію з урахуванням цього знання.

У кожного з учасників описаних відносин є мета. Для страхувальника P мета полягає в придбанні страхового полісу; позначимо її формально як T_p . Мета страховика S відповідно полягає в тому, щоб продати споживачеві страховий поліс і перешкодити це зробити конкуренту S_c . З іншого боку, мета конкурента S_c полягає в тому, щоб продати споживачеві страховий поліс (T_{S_c}). У даній моделі ранги рефлексії P і S_c рівні 0, тому протидія конкуренту не є метою, хоча в реальності таке може відбуватися.

Структури інформаційних полів об'єктів відносин такі:

$$\begin{aligned} \Omega_t &- \text{поточна інформаційна ситуація на страховому ринку у момент часу } t (t = 0, \dots, i); \\ \Omega_s &- \text{відображення інформаційної ситуації у страховика } S; \end{aligned}$$

Ω_p – відображення інформаційної ситуації у страхувальника P ;

Ω_{Sc} – відображення інформаційної ситуації у страховика S_c .

Інформаційні поля об'єктів за складом інформаційних потоків є різними:

$$\Omega_t = \{w_1, \dots, w_8\};$$

$$\Omega_S = \{w_1, w_2, w_7, w_8\};$$

$$\Omega_P = \{w_1, w_2, w_3, w_4, w_5, w_6\};$$

$$\Omega_S = \{w_3, w_4, w_7, w_8\}.$$

Для кожного учасника відносин властивий власний інструмент (методика) вибору рішення, позначимо їх символом M . Відповідно, M_S , M_P і M_{Sc} – це інструмент (методика) вибору вирішення страховика S , страхувальника P і страховика S_c .

Ще один необхідний елемент завдання – метод досягнення мети, позначимо його символом R . Таким чином, R_S , R_P і R_{Sc} – це метод досягнення мети, яким керуються страховик S , страхувальник P і страховик S_c відповідно.

Процес ухвалення рішення страхувальником у системі вибраних позначень можна представити у спрощеному вигляді такими логічними виразами:

споживач усвідомлює поточну (початкову) інформаційну ситуацію Ω_t , яка деяким чином відображається у нього як Ω_p ;

споживач певним чином проектує мету T_p на відображення Ω_p , що за допомогою простих математичних операторів можна записати як $T_p + \Omega_p$;

з отриманим об'єднанням споживач застосовує метод вибору рішення M_p по досягненню мети $T_p - M_p \times (T_p + \Omega_p)$;

у результаті використання M_p на Ω_p споживач досягає мети T_p , яка формально представлена координатами R_p в системі Ω_p :

$$\dot{I}_p \times (\dot{O}_p + \Omega_p) = R_D + \Omega_D. \quad (1)$$

У загальному вигляді даний процес адекватно описує будь-яке ухвалення рішення кожним учасником відносин, якщо не застосовуються рефлексивні дії.

Опишемо в термінах рефлексивного управління процес відносин вибраних об'єктів. У момент часу $t = 0$ учасники ще не мають власного відображення інформаційної ситуації, тому система відносин Q виглядає таким чином:

$$Q_0 = \Omega_0.$$

У момент часу $t = 1$ учасники усвідомлюють інформаційну ситуацію Ω_0 і система відносин Q_1 виглядає таким чином:

$$Q_1 = \Omega_1 + \Omega_S + \Omega_P + \Omega_{Sc}. \quad (2)$$

Слід відзначити, що до моменту відображення ситуації Ω_0 в об'єктів поточна ситуація змінилася і стала Ω_1 .

Далі передбачимо, що S намагається імітувати процес ухвалення рішення об'єктами P і S_c для того, щоб досягти своєї мети з урахуванням цього знання. При цьому S не володіє інформацією про те, як бачать поточну ситуацію інші учасники відносин, але може скласти своє уявлення про це. У момент часу $t = 2$ об'єкти також усвідомлюють власне відобра-

ження ситуації в попередній момент часу, інакше кажучи, вони бачать не зміну ситуації, а зміну свого попереднього відображення ситуації:

$$Q_2 = \Omega_2 + (\Omega_{SS} + \Omega_{PS} + \Omega_{ScS}) + \Omega_{PP} + \Omega_{ScSc}, \quad (3)$$

де Ω_{SS} – уявлення страховика S у момент $t = 2$ про відображення інформаційної ситуації Ω_S ; Ω_{PS} – уявлення страховика S про відображення інформаційної ситуації Ω_0 у страхувальника P ; Ω_{ScS} – уявлення страховика S про відображення інформаційної ситуації Ω_0 у страховика S_C ; Ω_{PP} – представлення страхувальника P у момент $t = 2$ про відображення відображення інформаційної ситуації Ω_P ; Ω_{ScSc} – представлення страховика S_C у момент $t = 2$ про відображення відображення інформаційної ситуації Ω_{Sc} .

Вираз (4) означає, що учасник відносин S , що має вищий ранг рефлексії в досліджуваній системі, почав процес рефлексивного управління об'єктами P і S_C . Цей етап полягає в усвідомленні S відображення реальності в інших учасників стосунків – Ω_P і Ω_{Sc} .

Змоделюємо далі процес ухвалення рішення страховиком, використовуючи прийняті раніше позначення: T_{PS} – мета споживача P з точки зору S ; M_{PS} – метод вибору рішення споживача P з точки зору S ; T_{ScS} – мета страховика S_C з точки зору S ; M_{ScS} – метод вибору рішення страховика S_C з точки зору S .

Формально, S повинен виробити послідовність ухвалення рішення споживачем, представлену в (1) з використанням наявної у нього інформації. Дії страховика-конкурента S_C слід представити аналогічно. Записати процес імітації S дій P і S_C можна таким чином:

$$\begin{aligned} \dot{I}_{DS} \times (\dot{O}_{PS} + \Omega_{PS}) &= R_{DS} + \Omega_{PS}, \\ \dot{I}_{ScS} \times (\dot{O}_{ScS} + \Omega_{ScS}) &= R_{ScS} + \Omega_{ScS}. \end{aligned} \quad (5)$$

Після того, як страховик S отримав рішення в координатах Ω_{PS} і Ω_{ScS} , він повинен перенести ці рішення на своє відображення, яке в даний момент є вже Ω_{SS} :

$$\begin{aligned} R_{DS} + \Omega_{PS} &\rightarrow R_{DS} + \Omega_{SS}; \\ R_{ScS} + \Omega_{ScS} &\rightarrow R_{ScS} + \Omega_{SS}. \end{aligned} \quad (6)$$

Далі страховик S з урахуванням отриманого знання має досягти своєї мети, використовуючи власний метод вибору:

$$\dot{I}_S \times (R_{DS} + R_{ScS} + \dot{O}_S + \Omega_{SS}) = R_S + \Omega_{SS}. \quad (7)$$

У розглянутому випадку страховик досягає поставленої мети – підвищення власного конкурентного становища за рахунок продажу страхового полісу споживачу. У реальній ситуації страховик-конкурент може проводити аналогічні дії з імітації ухвалення рішення страхувальником. У даному випадку виграє той із конкурентів, який окрім пасивних методів рефлексивного управління страхувальником, тобто імітації T_P , M_P , Ω_P , активно формуватиме інформаційний простір споживача, передаючи йому підстави для ухвалення рішення.

Для подальшого моделювання управління попитом на страхові послуги доцільно спростити систему позначень, введених раніше. Так, умовимося позначати кожного з них в певний момент часу як сукупність властивих йому інформаційного простору, мети, методу ухвалення рішень:

$$\begin{aligned}
\tilde{n}\tilde{o}\ \tilde{\delta}\tilde{\alpha}\tilde{\omega}\tilde{i}\ \tilde{a}\tilde{e}\tilde{e}\ S &= \{\Omega_S, T_S, M_S, R_S\} = H_S^t; \\
\tilde{n}\tilde{o}\ \tilde{\delta}\tilde{\alpha}\tilde{\omega}\tilde{o}\tilde{a}\tilde{a}\tilde{e}\tilde{e}\tilde{u}\tilde{i}\ \tilde{e}\tilde{e}\ P &= \{\Omega_P, T_P, M_P, R_P\} = H_P^t; \\
\tilde{n}\tilde{o}\ \tilde{\delta}\tilde{\alpha}\tilde{\omega}\tilde{i}\ \tilde{a}\tilde{e}\tilde{e}\ S_c &= \{\Omega_{S_c}, T_{S_c}, M_{S_c}, R_{S_c}\} = H_{S_c}^t.
\end{aligned} \tag{8}$$

При цьому в будь-який момент часу в об'єктах змінюється лише відображення інформаційного поля, а мета і метод ухвалення рішення залишаються колишніми. Наприклад, вираз H_S^{t+1} фактично відповідає ситуації $\{\Omega_{SS\dots S}, T_S, M_S\}$, де $\Omega_{SS\dots S}$ означає відображення власного інформаційного простору у страховика S міри $t+1$. Позначимо також ситуацію рефлексивного управління як H_{PS}^t і H_{ScS}^t . Це означає, що S володіє даними про інформаційний простір, цілі й методи своїх опонентів. Тоді з точки зору зовнішнього спостерігача поточна ситуація описується виразом:

$$Q_t = \Omega_t + H_S^t + H_{PS}^t + H_{ScS}^t + H_P^t + H_{Sc}^t. \tag{9}$$

Рефлексивне управління здійснюється за допомогою передачі від об'єкта управління певної інформації суб'єкту управління, на підставі якої суб'єкт самостійно прийме рішення, яке передбачає об'єкт управління. Отже, необхідно виділити підстави, на основі яких суб'єкти управління (в даному випадку – страхувальник P і страховик S_c) приймають рішення, і спробувати впливати на них за допомогою доступних інформаційних потоків.

