

65.049

л 74

Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України

**Прикарпатський національний університет
імені Василя Стефаника**

***Моделювання
регіональної економіки***

№2(20)

**Івано-Франківськ
2012**

Журнал зареєстровано Державним комітетом телебачення і радіомовлення України. Свідоцтво про державну реєстрацію серія КВ №9226 від 4.10.2004р.

Згідно з постановою Президії ВАК України №1-05/3 від 14.04.2010 р. збірник наукових праць «Моделювання регіональної економіки» внесено в перелік наукових фахових видань України з економічних наук

Рецензенти:

Блудова Т.В., д.е.н.
Клебанова Т.С., д.е.н.

Редакційна колегія:

д.е.н., проф. Благун І.С. (головний редактор),
д.е.н., проф. Баланюк І.Ф., д.е.н., проф. Вовк В.М.,
д.е.н., проф. Єлейко В.І., д.е.н., проф. Романюк М.Д.,
к.е.н. Дмитришин Л.І (заступник головного редактора),
д.е.н., проф. Ткаченко І.С., д.е.н., проф. Ткачук І.Г.

Друкується за ухвалою Вченої ради Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника. Протокол № 10 від «30» жовтня 2012р.

Моделювання регіональної економіки. Збірник наукових праць. — Івано-Франківськ: Плай, 2012.— № 2(20).— 503 с.

ISBN 966-640-157-6

©“Моделювання регіональної економіки”, 2/2012

НАУКОВА БІБЛІОТЕКА
79 90 18

Судук Н.В.

Моделі планування і вибору технологій виробництва підприємств лісопромислового комплексу

Розроблено моделі розподілу лісопродукції і вибору технологій виробництва багаторівневих інтегрованих структур лісопромислового комплексу (БІС ЛПК), управління збутом продукції, узгодження виробництва і збуту продукції підприємствами ЛПК. Реалізація запропонованих моделей дозволяє підвищити ефективність процесу планування і управління підприємствами ЛПК.

The models of the distribution of timber and selecting technologies of multilevel integrated structures of forestry industry and sales management, coordination of production and marketing enterprises of forestry industry are constructed. Implementation of the proposed models can improve the planning and management of enterprises of forestry industry.

Ключові слова: багаторівневі інтегровані структури, лісопромисловий комплекс, моделювання, планування, управління, технології виробництва.

Вступ. Планування і управління підприємствами багаторівневих інтегрованих структур (БІС) лісопромислового комплексу (ЛПК) вимагають вирішення цілої низки транспортно-виробничих задач, до яких, зокрема, можна віднести задачі розподілу лісопродукції і вибору технологій виробництва БІС ЛПК, управління збутом продукції, узгодження виробництва і збуту продукції підприємствами БІС ЛПК.

Задача розподілу лісопродукції і вибору технологій виробництва БІС ЛПК складається з двох взаємопов'язаних частин, які відповідають технологіям заготівлі і переробки деревини. Перша група керованих чинників пов'язує технології заготівлі деревини з обсягами і структурою розрахункової лісосіки, друга – з обсягами виробництва продукції основними підприємствами БІС ЛПК. Керованими чинниками є інтенсивність рекомендованих технологій і рекомендована сировинна структура продукції. Варіанти задачі дозволяють врахувати обмеження технологічного характеру (наприклад, часткову

Судук Н.В., аспірант кафедри економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

взаємозамінність сировини), пов'язати поточні і капітальні витрати.

Особливість задачі управління збутом продукції підприємства БІС ЛПК – транспортні блоки, рівняння балансу яких не пов'язані з переміщенням виробничих інгредієнтів. Джерела продукції розділені не географічно, а часовими умовами (термінами виробництва і постачання продукції). При цьому кожному цеху, агрегату, виробництву або споживачу продукції відповідає не один пункт транспортної сітки, а декілька, за кількістю періодів часу горизонту планування.