Позначимо: Q_S^t – сукупність підстав для ухвалення рішення страховика S ; Q_{Sc}^t – сукупність підстав для ухвалення рішення страховика S_c ; Q_P^t – сукупність підстав для ухвалення рішення страхувальника P . Тоді, застосовуючи загальне правило виділення підстав, використовуване в рефлексивному підході [14, с. 26-28], до виразу (8), одержимо:

$$\begin{aligned}
Q_S^t &= \frac{\partial Q_t}{\partial S} = H_P^t + H_{Sc}^t + \Omega; \\
Q_P^t &= \frac{\partial Q_t}{\partial P} = \Omega_t; \\
Q_{Sc}^t &= \frac{\partial Q_t}{\partial S_c} = \Omega_t.
\end{aligned} \tag{10}$$

У (9) показано, що підставою для ухвалення рішення у S_c і P є поточна ситуація, а у S – поточна ситуація і стан учасників відносин. Процес реалізації рефлексивного управління можна відобразити як факт передачі підстав для ухвалення рішень:

$$\begin{aligned}
H_S^{t+1} \rightarrow H_P^{t+1}, H_S^{t+1} \rightarrow Q_P^{t+1}, Q_{PS}^t \rightarrow Q_P^{t+1}, \\
\partial \hat{i} \ddot{a}^3: Q_P^{t+1} = H_{PS}^t.
\end{aligned} \tag{11}$$

Аналогічно:

$$\begin{aligned}
H_S^{t+1} \rightarrow H_{Sc}^{t+1}, H_S^{t+1} \rightarrow Q_{Sc}^{t+1}, Q_{ScS}^t \rightarrow Q_{Sc}^{t+1}, \\
\partial \hat{i} \ddot{a}^3: Q_{Sc}^{t+1} = H_{ScS}^t.
\end{aligned} \tag{12}$$

У виразах (10) і (11) відображено таку ситуацію: у момент часу $(t+1)$ страхувальник P і страховик S_c для ухвалення рішення використовують підстави, передбачені для них S у момент часу (t) . З урахуванням підстановок одержимо:

$$\begin{aligned}
H_S^t &= \{\Omega_S, T_S, M_S, R_S\}; \\
H_P^t &= H_{PS}^t = \{\Omega_{PS}, T_{PS}, M_{PS}, R_{PS}\}; \\
H_{Sc}^t &= H_{ScS}^t = \{\Omega_{ScS}, T_{ScS}, M_{ScS}, R_{ScS}\}.
\end{aligned} \tag{13}$$

Таким чином, прості напрями управляючих дій можуть бути спрямовані на формування у суб'єктів рефлексивного управління інформаційного простору, мети, методу, параметрів досягнення мети, передбачених об'єктом управління, а саме:

$$\Omega_{PS} \rightarrow \Omega_P, T_{PS} \rightarrow T_P, M_{PS} \rightarrow M_P, R_{PS} \rightarrow R_P;$$

$$\Omega_{ScS} \rightarrow \Omega_{Sc}, T_{ScS} \rightarrow T_{Sc}, M_{ScS} \rightarrow M_{Sc}, R_{ScS} \rightarrow R_{Sc}.$$

(14)

Можливі також різні комбінації цих елементів.

Розкриємо суть управлінських рефлексивних дій, виділених в (13), відповідно до досліджуваної предметної області. У табл. 1 використано позначення інформаційних потоків і рефлексивних дій, виділених на рис. 1.

Таблиця 1

Класифікація дій рефлексій у процесі рефлексивного управління попитом на страховому ринку

Напрямок дії	Короткий опис	Інформаційні потоки	Рефлексивні дії
$\Omega_{PS} \rightarrow \Omega_P$	Передача зміненої інформації про поточну обстановку на страховому ринку, власні параметри страхової компанії і компаній-конкурентів. Формування вигідного інформаційного простору	w_1, w_3	w'_1, w'_3
$T_{PS} \rightarrow T_P$	Вплив на цільові установки споживача; коригування мети; формування культури страхування	w_6	w'_6
$M_{PS} \rightarrow M_P$	Вплив на метод ухвалення рішення споживачем; коригування обмежень; зміна пріоритетів	w_5, w_6	w'_5, w'_6
$R_{PS} \rightarrow R_P$	Прямий вплив на страхувальника, ухвалення рішення замість нього: обов'язкові види страхування, «пакети» страхування	w_6	w'_6
$\Omega_{ScS} \rightarrow \Omega_{Sc}$	Передача зміненої інформації про поточну обстановку на страховому ринку, власні параметри страхової компанії і про страхувальника. Збір інформації про конкурента	w_4, w_7	w'_4, w'_7
$T_{ScS} \rightarrow T_{Sc}$	Вплив на цільові установки конкурента; формування помилкових цілей	w_4, w_7	w'_4, w'_7
$M_{ScS} \rightarrow M_{Sc}$	Формування помилкового алгоритму ухвалення рішень у конкурента за допомогою створення стійких реакцій на певні дії	w_7	w'_7
$R_{ScS} \rightarrow R_{Sc}$	Упровадження конкурентові помилкових рішень; промислове шпигунство	w_7	w'_7

У статті досліджено теоретичні основи інформаційної взаємодії страхової компанії, її конкурента і потенційного страхувальника. Рефлексивне управління здійснюється за допомогою передачі певної інформації від страховика страхувальнику, на підставі якої страхувальник самостійно прийме рішення, яке передбачає страховик. Прості напрями управлінських дій можуть бути спрямовані на формування у суб'єктів рефлексивного управління інформаційного простору, мети, методу, параметрів досягнення мети, передбачених об'єктом управління. Розкрито процес ухвалення рішення страхувальником у термінах інформаційних взаємодій і розроблено імітаційну модель ухвалення рішення страхувальником у процесі вибору страхової компанії. Подальше завдання з рефлексивного управління страхувальником полягає в розробці моделі формування попиту на страхові послуги.

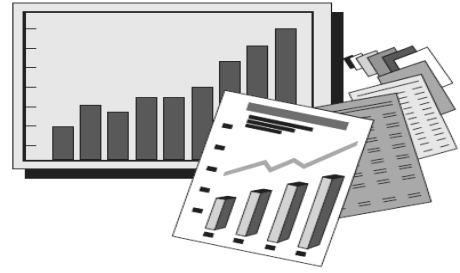
Література

1. Лефевр В.А. Алгебра совести / В.А. Лефевр; пер. с англ. – М.: Когито-Центр, 2003. – 426 с.
2. Лефевр В.А. Рефлексия / В.А. Лефевр. – М.: Когито-Центр, 2003. – 495 с.