Задача узгодження виробництва і збуту продукції підприємства БІС ЛПК призначена для розрахунку збалансованого використання ресурсів виробничого плану підприємства з неперервним виробничим циклом. В рамках її постановки робота підприємства БІС ЛПК моделюється задачею лінійної оптимізації великої розмірності. Невідомі даної задачі – інтенсивності технологічних способів виробництва, а обмеження визначаються чинниками, що лімітують виробництво. Матриця обмежень пов'язує технології та чинники, що лімітують виробництво, і містить нормативи випуску або споживання виробничих інгредієнтів (сировини, ресурсів, енергії, виробничих потужностей).

Проблемам розвитку лісопромислового комплексу, планування і управління виробництвами підприємств ЛПК присвячено праці таких науковців як С.А. Генсірук [1], Л.Д. Загвойська, А.В. Мельник [2], А.В. Івануса, С.О. Козловський [3,5], Ю.М. Кільчицький [4], А.М. Польовський [6], Е.О. Салмінін [7], І.М. Синякевич, І.П. Соловій, А.М. Дейнека [8,9] та інших.

Проте, зважаючи на багатогранність та складність процесів планування і вибору технологій виробництв БІС ЛПК, управління збутом продукції, узгодження виробництва і збуту продукції залишається актуальною розробка оптимізаційних моделей, здатних забезпечити успішне вирішення вказаних задач підприємствами БІС ЛПК.

Постановка завдання. Метою даної статті є побудова моделей планування і вибору технологій виробництва підприємств лісопромислового комплексу на основі багатоетапних транспортно-виробничих задач (БТВЗ), що включають задачі розподілу лісопродукції і вибору технологій виробництва БІС ЛПК, узгодження виробництва і збуту продукції підприємствами БІС ЛПК.

Результати. Виробничі компоненти задачі розподілу лісопродукції і вибору технологій виробництва БІС ЛПК складають технологічні модулі заготівлі і переробки деревини, включаючи вибір ділянок і види рубок, а також

сировинну структуру переробних підприємств. Транспортна задача в явному вигляді в даній моделі відсутня, в її ролі виступає задача розподілу різних видів деревини між переробними підприємствами. Дана задача реалізована тільки для достатньо замкненої і управляючої системи, до якої відноситься БІС. За величиною горизонту планування ця задача – середньострокова, в ній розглядається розподіл матеріальних потоків.

Цільова функція задачі – максимізація доходу протягом заданого періоду:

$$\sum_{j \in J} p_j x_j - \sum_{k \in K} c_k y_k \rightarrow \max, \quad (1)$$

де x_j – обсяг виробництва продукції виду $j \in J$;

y_k – обсяг заготівлі в k -му лісопромисловому районі, $k \in K$;

c_k – середні витрати на заготівлю 1 м³ деревини в k -му районі лісозаготівлі;

p_j – вартість продукції виду $j \in J$.

Обмеження моделі мають наступний вигляд:

$$y_k \leq \Phi_k, \quad k \in K \quad (2)$$

(обсяг заготівлі не може перевищувати запаси деревини), Φ_k – загальний запас лісу (в тис. м³) в k -му районі;

$$\sum_{j \in J} \alpha_j^q x_j - \sum_{k \in K} a_k^q y_k \leq 0, \quad q \in Q \quad (3)$$

(використання сировини на виробництво продукції не повинно перевищувати обсяг заготівлі),

α_j^q – норматив використання сировини $q \in Q$ на виробництво одиниці продукції виду j , a_k^q – частка виходу сировини q при заготівлі 1 куб. м³ в k -му районі;

$$h_j^q \leq \alpha_j^q \leq H_j^q, q \in Q, j \in J \quad (4)$$

(умова структури сировини, яка використовується на виробництво кожного виду продукції),

h_j^q, H_j^q – границі допустимого обсягу сировини виду q в загальному обсязі сировини, яка використовується для виробництва одиниці продукції j ;

$$\sum_{q \in Q} \alpha_j^q = b^j, j \in J \quad (5)$$

(баланс обсягу лісосировини, використаного на виробництво одиниці продукції),

b^j – норматив використання сировини (в м³) для виробництва одиниці продукції j ;

$$x_j, y_k, \alpha_j^q \geq 0, k \in K, q \in Q, j \in J \quad (6)$$

(невід'ємність змінних задачі).