3. Таран Т.А. Поддержка принятия решений при рефлексивном управлении / Т.А. Таран, В.Н. Шемаев // Рефлексивные процессы и управление. - 2005. - №2, т.5. - С. 101-115.
4. Блэкуэлл Р. Поведение потребителей / Р. Блэкуэлл, П. Миниард, Дж. Энджел ; пер. с англ. – [10-е изд.]. – СПб.: Питер, 2007. – 944 с.: ил. – (Серия «Классический зарубежный учебник»).
5. Джоббер Д. Продажи и управление продажами / Д. Джоббер, Дж. Ланкастер. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 622 с.
6. Schiffman L.G. Consumer Behavior / L.G. Schiffman, L.L. Kanuk. – [4 th ed.]. – Prentice Hall, Englewood Cliffs. – 1991. – 680 p.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
8. Статт Д. А. Психология потребителя / Д.А. Статт. - СПб.: Питер, 2003. – 448 с.
9. Алешина И.В. Поведение потребителей / И.В. Алешина. – М.: Экономистъ, 2006. – 528 с.;
10. Скибінський С.В. Поведінка споживачів: навч. посібн. / С.В. Скибінський, Н.Ф. Басій, Л.М. Орел. – Львів: ЛКА, 2004. – 104 с.
11. Скибінський С.В. Поведінка споживачів: еволюція значущості досліджень, напрями / С.В. Скибінський, Н.І. Ревко, Л.М. Орел // Вісник Національного університету “Львівська політехніка”. Логістика. – Львів: НУ “ЛП”, 2003. – №472. - С. 178-182.
12. Балук Н.Р. Профіль споживачів страхових послуг / Н.Р. Балук // Економіка та підприємництво: зб. наук. пр. – К.: КНЕУ, 2005. – Вип. 15. – С. 123-130.
13. Балук Н.Р. Поведінка споживачів на ринку страхування життя / Н.Р. Балук // Торгівля, комерція, підприємництво: зб. наук. пр.– Львів: Львівська комерційна академія, 2007. – Вип. 9. – С. 11-14.
14. Лефевр В.А. Алгебра конфликта / В.А. Лефевр, Г.Л. Смолян. – М.: Знание, 1968. – 64 с.

Рекомендовано до друку:
д.е.н., проф. Лепюю Р.М., 15.02.2011р.

Надійшло до редакції:
01.03.2011 р.



УДК 339.138

Романенко О.О.

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ

Розглянуто необхідність розробки моделі комплексу маркетингових комунікацій підприємств для підвищення ефективності їх діяльності та забезпечення конкурентоспроможності.

Ключові слова: комплекс маркетингових комунікацій, модель, конкурентоспроможність

The necessity of creation of model of complex of marketing communications of enterprises for increasing the efficiency of their activity and providing the competitive ability were considered.

Keywords: complex of marketing communications, model, competitive ability.

Ключовим фактором забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств готельного господарства є дієва система маркетингових комунікацій. Це складний та динамічний процес, який характеризується широким застосуванням різноманітних комунікаційних засобів, появою нових інструментів інформаційного впливу.

Запорукою комерційного успіху готельного підприємства на ринку стає його спроможність оптимального організувати взаємодію багаточисельних елементів комплексу маркетингових комунікацій.

Питання формування та запровадження комплексу маркетингових комунікацій на підприємствах, що суттєво впливає на підвищення їх конкурентоспроможності аналізуються як вітчизняними так і зарубіжними вченими - маркетингологами: Дібровою Т.Г., Котлером Ф., Лук'янець Т.І., Примак Т.О., Решетніковою І.І., Смітом П., Старостіною А.О., Холенсоном С.

Разом з тим, оцінюючи вклад цих науковців в розвиток теорії маркетингу, дослідженні діяльності маркетингових комунікацій в цілому, і комплексу маркетингових комунікацій зокрема, необхідно підкреслити, що методичним засадам формування ефективного комплексу маркетингових комунікацій та розробці моделей управління комплексом маркетингових комунікацій підприємств готельного господарства не приділяють належної уваги.

Мета статті - проаналізувати методичні засади та розробити модель управління комплексом маркетингових комунікацій підприємств готельного господарства.

Помилки в таких важливих процесах, як встановлення цілей маркетингових комунікацій, визначення цільової аудиторії, позиціонування продукту, визначення обсягів рекламного бюджету, стратегії та тактики створення рекламного повідомлення, використання тих чи інших засобів розповсюдження, відсутність системи контролю та оцінки ефективності рекламної кампанії можуть призвести до значних фінансових втрат та навіть до провалу процесу просування та збуту готельного продукту на ринку. Щоб запобігти цьому, для менеджменту готелів важливим стає створення відповідної системи управління маркетинговими комуніка-

ціями, де серед інших елементів центральне місце займатиме розробка та реалізація комунікаційної стратегії. (рис. 1).

При цьому, як показав проведений аналіз, дана стратегія повинна передбачати органічне поєднання всіх засобів і методів маркетингових комунікацій, вигідно використовувати синергетичний ефект від їх комплексного застосування.

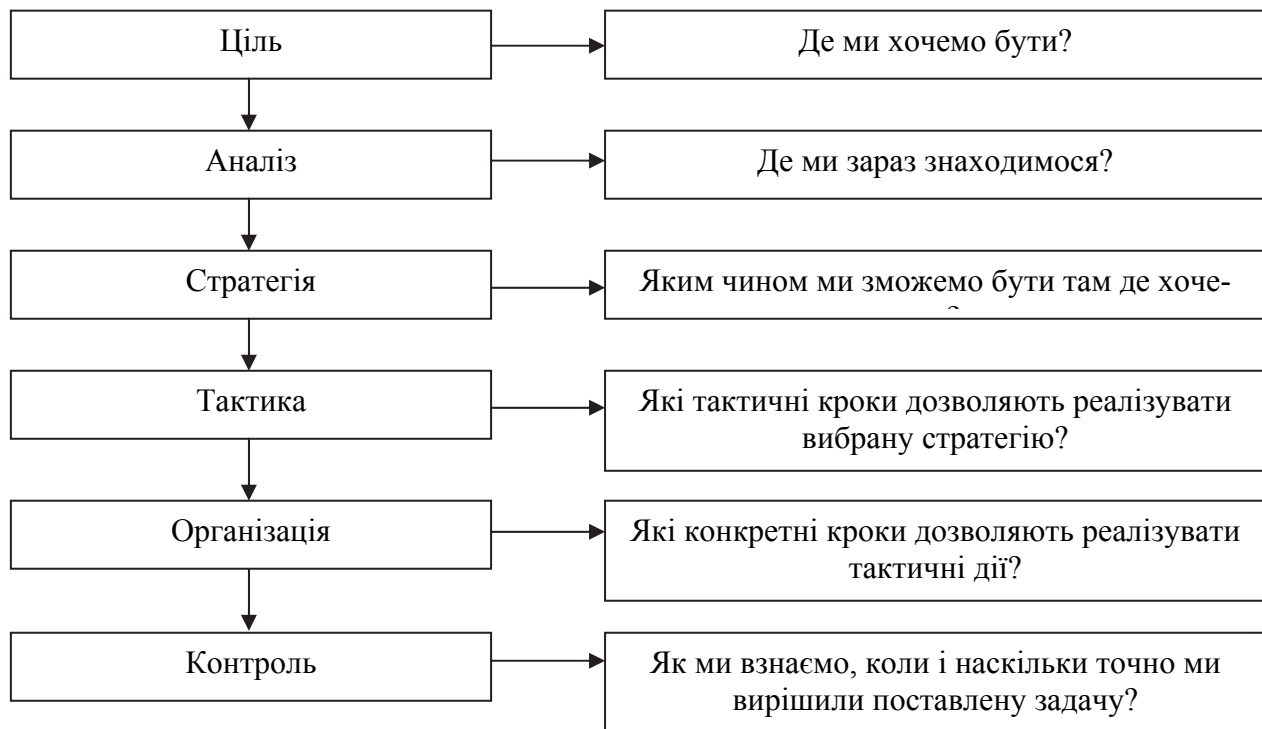


Рис. 1. Система управління маркетинговими комунікаціями

Враховуючи здобутки вітчизняних та зарубіжних фахівців, діяльність, пов'язану з управлінням маркетинговими комунікаціями підприємств, ми пропонуємо наступні елементи моделі управління комплексом маркетингових комунікацій, які зображено на рис. 2.

Виходячи з цієї моделі, розробка стратегії комунікацій повинна складатись з таких етапів:

Оцінка ситуації: визначення можливих загроз і сприятливих можливостей. При оцінці ситуації основну увагу варто приділити факторам, що впливають на ефективність маркетингових звернень. Маркетингові комунікації можуть вирішити проблеми іміджу, відносин споживачів, сприйняття готельного продукту чи поширення інформації про нього.

Постановка цілей: комунікаційні цілі можуть плануватися з акцентом на ступінь впливу розроблювальної стратегії на споживача. Цілі маркетингових комунікацій, як правило, деталізуються в наступних напрямках: створення поінформованості; досягнення розуміння; забезпечення змін у відношенні до товару і його сприйнятті; досягнення змін у поведженні споживачів; підкріплення попередніх рішень.

Розробка маркетингової стратегії та вибір цільової аудиторії. Цільові аудиторії ідентифікуються для конкретних комунікаційних дій. При цьому цільова аудиторія значно ширше цільового ринку.