Економічний зміст основного функціоналу задачі – максимізація доходу протягом заданого періоду (мінімізація витрат), одночасно враховуються додаткові критерії оптимізації: максимального задоволення потреб підприємства в обсяговому і номенклатурному вираженні. Переважають внутрішні керовані чинники (за винятком зовнішнього ввезення-вивезення лісопродукції), змінні задачі – неперервні, обмеження задачі і функціонал – лінійні, тобто задача є лінійною і розв'язується стандартними методами розв'язку задач БТВЗ.

Ускладнення задачі може бути пов'язане з врахуванням різних варіантів технологічних способів, завдяки яким задача стає білінійною. Розв'язок цієї задачі забезпечує пошук оптимальної структури і обсягів використання лісосировини з визначеними умовами на заготівлю і переробку деревини.

Розглянута задача може ефективно використовуватися для задач планування і управління БІС ЛПК. В цьому випадку керовані чинники, отримані в результаті розрахунків можуть бути реалізовані у повній мірі.

В якості виробничих компонент задачі управління збутом продукції підприємства БІС ЛПК виступають виробництва разом зі складами їх продукції, транспортних модулів – динамічні схеми зберігання і постачання продукції кожного виду. Транспортна задача в явному вигляді (як задача оптимального фізичного переміщення однорідного продукту) в даній моделі відсутня, в її якості виступає задача розподілу різних видів продукції між переробними підприємствами.

Зміст основного функціоналу задачі – максимізація доходу протягом заданого періоду часу, одночасно враховуються додаткові критерії оптимізації: максимальне виконання прийнятих до виконання заявок в номенклатурному вираженні і протягом необхідного терміну. Всі керовані чинники – внутрішні, змінні задачі – неперервні, задача – детермінована. Обмеження і функціонал задачі лінійні.

Керовані чинники даної задачі (планові постачання по всіх замовленнях, рекомендовані обсяги виробництва продукції розглянутого асортименту і обсяги зберігання на складі продукції кожного виду) пов'язані між собою набором обмежень, склад яких визначають відповідності:

- марки продукції специфікаціям замовлення (асортиментне відношення);
- термінів постачання встановленому діапазону (якщо постачання включено в план);
- обсягів постачання встановленому діапазону (при тих же умовах);
- сумарний обсяг постачання продукції визначеного виду і використання цієї продукції – обсягам запасів, які є на складі.

Для постановки математичної моделі управління збутом продукції введемо необхідні показники:

M – множина індексів видів продукції;

c_i – собівартість продукції, $i \in M$;

$y_{0,i}$ – її початкові запаси на складах ($i \in M$);

N – множина індексів договорів на постачання продукції;

C_j – договірна ціна, $j \in N$;

b_j – необхідний обсяг постачання продукції, $j \in N$;

$M_j \subset M$ – множина видів продукції, які необхідні замовнику $j \in N$;

T – число періодів планування, термінам постачання відповідає підмножина $K_j \subset 1:T$;

$d_{i,t}$ – план виробництва продукції $i \in M$ протягом періоду $1 \leq t \leq T$.

Невідомими задачі будуть $x_{i,j,t}$ – обсяг постачання продукції $i \in M$ замовнику $j \in N$ протягом періоду планування $1 \leq t \leq T$ і $y_{i,t}$ – запаси цієї продукції.

Умови прямої задачі мають наступний вигляд. Ціль задачі – максимізація прибутку підприємства протягом періоду планування:

$$\sum_{j \in N} \sum_{i \in M_j} ((C_j - c_i) \cdot \sum_{t \in K_j} x_{i,j,t}) \rightarrow \max. \quad (7)$$

Обмеження досліджуваної задачі такі:

- баланс надходження, постачання і запасів продукції кожного виду на весь період планування:

$$y_{i,t} = y_{i,t-1} + d_{i,t} + \sum_{j \in M_j} x_{i,j,t}, \quad t \in 1:T, i \in M; \quad (8)$$