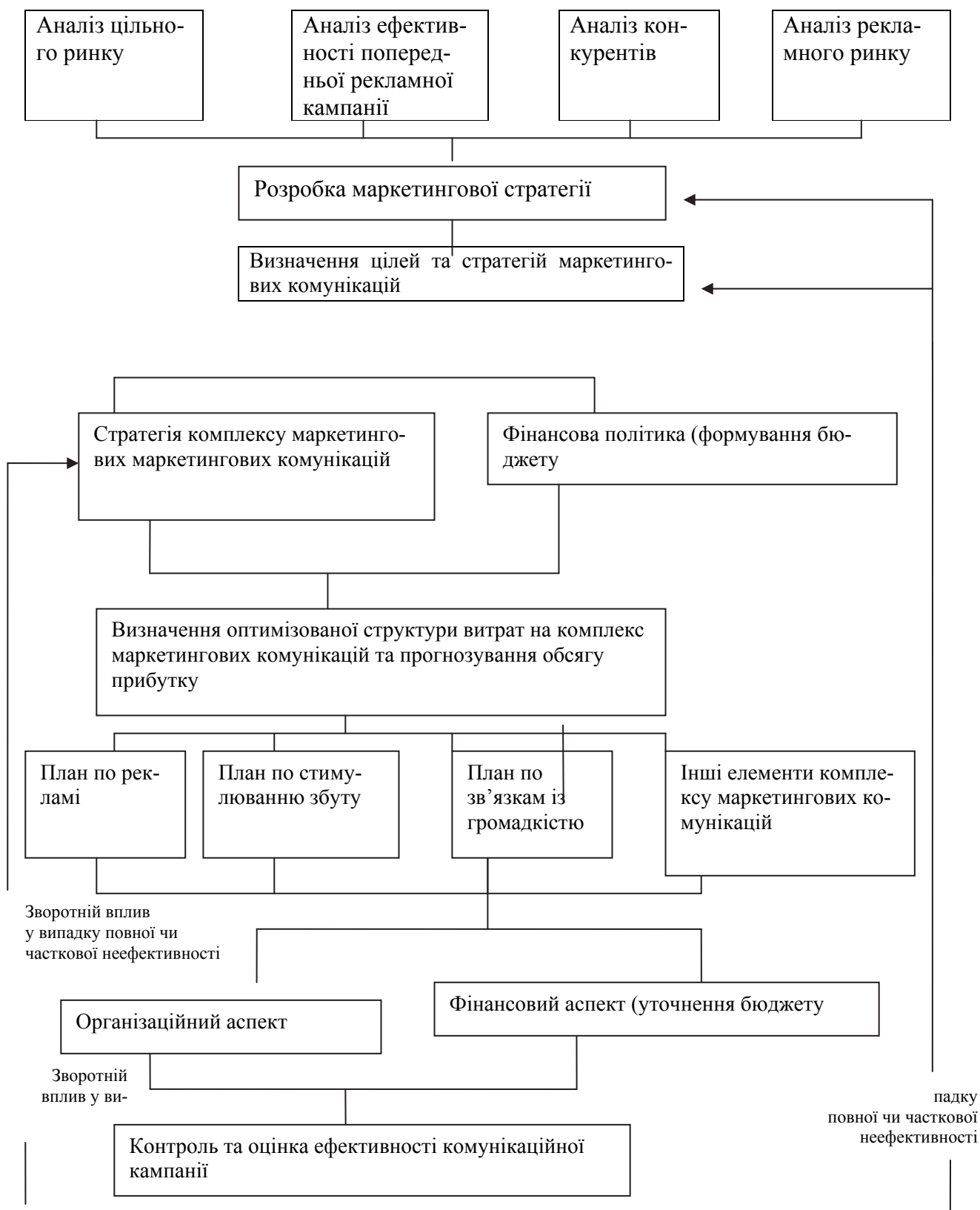


Рис. 2. Модель управління інтегрованими маркетинговими комунікаціями підприємств

Вибір комплексу маркетингових комунікацій, до яких відносять різні засоби, що використовуються для досягнення маркетингових комунікаційних цілей. Структура (склад та співвідношення) комплексу маркетингових комунікацій підбирається індивідуально для різних сегментів ринку і різних ринкових ситуацій. Комунікаційний інструментарій може включати засоби реклами, стимулювання збуту, PR, прямого маркетингу, особистого продажу і т.д. Можливість гнучкого вибору між різними інструментами є надзвичайно важливою, оскільки дозволяє погоджувати витрати комплексу маркетингових комунікацій із фінансовими можливостями кампанії.

Реалізація стратегії: успішна реалізація обраної стратегії вимагає координації зусиль усіх організацій і фахівців що беруть участь у її здійсненні. В цьому процесі можна виділити два взаємопов'язаних аспекти - організаційний та фінансовий. Організаційний аспект управління маркетинговими комунікаціями перш за все передбачає розробку ідеї маркетингових звернень. Загальне звернення, яке фахівці називають центральною темою, чи „стрижнем” рекламної кампанії повинно сфокусувати маркетингові зусилля фірми і забезпечувати їхню погодженість. Крім цього сюди відноситься вибір засобів доставки маркетингових звернень, який повинен базуватися на пошуку можливостей широкого охоплення цільових аудиторій. Процес вибору може містити в собі конкретний аналіз переваг і недоліків каналів доставки. Фінансовий аспект тактичних заходів щодо реалізації стратегії включає бюджетне планування, яке має на меті оптимізацію витрат на комплекс маркетингових комунікацій (КМК).

Оцінка результатів. Для оцінки результатів комунікаційної стратегії необхідно вирішити, як мінімум, три задачі. По-перше, повинні бути розроблені критерії ефективності оцінюваної програми, по-друге, необхідно відслідковувати фактичне просування по цілях, що здійснюється за допомогою моніторингу суспільної думки. По-третє, необхідно співвіднести отримані результати досліджень з обраними критеріями, щоб визначити ступінь ефективності витрачених зусиль. Важливою проблемою при цьому для туристичної фірми слід вважати налагодження чіткого організаційного контролю за потоками інформації, що йдуть по всіх каналах комунікації. Найбільш значимою частиною цієї проблеми є координування бюджету й змісту комунікаційних заходів, проведених по різних комунікаційних каналах[4].

Розглянута модель комплексу маркетингових комунікацій відкриває нові перспективи для ефективного управління маркетинговими комунікаціями готельних підприємств. Ця модель - це свого роду і філософія і стратегія маркетингових комунікацій, виходячи із якої можна вивести на новий якісний рівень усі види взаємодії підприємства готельного бізнесу зі споживачем.

Управління маркетинговими комунікаціями у рамках комплексу маркетингових комунікацій дозволяє створити з набору розрізнених заходів щодо просування, реклами, PR та інших в єдину узгоджену комунікаційну стратегію з залученням усього арсеналу засобів інформаційного впливу[2].

Комплекс маркетингових комунікацій зможе значно поліпшити комунікаційне середовище готельного підприємства і позитивно вплинути на попит даних послуг. Це дозволить чітко позиціювати готельний бізнес на ринку з урахуванням побажань споживача і тим самим підвищити цінність

торгової марки готельного підприємства відносно брендів конкурентів.

Як видно із запропонованої моделі, ключовим компонентом комплексу маркетингових комунікацій є те, що усі форми комунікації проектується відповідно до прийнятих цілей. Ці цілі виходять із розуміння того, як ми взаємодіємо зі споживачем і що ми хочемо одержати в результаті такої взаємодії. За допомогою цільової комунікації ми можемо керувати змінами в поведінці споживачів.

Ретельне визначення цілей маркетингових комунікацій дозволяє більш точно спланувати стратегію маркетингових комунікацій готельного підприємства. Визначення цілей повинно базуватися, виходячи з корпоративних цілей організації, та спиратися на внутрішню інформаційну базу і дані про зовнішнє середовище готельного господарства. Пропонуємо наступну систему факторів, які необхідно врахувати при визначенні цілей комунікаційної кампанії (табл.1).

Таблиця 1

Система показників, необхідних для визначення цілей маркетингових комунікацій

Цільовий ринок	Конкуренти	Попередня рекламна кампанія
• розмір ринку; • територіальний розподіл; • соціально-деографічні особливості • психологічні особливості; • мотиви споживання; • лояльність до готельної послуги; • обізнаність споживача; • ступінь задоволення споживачів;	• кількість конкурентів; • частка ринку кожного конкурента; • маркетингова та комунікаційна стратегія; • динаміка збуту; • динаміка та структура витрат на комунікаційні заходи; • конкурентноспроможність продукції	• об'єм продаж (за останні три роки) • прибуток (за останні три роки) • відповідність КМК цільовій аудиторії • канали дистрибуції • підтримка каналів продажу • фізичне свідоцтво (характеристика споруди, де перебуває підприємство, інтер'єру, місцезнаходження і т.д.)