- відношення між запланованими і необхідними обсягами постачання:

$$\sum_{i \in M_j} \sum_{t=1}^T x_{i,j,t} \geq b_j, \quad j \in N; \quad (9)$$

- відношення між кількістю продукції і наявністю складів:

$$0 \leq \sum_{i \in M} y_{i,t} \leq D, \quad t \in 1:T; \quad (10)$$

- умови невід'ємності змінних:

$$y_{i,t} \geq 0, \quad i \in M, t \in 1:T; \quad (11)$$

$$x_{i,j,t} \geq 0, \quad i \in M, j \in N, t \in 1:T. \quad (12)$$

Отриману задачу лінійного програмування можна розв'язувати, використовуючи симплексний метод, проте структура матриці її обмежень дозволяє використовувати більш ефективний алгоритм.

Основна особливість даної задачі – дворазове входження кожної із змінних $x_{i,j,t}$ і $y_{i,t}$ в обмеження з одиничними коефіцієнтами, що дозволяє розглядати дану задачу як транспортну з сіткою спеціальної структури. Пункти виробництва цієї сітки потужностей $b_{i,t}$ нумеруються парами індексів (i,t) для різних $i \in M$, $1 \leq t \leq T$. Пункти використання відповідають замовленням, індексуються j і мають потужність B_j . Множина дуг сітки розкладається на дві підмножини. Дуги першої із них відповідають змінним $x_{i,j,t}$ ($j \in N$, $i \in M_j$, $t \in 1:T$) і пов'язують пункт виробництва (i,t) і використання j . Ціни перевезення визначаються коефіцієнтами цільової функції. Дуги другої множини відповідають змінним $y_{i,t}$ ($i \in M$, $t \in 2:T$) і пов'язують вершини $(i,t-1)$ і (i,t) . Ціни перевезення за цими дугами в розглянутій задачі рівні нулю, а потоки обмежені зверху величиною D_i . Доречно відзначити, що за цільовою функцією, в даній моделі можна легко визначити витрати, пов'язані із зберіганням продукції на складі, термін постачання, можливість вибрати ту чи іншу продукцію для постачання.

Задача забезпечує оптимізацію за декількома критеріями ефективності:

- найбільша відповідність термінів і обсягу постачання специфікаціям замовлень;
- максимальний пріоритет виконання термінових замовлень;
- відповідність асортименту планових поставок потребам замовників.

В основі задачі узгодження виробництва і збуту продукції підприємства БІС ЛПК – стандартна модель лінійної оптимізації, відома як задача планування виробництва, з матрицею нормативів використання ресурсів і випуску продукції, рівняннями балансу витрат і виробництва в масштабі підприємства. Основна особливість при реалізації задачі полягає у можливості

її налаштування на різну тривалість періоду планування і спрямування виробничої діяльності.

Алгоритм розв'язку задачі не є складним – це звичайний симплексний метод з алгоритмічним врахуванням двосторонніх меж змінних. Основна особливість задачі пов'язана з упорядкуванням індексних множин змінних і обмежень.

Однією з проблем розв'язання даної задачі є повнота збору інформації і організація відповідної бази даних. Збір деталізованої інформації про використання ресурсів для визначених технологічних процесів ускладнений через часткову взаємозамінність ресурсів. Тому в задачі організована багаторівнева ієрархічна структура індексних множин ресурсів і технологій.

Для побудови моделі введемо умовні позначення:

K – множина індексів видів продукції;

d_k і D_k – нижня і верхня межі виробництва продукції, $k \in K$;

$N_k \subset N$ – множина індексів технологій виробництва основної продукції, $k \in K$, $N = \cup_{k \in K} N_k$;

C_j – рентабельність і X_j – невідоме значення інтенсивності технології, $j \in N$;

$B_{k,j}$ – норматив виготовлення продукції $k \in K$ при використанні технології, $j \in N$;

M – множина індексів ресурсів, які лімітують виробництво;

b_i і B_i – нижня і верхня межі обсягу використання ресурсів;

$A_{i,j}$ – норматив використання ресурсу $i \in M$ при використанні технології $j \in N$.