Разом з тим, слід враховувати, що основна увага повинна бути зосереджена на дослідженні ефективності комунікаційної взаємодії зі споживачем, тоді як у звичайних маркетингових програмах перевага віддається встановленню цілей на основі кількісних показників прибутковості й рівню продажів. Безумовно, ці показники мають виняткову важливість, але вони залишаються "мертвими цифрами" без врахування потреб і особливостей кожного конкретного споживача.

Іншими словами, для готельного підприємства важливе значення має формування стратегії індивідуалізованого маркетингу, яка максимально повно враховує потреби й поведінку кожного окремого споживача готельних послуг і цим істотно відрізняється від традиційного маркетингу. У рамках комплексу маркетингових комунікацій можуть формуватися бази даних про поведінку споживачів, які потім повинні ретельно аналізуватися. Мета аналізу - більше довідатися про індивідуальних споживачів або якнайкраще задовольнити їхні потреби й бажання, оптимізувати витрати і обрати стратегію розвитку готельного підприємства.

Разом із тим, не можна обмежуватись простим визначенням існуючих побажань споживача. Мета комплексу маркетингових комунікацій - це розвиток такої програми комунікації, яка або підсилює існуючі поведінкові установки споживача у відношенні продукту готельного господарства, або намагається вплинути на поведінку споживача в майбутньому.

Визначальним фактором, що впливає на цю поведінку, є процес прийняття споживачем рішення про купівлю нового продукту готельного господарства та додаткові засоби, що посилюють або змінюють споживчі переваги.

Особливість такого визначення поведінки полягає в тому, що КМК надає можливість впливати на поведінку споживача в комплексі: від моменту розробки продукту готельного

бізнесу до моменту його купівлі і далі при формуванні сприятливого враження від споживання готельних послуг.

Визначити реальну поведінку споживача в ринковому просторі можна за допомогою масових опитувань, електронного маркетингу, каналів зворотного зв'язку, та інших просунутих технік вивчення ринку. КМК ж допомагає нам переосмислити результати різних маркетингових досліджень, виходячи із загальної стратегії комунікації.

Комплекс маркетингових комунікацій, на відміну від звичайної маркетингової програми комунікацій, відводить важливе місце управлінню контактами зі споживачем. Управління контактами засновано на ідеї беззупинного пошуку придатного часу, місця чи ситуації для активізації взаємодії персоналу туристичної фірми з потенційним споживачем. В існуючому ринковому просторі з його інформаційними переваженнями, що розширюються засобами масової комунікації, й хаосі рекламних повідомлень передбачається, що ситуаційні обставини маркетингового контакту грають винятково важливу роль успішності заходів щодо просування продукту готельного господарства.

Однак, використовуючи модель управління маркетинговими комунікаціями, що нами пропонується для готельних підприємств не слід забувати і про специфічні особливості комунікаційної діяльності в галузі готельного господарства, які суттєво відображаються на процесі розробки й реалізації КМК. Так, на нашу думку, стратегію та плани для кожного елемента комплексу маркетингових комунікацій необхідно розробляти також із врахуванням фактору сезонності попиту на готельні послуги.

Література

1. Діброва Т.Г. Маркетингова політика комунікацій: стратегії, вітчизняна практика. Навчальний посібник. - К.: Видавничий дім "Професіонал", 2009.-320 с.
2. Мазилкина Е.И. Маркетинговые коммуникации: учебно-практическое пособие - М.: Издательско-торговая корпорация "Деников и К", 2008.-256 с.
3. Маркетинг: Підручник/ за ред. А.О.Старостіної. -К.: Знання, 2009.- 1070 с.
4. Примак Т.О. Маркетингові комунікації: Навчальний посібник - К.: Ельга, Ніка - Центр, 2003.- 280 с.

Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Романенко Л.Ф., 02.02.2011

Надійшла до редакції:
28.12.2010

УДК 658.7.01: 658.74.018.2

Бай О. А.

УПРАВЛІННЯ ЗАКУПІВЕЛЬНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ МОДЕЛЮВАННЯ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ У ВІДКРИТІЙ СИСТЕМІ

Стаття розглядає питання, пов'язані з новими підходами в управлінні закупівельною діяльністю у контексті взаємодії з ринком та аналізує методи вдосконалення систем закупівель підприємства шляхом розробки та впровадження ефективних моделей такого взаємного впливу.

Ключові слова: закупівельна діяльність, систем закупівель, модель, взаємний вплив.

The article deals with a number of questions to new approach of supply management connecting with interaction between the enterprise and the market. The new methods of supply management improvement are analyzed. The key models of such interaction are defined.

Keywords: supply, supply system, model, inter-influence.

В наші часи ні одна з операцій не може здійснюватися ізольовано. Сучасне підприємство незалежно від форми власності та сегменту, який підприємство займає на ринку, під час своєї діяльності тісно взаємодіє з зовнішньою середою. Чи то реалізуючи вироблену продукцію, чи закуповуючи сировину, обладнання, товарно-матеріальні цінності у постачальників, підприємство так чи інакше в своїх рішеннях дотримується тенденцій у зовнішній середі.

Посилення такої взаємодії підприємством – споживачем та постачальниками приводить до розмивання організаційних кордонів. Тим більше посилюється процес взаємного проникнення та впливу на прийняття рішень між підприємством – споживачем та постачальником (постачальниками) завдяки росту темпам Інтернет - технологій, електронних комунікацій тощо.

Таке розуміння відкритості призводить до необхідності розробки нових підходів та якісно нового менеджменту в управлінні виробничим підприємством, а особливо – в управлінні системами закупівель.

Більшість наукових теорій та практик до теперішнього часу ще й досить роблять акцент на внутрішніх організаційних процесах менеджменту, коли розглядають питання про розроблення оптимальних моделей управлінням ланцюжком закупівель [1,2]. Крім того, частіше в наукових дослідженнях відокремлюють ланки управління закупівлями такими процесами як - управління матеріалами, розподіл продукції, логістика [3], взагалі не інтегруючи їх у один складний процес. У порівнянні з областями операційного менеджменту, пов'язаних з внутрішньою діяльністю підприємства, такими як планування та контролем за якістю, в управлінні ланцюжком закупівель досягнута значна менша виразність та збереглися найбільші суперечності щодо того, що є найкращою моделлю.

Так чи інакше, зараз особлива увага приділяється саме процесам закупівель, взаємовідношенням та показникам функціонування, а не самим продуктам та безпосередньо їх закупівлям. Тому все більш визнається не тільки операційна значущість закупівельної діяльності, але й стратегічна.

Досить очною в цьому контексті виглядає запропонована Рек и Лонг [4] модель еволюції закупівельної діяльності (Табл. 1).

В представленій вище еволюції розвитку функції закупівель одними з змінними компонентами процесу виступає саме відношення до постачальників та методи їх оцінювання.

Таблиця 1

Стратегічні етапи розвитку функції закупівель

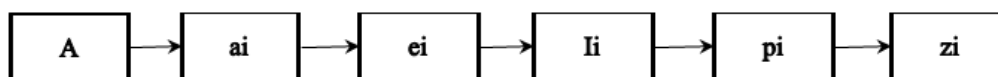
Етап	Визначення та характеристики
I етап Пасивний	Підрозділ з закупівель здебільшого реагує на потреби інших функцій, вибір постачальників на основі ціни та наявності продукції
II етап Незалежний	Функція закупівель набуває стратегічного напрямку, але ще не узгоджується з корпоративною стратегією
III етап Підтримуючий	Підрозділ з закупівель залучається до команд з продажу товарів, ринки та постачальники підлягають постійному аналізу
I етап Інтегративний	Функція закупівель інтегрована з конкурентною стратегією підприємства. Показники закупівельної діяльності вимірюються з точки зору внеску в успішну діяльність підприємства

Так, наприклад, підхід до оцінки постачальників в цьому процесі еволюції змінюється від методу оцінки за мінімальними витратами (незалежний етап) до стратегічного вкладу на інтегративному етапі. Та якщо відношення до постачальників на підтримуючому етапі виглядає контексті «постачальник – ресурс підприємства», то вже на інтегративному етапі простежується чітка взаємозалежність постачальників та підприємства – споживача між собою.

Але особливим елементом, який свідчить про перехід функції закупівельної діяльності на інтегративний етап, між функціональний обмін інформацією як джерело нових ідей для як для підприємства – споживача, так і для постачальників.

Метою даної статті є дослідження впливу зовнішньої середовища на управління ланцюжком закупівель та визначення межі залежності прийняття внутрішніх рішень підприємства – споживача щодо такого управління від елементів зовнішньої середовища.

Взагалі у найпростішому вигляді процес закупівлі виглядає наступним чином (Рис. 1).



- A - споживач, підрозділ споживача
- P - постачальник
- a_i - заявка на закупівлю Товару
- e_i - експертиза заявки
- l_i - ідентифікація Товару на ринку
- p_i - визначення постачальника
- z_i - закупівля

Рис.1. Класична модель закупівлі

Модель дійсно існувала ще в соціалістичні часи, коли продукція випускалася серійно, модифікації продукції були зрозумілими та чітко визначеними, продукція, як правило, вироблялася за діючими чіткими державними стандартами. При розробці проектів інститутами

чітко визначалися моделі та перелік виробників, тому закупник (чи підрозділ з закупівель) мав тільки закинути запит на ринок та отримати саме те, що потрібно підприємству.

У сучасному світі розвинених технологій така спрощена система закупівель не працює. Винахід окремих технологій, нестандартної продукції, та навіть поява ексклюзивних продуктів, що призначені вирішувати занадто вузькі задачі (але при цьому не менш ефективні) на дозволяє функції закупівлі обмежуватися тим, що замовляє споживач (або його підрозділ). Задача закупника ускладнюється ще й тим, що виробничий підрозділ навіть і не розуміє, які зміни у технології відбуваються у світі.

Наступна модель процесу закупівлі у сучасному світі може бути описана наступним чином (Рис. 2)

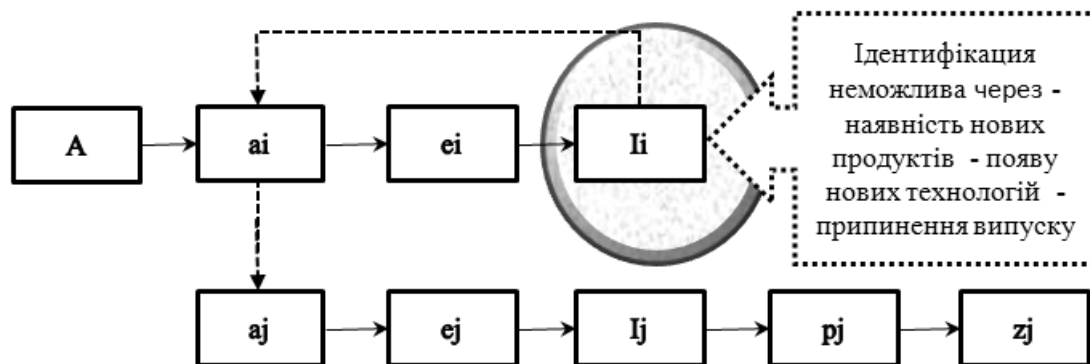


Рис.2. Невизначеність предмету закупівлі через нові продукти на ринку

Саме на етапі ідентифікації товару на ринку задачею закупника стає визначити та зрозуміти відповідність знайденим продуктам та технологіям на ринку вимогам виробництва підприємства – споживача. Саме тут і відображене «втручання» ринку у рішення операційного менеджменту. Рішення про вибір необхідного товару для закупівлі повертається знову на етап погодження з виробництвом. Якщо обладнання на діючому виробництві досить застаріле (а на промислових підприємствах таке значення становить не менш ніж 60-70%), то пошук складових частин до устаткування та поява нових сучасних аналогів потребує навіть змін у технології виробничого процесу на підприємстві. Так, на гірничо-збагачувальному підприємстві регіону експлуатація роторних комплексів німецького виробництва с часом вимагає заміни приводу роторного колеса. Новітня технологія німецького виробника наполягає на заміні супутніх елементів механізму для найбільш ефективної експлуатації комплексу. Український машинобудівний виробник пропонує обмежену заміну елементів конструкції. Різниця в двох технологіях сягає до декількох десятків мільйонів гривень. Тому технологи и повинні прорахувати вигоди та втрати від однієї та іншої технології.

Різновидністю цієї моделі є формування нового предмету закупівлі, навіть зовсім іншої технології, завдяки втручання «ринкових сил». Так, на етапі закупівлі продукту ринок може відреагувати пропозиціями у вигляді варіантів рішень, які за вартістю та окупністю можуть відрізнятися в декілька разів одна від іншої. У цьому випадку народжується так звана «специфікація закупівлі» після розгляду підприємством усіх варіантів рішень з огляду на максимальний ефект від такої закупівлі чи такого впровадження. Прикладом цього може стати закупівля улаштування частотного приводу запуску димососів для металургійного підприємства вартістю близько 8 млн грн. Ринок відреагував своїми пропозиціями щодо недоцільності такої високо досконалої системи управління пуском димососів в умовах застарілого супутнього обладнання та умов використання всієї системи. Ефект від такої системи досить

незначний, тому доцільним стала пропозиція щодо придбання улаштування повільного пуску вартістю до 1,5 млн грн.

Дещо іншим зразком втручання ринку у прийняття рішення щодо вибору продукції або доцільності закупівлі постає зображена нижче модель (Рис. 3)

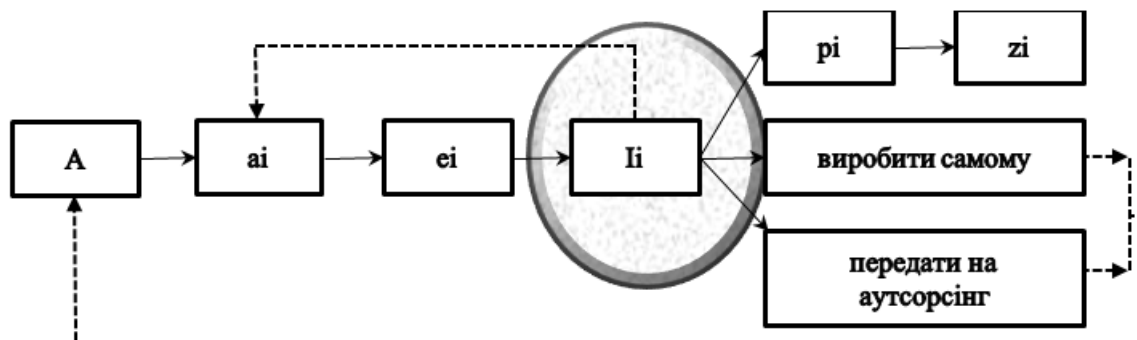


Рис.3. Модель прийняття рішень щодо доцільності закупівлі

Знову на етапі ідентифікації товару на ринку функція закупівлі може зштовхнутися з необхідністю вибору – чи то продовжити закупівлю знайденого на ринку товару, чи то починати виробляти самому підприємству – споживачеві, чи то передати на аутсорсінг. Так, промислове виробництво, організовуючи закупівлю шахтних скріплень, знаходить тільки одного виробника, який маючи необхідні креслення, спроможний виробити необхідну продукцію. Підприємство – споживач шахтних кріплень, розуміючи свою залежність від цін такого виробника, та усвідомлюючи високий ризик від такої «співпраці», яка може взагалі припинити процес видобутку, може прийняти рішення щодо організації такого виробництва самостійно. Для цього підприємству треба прорахувати необхідні витрати (як капітальні, так і операційні) щодо організації самостійного виробництва та строк окупності таких вкладень.

Ще одним прикладом може стати закупівля друкарської продукції. Порівнюючи витрати підприємства на її закупівлю, наприклад, на рік, з вартістю придбання багатофункціонального друкарського обладнання та технологій друкування з урахуванням витратних матеріалів, можна вирішити:

- чи варто одноразово закупити необхідне обладнання з окупністю до року та друкувати самостійно;
- чи продовжувати закупівлю продукції у виробників;
- чи передати на аутсорсінг друкування паперів, компенсуючи витрати тільки на 1 копію друкованої продукції.

Нижче розглянутий приклад таких рахунків для прийняття рішення (Табл. 2).

На основі таких розрахунків можна приймати рішення щодо доцільності самостійного виготовлення друкарської продукції.

Характерною ознакою переходу функції закупівлі на інтегративний етап стає участь підрозділу з закупівель у стратегічному плануванні витрат підприємства довгострокового характеру (планування інвестиційних витрат, розрахунків інноваційних проектів тощо). Саме тут функція закупівлі залучається до визначення вартості проекту та окремих елементів (Рис. 4).