В цих позначеннях умови задачі можуть бути записані наступним чином:

$$\sum_{j \in N} C_j \cdot X_j \rightarrow \max, \quad (13)$$

$$b_i \leq \sum_{j \in N} A_{i,j} \cdot X_j \leq B_i, \quad i \in M, \quad (14)$$

$$d_k \leq \sum_{j \in N_k} B_{k,j} \cdot X_j \leq D_k, \quad k \in K. \quad (15)$$

Після налаштування інформаційної системи можуть виконуватися два види розрахунків:

1. Прямий розрахунок потрібних ресурсів: сировини, матеріалів, енергоносіїв, необхідних для виробництва визначеного обсягу продукції. При цьому здійснюється розрахунок завантаження обладнання, випуску готової продукції. Можливий вибір «усереднених» або конкретних технологій виробництва.

2. Обернений розрахунок – оптимізація обсягу виробництва продукції відповідно до заданого критерію ефективності. Невідомі цілі задачі відповідають середнім потужностям технологій виробництва протягом періоду планування, а обмеження визначаються на основі виробничих потужностей обладнання, наявної кількості виробничих ресурсів і потрібних обсягів продукції, заданих точно або зазначенням нижньої і верхньої меж.

Представлена задача може бути використана не тільки для розрахунку потрібних для виробництва ресурсів, але і оцінок технологій, визначення найбільш ефективних режимів роботи обладнання.

Висновки. Таким чином, розроблено модель розподілу лісопродукції і вибору технологій виробництва БІС ЛПК, що складається з двох взаємопов'язаних частин, які відповідають технологіям заготівлі і перероблення деревини. Реалізація моделі передбачає максимізацію доходу протягом заданого періоду (мінімізацію витрат), забезпечення максимального задоволення потреб підприємства в обсяговому і номенклатурному вираженні.

Розроблено модель управління збутом продукції підприємства БІС ЛПК, особливістю якої є транспортні блоки, рівняння балансу яких не пов'язані з переміщенням виробничих інгредієнтів. Реалізація моделі передбачає формування об'ємно-календарного плану, погодження обсягів виробництва і постачання продукції протягом визначеного періоду часу за критерієм максимізації доходу, максимального виконання прийнятих до виконання заявок в номенклатурному вираженні і протягом необхідного терміну.

Запропонована модель узгодження виробництва і збуту продукції підприємства БІС ЛПК, що призначена для розрахунку збалансованого використання ресурсів виробничого плану підприємства з неперервним

виробничим циклом. Дана модель може бути використана як для розрахунку потрібних для виробництва ресурсів, так і оцінок технологій, визначення найбільш ефективних режимів роботи обладнання.

Література

1. Генсірук С.А. Ліс – проблема державна і світова // С.А. Генсірук // Наукові праці: Лісівнича Академія Наук України. – 2002. – Вип. 1. – С. 22-26.
2. Загвойська Л.Д., Мельник А.В. Моделювання менеджменту лісів у контексті вимог сталого розвитку / Л.Д. Загвойська, А.В. Мельник // Вісник Львівського університету. Серія: економіка. – 2008. – Вип. 40. – С. 105-108.
3. Івануса А.В. Багатопродуктова модель оптимізації виробничих зв'язків підприємств територіального лісопромислового комплексу за критерієм еколого-економічної ефективності / А.В. Івануса // Наук. вісник: зб. наук.-техн. праць. – Львів: УкрДЛТУ. – 2002. – Вип.12.3. – С. 180-185.
4. Кільчицький Ю.М. Теоретичні засади моделювання управління ринком лісової продукції / Ю.М. Кільчицький // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки: зб. наук. праць. – 2010. – № 1(5). – С. 97-101.
5. Козловський С.О. Оптимізація виробничих зв'язків підприємств територіального лісопромислового комплексу за допомогою цільового програмування / С.О. Козловський, А.В. Івануса // Наук. вісник: Сучасна економічна теорія та проблеми її застосування. Зб. наук.-техн. праць. – Львів: УкрДЛТУ. – 2002. – Вип. 12.6 – С. 89-93.
6. Польовський А.М. Застосування моделей загальної рівноваги для аналізу лісової політики / А.М. Польовський // Науковий вісник УкрДЛТУ: Екологізація економіки як інструмент сталого розвитку в умовах конкурентного середовища. – Львів: ДЛТУ України, 2005. – Вип. 15.7. – С. 185-189.
7. Салминен Э.О. Информационные технологии и системы в лесопромышленном комплексе: учеб. пособие / Э.О. Салминен и др. – СПб.: ЛТА, 2002. – 180 с.