Таблиця 2

Порівняння витрат на придбання друкарської продукції і самостійне її виготовлення

№ п/п	Назва витрат	Од вим.	Кількість	Варість, грн
1	Різограф RISO EZ 570	шт.	1	80 000,00
2	Різак IDEAL 1043	шт.	1	2 510,00
3	Проволокошвацька машина 4БПШ-30	шт.	1	75 000,00
Одноразові витрати, грн				157 510,00
4	Амортизація 5 років (60мес.)	місяць	1	2 625,00
5	Папір офсет 55 г/м2, 500л/пач., папір газетний 45г/м2, 500л/пач.	пачка	1000	13 920,00
6	Фарба чорна (25000листів А4), плівка			5300,00
7	Оплата праці (x2 робітника)	шт	2	4 200,00
8	Комунальні послуги	місяць	1	500,00
Витрати в місяць. Розрахунок на 500 000 листів одностороннього друку в місяць, грн				26 545,00
Витрати при самостійному друкуванні на рік, грн				318 540,00
Витрати на придбання друкарської продукції у постачальників, грн. в рік				240 000,00
Окупність, років				1,3 роки

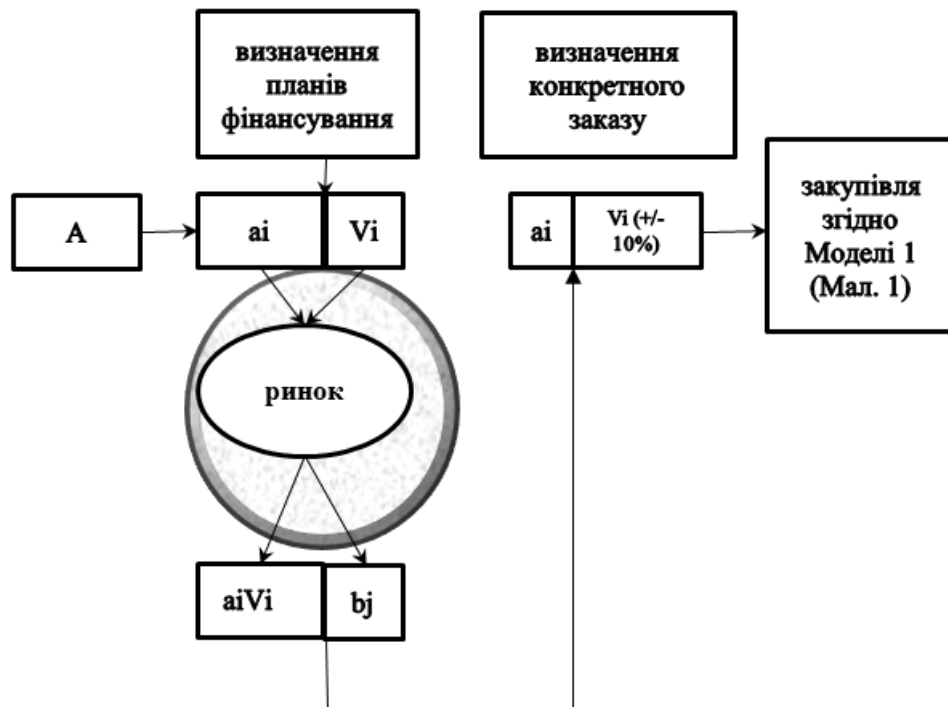


Рис.4. Залучення ринку на етапі формування інвестиційних планів

Будь-яке планування починається з маркетингового аналізу ринку. Підрозділи підприємства, які приймають участь у такому плануванні, разом з закупником визначають, чи то є насправді на ринку необхідний товар чи устаткування та з якими технічними параметрами товар присутній на ринку, яка саме вартість складає на наступний момент. І тільки після такого досконалого аналізу планується бюджет такої закупівлі для обґрунтування інвестору запланованих витрат та їх окупності.

При цьому вартість фактичної закупівлі не повинна перевищувати $\pm 10\%$ від запланованої вартості. В інакшому разі, перевищення даного показника як в одну, так і в іншу сторону, означає недосконалу роботу закупника та зменшує його роль у прийнятті стратегічних рішень підприємства.

Взагалі такі концепції залучення функції закупівлі до стратегічних рішень підприємства знайшли своє відображення у так званій «школі зовнішньої середи» [5,6] – однієї зі шкіл стратегічного менеджменту. Згідно цього напрямку зовнішня середа є головним елементом створення стратегії. Але в рамках даної статті можна навіть припустити, що навіть тактичні рішення щодо управління матеріально-технічними ресурсами знаходяться у тісній взаємодії з факторами зовнішньої середи.

Одним з наступних елементів такого втручання ринку є використання компетенції конкурентів на етапі прийомки товару. Так, можна виходити з того, що розвиток прогресу та технологій протікає настільки швидко, що підприємство – споживач не може досконало володіти навичками та прийомами перевірки товару у порівнянні з потрібними для виробництва характеристиками. Особливо такі методи ефективні при закупівлі складних агрегатів, електротехнічних систем тощо. Якщо підприємство – споживач постає як відкрита система, та середовище конкретного сегменту ринку постачання досить конкурентне, тоді залучення конкурентів закупівлі означає отримання необхідних консультацій з боку фахівців постачальників. Такий механізм має ще один зворотній бік – постачальник, розуміючи таку «перевірку», не припускає можливості постачання неякісної продукції. Детальніше модель такої взаємодії представлена нижче (Рис. 5).

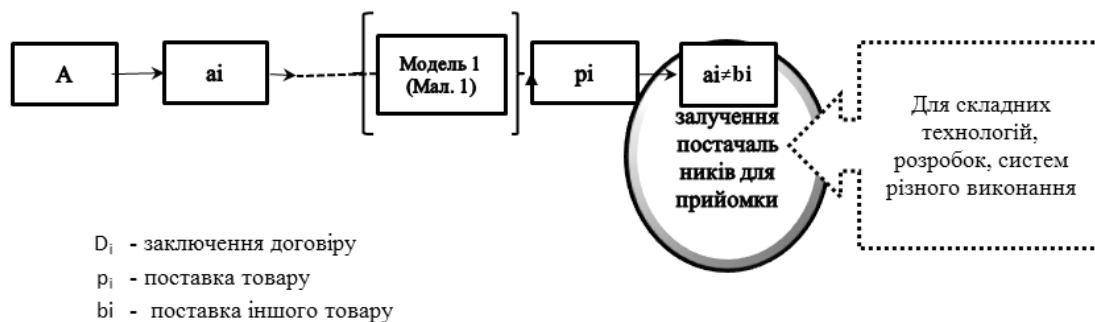
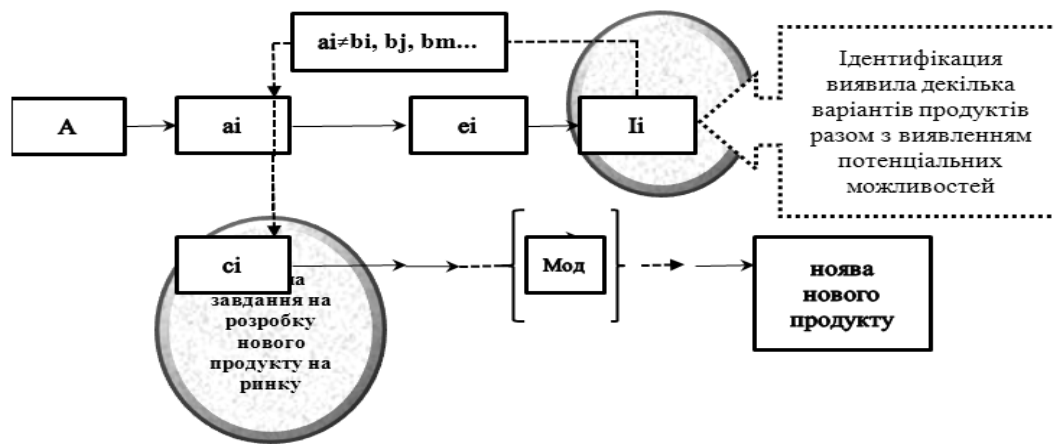


Рис.5. Залучення ринку на етапі прийомки товару

Треба відмітити, що процес управління закупівлями в сучасній моделі інтегративного етапу розвитку має і зворотній ефект. Постійна взаємодія підприємства – споживача та постачальників сприяє появі на ринку нових продуктів (Рис. 6). Модель може працювати у разі закупівлі товару масового об'єму великими корпораціями, коли потреба у конкретних якостях товару не знаходить пропозицій на ринку. Саме тоді така корпорація в змозі поставити завдання на розробку нового продукту на ринку та підказувати розробку нових якостей товару.



ci - принципово новий товар (продукт), необхідний підприємству

Рис.6. Зворотній вплив покупця на ринок та нові продукти та технології

Наведені вище моделі характеризують справжній стан взаємодії підприємства – споживача та зовнішньої середовища взаємопроникнення між собою. Справжній менеджмент в змозі використати максимальний ефект від такого взаємодії та визначити оптимальну точку у цьому процесі. Неможна перебільшувати ступень такого впливу, аби не стати залежним від постачальників та не допустити прихильності до однієї технології чи продукту, та з іншого боку, не треба залишатися осторонь від ринку нових технологій в умовах стрімкого розвитку суспільства.