8. Синякевич І.М. Лісове господарство України в двадцять першому столітті: стан, сценарії і проблеми сталого розвитку / Синякевич І.М., Соловій І.П., Дейнека А.М. // Економіка України. – 2007. – № 9. – С. 72-81.
9. Соловій І.П. Інституційні аспекти реформування лісової політики / І.П. Соловій // Науковий вісник: Менеджмент природних ресурсів, екологічна і лісова політика. Зб. наук.-техн. праць. – Львів: УкрДЛТУ. – 2004. – Вип. 14.2. – С. 71-79.

Моделювання процесу прийняття рішень про доцільність проведення відкритих торгів

У даній роботі проведено аналіз сучасних тенденцій в розвитку тендерних відносин між контрагентами, виконано постановку задачі кількісної оцінки доцільності проведення тендерної закупівлі, а також розроблено імітаційну модель сценарної оцінки процедури закупівлі матеріальних ресурсів підприємства.

The analysis of modern tendencies in tender relations between contractors development is conducted in this work, quantitative estimation task of tender purchase conducting expedience is executed, and also the simulation model of scenario estimation of material resources purchase procedure of enterprise is developed.

Ключові слова: тендерні відносини, контрагент и, тендерна закупівля, імітаційна модель, сценарна оцінка.

Вступ. Сучасні тенденції до підвищення прозорості витрачання засобів державного бюджету в Україні активізують розвиток нових форм контрагування контрагентів, найпоширенішою з яких є проведення тендерних закупівель. Разом із тим необхідно відзначити, що нерозвиненість нормативної і організаційної бази, що регулює правовідносини в ході тендеру призводять до зниження ефективності даної форми взаємодії потенційних постачальників послуг і споживачів, що підтверджується даними Державного комітету статистики. Так, на здійснення державних закупівель товарів, робіт і послуг за процедурою одного учасника в першому кварталі 2012 р. було витрачено 41,6 млрд. грн., або майже 86 % від загальної суми коштів на здійснення державних закупівель. В той же час у першому кварталі 2011 року на держзакупівлі у одного учасника було витрачено всього 5,2 млрд. грн., тобто 41% від всіх коштів.

З другого боку спостерігається позитивна динаміка в зростанні самих обсягів державних закупівель - витрати на здійснення державних закупівель за

Тимохін В.М., д.е.н., професор, Донецький національний університет;
Подольська А.Г., аспірант кафедри економічної кібернетики, Донецький національний університет

перший квартал збільшилися в 3,9 рази в порівнянні з аналогічним періодом минулого року, а за весь 2011 рік на здійснення державних закупівель товарів, робіт і послуг було використано близько 136 млрд. грн, з яких на закупівлі за процедурою одного учасника - 53,2 млрд. грн., або 39% від загальної кількості.

Підвищення ефективності використання засобів державного бюджету, а також зниження закупівельних витрат приватних підприємств-замовників є одним з найважливіших пріоритетів в підвищенні ефективності національної економіки. При цьому часто виникає задача визначення доцільності використання інструментарію проведення відкритих торгів, як по всьому асортиментному ряду, так і для окремих груп закупівель.

Постановка завдання. Незважаючи на розвиненість підходів до управління прок'юрементом за кордоном, висвітлених, наприклад, в роботах П. Бейлі, Д. Фармера, Б. Кокера, Д. Джессопа, Д. Джонса [1], К. Кузнецова [2, 3], особливості розвитку даної форми в нашій країні не одержали широкого обговорення в науковій літературі. Зокрема, дослідженню проблем застосування тендерного підходу у вітчизняній практиці здійснення закупівельної логістики присвячено роботи В. Смірчинського [4, 5]. Специфіка організації державних закупівель відображена в роботах А. Шатковського [6], Ю. Хаджієвського [7], В. Александрова [8]. Необхідно відзначити, що абсолютна більшість досліджень відноситься до виявлення специфіки і критики вітчизняної нормативної бази у сфері проведення тендерних торгів, надаючи недостатню увагу проблемам організації і застосування кількісних методів у виборі постачальників.

Метою даної роботи є постановка задачі кількісної оцінки доцільності проведення тендерної закупівлі.

Результати. Закупівля сировини і матеріалів може здійснюватися за двома напрямками:

закупівля у єдиного постачальника;

тендерна закупівля.

Будь-яка закупівля може бути охарактеризована за допомогою двох основних елементів, якими є вартість закупівлі і ризик зриву поставки. Для першого варіанту закупівлі ці два параметри залишаються відносно незмінними, проте не завжди раціональними з погляду як ризику, так і вартості. Використовування другого варіанту закупівлі, тобто тендерної закупівлі, дозволяє підвищити вигідність закупівлі шляхом зниження вартості. Проте в

даному випадку ризик також може змінитися у більший бік, оскільки перевірка надійності даного постачальника є проблематичною і фактичний ступінь ризикованої закупівлі у даного постачальника може бути визначений виключно досвідченим шляхом.

Наразі здійснення тендерної закупівлі термін поставки сировини і матеріалів, необхідних для виробництва продукції, може коливатися в межах від одного місяця до трьох місяців, отже, існує три основні сценарії здійснення тендерної закупівлі, які описуються наступним співвідношенням:

$$B^T = \{b_1, b_2, b_3\}, \quad (1)$$

де B^T - тендерна закупівля;

b_1 - оптимістичний сценарій здійснення тендерної закупівлі, при якому $t=1$ місяць;

b_2 - реалістичний сценарій здійснення тендерної закупівлі, при якому $t=2$ місяця;

b_3 - песимістичний сценарій здійснення тендерної закупівлі, при якому $t=3$ місяця.

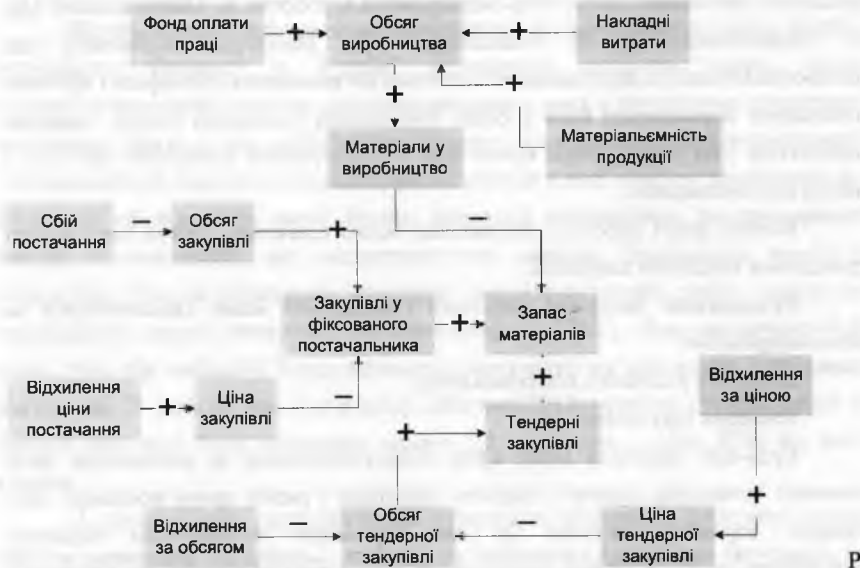


рис. 1. Діаграма причинно-наслідкових зв'язків імітаційної моделі сценарної оцінки процедури закупівлі матеріальних ресурсів підприємства

Таким чином, вочевидь найраціональнішим способом забезпечення процесу виробництва необхідною сировиною і матеріалами, є комбінований спосіб здійснення закупівель, коли закупівлі здійснюються як тендерним способом, так і за допомогою фіксованого постачальника в певному співвідношенні.