Узагальнюючи вище зведене, можна зробити наступні висновки:

Визначені основні передумови тісної взаємодії підприємства – споживача з ринком та основні моделі такої співпраці. Визначений стратегічний напрямок розвитку функції закупівлі, який відображається у все більшому обміні ресурсами та інформацією між суб'єктами ринкових відносин та посиленні стратегічних союзів з постачальниками. Визначений вплив функції закупівель у прийнятті внутрішніх стратегічних рішень на підприємстві.

Наступною метою досліджень стане визначення перспектив розвитку інтегративної моделі закупівлі на сучасному промисловому підприємстві України у розрізі досягнення оптимального управління матеріально-технічними ресурсами підприємства.

Література

1. Савчук В. П. Фінансовий менеджмент підприємств: прикладні питання з аналізом ділових ситуацій. [Текст] / В.П. Савчук. – К.: Видавничий дім «Максимум», 2001. – 600 с.
2. Белінський П. І. Менеджмент виробництва та операцій. [Текст] / П.І. Белінський. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 624 с.
3. Харрісон А. Управління логістикою: Розробка стратегій логістичних операцій [Текст] / Алан Харрісон, Ремко Ван Хоук. / Пер. з англ.; За наук. ред. О. Є. Міхейцева. – Дніпропетровськ: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 368 с.
4. Лайсонс К. Управління закупівельною діяльністю та ланцюжком постачань: [Текст] / К. Лайсонс, М. Джиллінгем: Пер. з 6-го англ. вид. – М.: ІНФРА-М. – XVIII, 798 с.
5. Зуб А. Т. Стратегічний менеджмент: Теорія і практика. [Текст] / А. Т. Зуб. – М.: Аспект Прес, 2002. – 415 с.
6. Мінцберг Г. Школи стратегій. Стратегічне сафарі: екскурсія по нетрях стратегій менеджменту. [Текст] / Г. Мінцберг, Б. Альстренд, Дж. Лемпел. – Вид: Пітер, 2000. – 336 с.

Рекомендовано до публікації

д.е.н., проф. Галушко О.С., 12.02.2011

Надійшла до редакції:

28.01.2011

НАШІ АВТОРИ

Андрушків Богдан Миколайович	доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, завідувач кафедри менеджменту підприємницької діяльності, Тернопільський державний технічний університет ім. Івана Пулюя
Бай Олена Анатоліївна	здобувач кафедри економічного аналізу і фінансів, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)
Галушко Ольга Сергіївна	доктор економічних наук, професор, завідувач кафедрою економічного аналізу і фінансів, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)
Десятнюк Оксана Миронівна	Доктор економічних наук, професор кафедри податків і фіскальної політики Тернопільський національний економічний університет
Євдокімов Федір Іванович	Доктор технічних наук, професор, професор кафедри «Економіка і маркетинг», Донецький національний технічний університет
Єрмошкіна Олена Вячеславівна	Доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економічного аналізу і фінансів, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)
Кірієнко Ольга Миколаївна	кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії та основ підприємництва Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Крамар І.Ю.	аспірант Тернопільський державний технічний університет ім. Івана Пулюя
Литвинова Ольга Миколаївна	Старший викладач, кафедра політичної економії, Національна металургійна академія України (м. Дніпропетровськ)
Пилипенко Юрій Іванович	кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри економічної теорії та основ підприємництва Національного гірничого університету (м. Дніпропетровськ)
Полінський Олександр Маркович	кандидат технічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій, Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ)
Романенко О. О.	Старший викладач кафедри маркетингу, Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна» (м. Київ)
Сіліна Ірина Вадимівна	доцент, заступник завідувача кафедри обліку і аудиту Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій
Скоробогатова Наталя Євгенівна	кандидат економічних наук, старший викладач кафедри міжнародної економіки, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут»
Трохимчук Вікторія Вікторівна	асистент кафедри політичної економії, Криворізький економічний інститут ДВНЗ „КНЕУ ім. В. Гетьмана”
Фільо М.М.	аспірант кафедри податків і фіскальної політики, Тернопільський національний економічний університет
Цимбал Олександр Іванович	Кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник, Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України (м. Київ)
Четверик Тамара Михайлівна	Кандидат економічних наук, доцент, кафедра політичної економії, Національна металургійна академія України (м. Дніпропетровськ)
Шаперенков Антон Володимирович	кандидат економічних наук, Директор департаменту маркетингу роздрібного бізнесу ПАТ «ВіЕйБі Банк»
Шукатко В.В.	Здобувач Інституту економіки промисловості НАН України (м. Донецьк)

OUR AUTHOR

Andrushkiv Bogdan Mykolajovych	Doctor of Economics, Professor, Honored activist of science and technique of Ukraine, Head of Department of Management and Enterprise, Ternopil State Ivan Pul'uj Technical University
Bay Olena Anatoliivna	Post-graduate student, Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Galushko Olga Sergiivna	Doctor of Economics, Professor, Head of Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Desiyatnuk Oksana Myronivna	Doctor of Economics, Professor, Department of Taxes and Fiscal Policy, Ternopol National Economic University
Yevdokimov Fedir Ivanovych	Doctor of Technology, Professor, Department of Economics and Marketing, Donetsk National Technical University
Yermoshkina Olena Viacheslavivna	Doctor of Economics, Professor, Department of Economic Analysis and Finance, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Kirienko Olga Mykholajvna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Economic Theory and Entrepreneurship, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Kramar I.Y.	Post-graduate student, Ternopil State Ivan Pul'uj Technical University
Lytvynova Olga Mykholaivna	Senior Lecturer, Department of Political Economy, National Metallurgical academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Pylypenko Yurij Ivanovych	Candidate of Economic Sciences, Professor, Department of Economic Theory and Entrepreneurship, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Polins'ky Oleksandr Markovych	Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Department of Economic Cybernetics and Informational Technologies, National Mining University (Dnipropetrovs'k)
Romanenko O.O.	Senior Lecturer of Department of Marketing, Open International University of Human Development "Ukraine" (Kyiv)
Silina Iryna Vadymivna	Associate Professor, Vice-Head of Department of Accounting and Auditing, Zaporizhzhya Institute of Economics and Informational Technologies
Skorobogatova Natslya Yevgenivna	Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer, Department of international Economy, National Technical University of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"
Trokhymchuk Viktorija Viktorivna	Assistant, Department of Political Economics, Kryvorizhzhya Economic Institute, "Vadym Hetman KNEU"
Filio M.M.	Post-graduate student, Department of Taxes and Fiscal Policy, Ternopol National Economic University
Tsymbal Oleksandr Ivanovych	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Senior Staff Scientist, Council on study of productive forces of Ukraine NAS of Ukraine
Chetveryk Tamara Mykhajlivna	Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Department of Political Economy, National Metallurgical academy of Ukraine (Dnipropetrovs'k)
Sharpenkov Anton Volodymyrovych	Candidate of Economic Sciences, Head of Department of Marketing of Retail Business JSB VAB-Bank
Shukatko V.V.	Post-graduate student, Institute of Industrial Economics NAS of Ukraine (Donets'k)

Шановні колеги!

Національний гірничий університет (м. Дніпропетровськ, Україна) започаткував випуск науково-теоретичного й інформаційно-практичного журнал “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 та відомостей про автора на CD-R-диску**. 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 тексту української та англійської анотації подаються **ключові слова** (4-6 слів).

Після анотацій та ключових слів 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.

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.

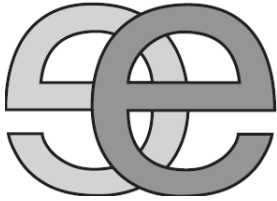
Адреса редакції:

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, eev@ua.fm

Редакційна колегія журналу "Економічний вісник НГУ"



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

З а д у м а й т е с я п р о с в о є м а й б у т н є !

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 упусти 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 ВНЗ.

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 ВНЗ.

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 ідей, надавати можливість кожному відчувати свою значимість.



***Інститут економіки – це місце,
куди тягне!***

Шановний Друже!

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: (056) 745-05-60

служба маркетингу: (0562) 47-15-72

деканат Інституту економіки: (0562) 47-14-32

кафедра менеджменту: (056) 373-07-92, 47-39-97

кафедра маркетингу: (056) 373-07-55, (056) 744-62-10

кафедра економічного аналізу і фінансів: (056) 373-07-97

кафедра обліку і аудиту: (056) 373-07-68

кафедра економіки підприємства: (0562) 46-90-15

кафедра економічної кібернетики та інформаційних технологій: (0562) 47-05-67.

***Директор Інституту економіки
професор Шаров Олександр Іванович***