Діаграма причинно-наслідкових зв'язків імітаційної моделі сценарної оцінки процедури закупівлі матеріальних ресурсів підприємства наведено на рис. 1.

Введемо основні умовні позначення (табл. 1).

Таблиця 1.

Умовні позначення імітаційної моделі сценарної оцінки процедури закупівлі матеріальних ресурсів підприємства

№ п.п	Математичні означення моделі	Означення моделі в ППП Powresim	Означення
1	I_t	Investment_PF_2	Інвестиції в ОВФ 1-ї групи
2	$a_1 K_1$	Amortization_PF1	Сума амортизаційних відрахувань за ОВФ 1-ї групи
3	$a_2 K_2$	Amortization_PF2	Сума амортизаційних відрахувань за ОВФ 2-ї групи
4	$a_3 K_3$	Amortization_PF3	Сума амортизаційних відрахувань за ОВФ 3-ї групи
5	$a_4 K_4$	Amortization_PF4	Сума амортизаційних відрахувань за ОВФ 4-ї групи
6	C_t	Costs	Виробничі витрати підприємства
7	Z	materials	Вкладення в збільшення рівня запасів
8	L_t	Labour_fond	Величина фонду оплати праці
9	M	Liquidity	Рівень чистої ліквідності
10	P_t	Profit	Прибуток від внутрішнього продажу продукції
11	Y_t	Revenue	Дохід від внутрішнього продажу продукції
12	a_1	Amortization_rate_PF1	Ставка амортизації за ОВФ 1-ї групи

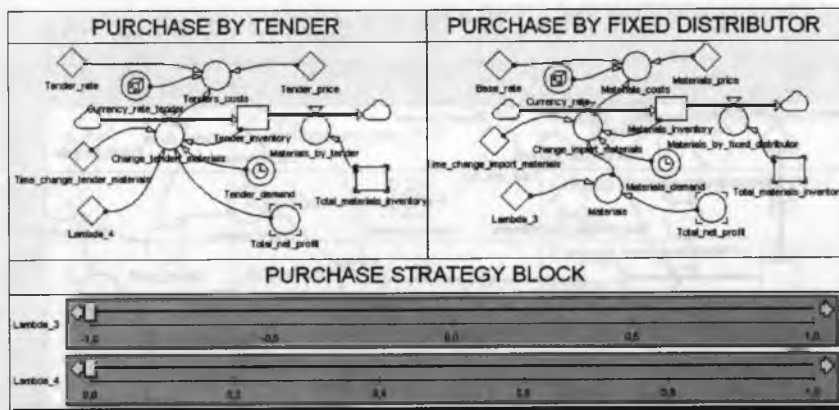


Рис. 3. Блок закупівлі матеріальних ресурсів імітаційної моделі сценарної оцінки процедури закупівлі матеріальних ресурсів підприємства в нотатції PowerSim

Висновки. Таким чином, імітаційна модель сценарної оцінки процедури закупівлі матеріальних ресурсів підприємства дозволяє досліджувати процеси функціонування промислового підприємства, проводити сценарний аналіз здійснення загального об'єму сировини і матеріалів, необхідних для виробництва продукції, за допомогою тендерних закупівель, а також закупівель у фіксованого постачальника, і проводити оцінку ефективності застосування того або іншого сценарію здійснення процесу закупівлі матеріальних ресурсів на промислового підприємстві.

Література

1. Baily P. Procurement, Principles and Management, 10th Ed. / P. Baily, D. Farmer, B. Crocker, D. Jessop, D. Jones – FT PrenticeHall, 2008. - 448 p.
2. Кузнецов К.В. Настольная книга поставщика и закупщика: торги, конкурсы, тендеры. - М.: Прогресс, 2005. – 339 с.
3. Кузнецов К.В. Прокьюремент: тендеры, конкурсы, конкурентные закупки. - М.: Прогресс, 2005. – 226 с.
4. Смирчинський В.В. Наукові дослідження аспекта наукової доктрини формування логістичної системи державних закупівель / В. В.

Смирчинський, О.Г. Овсянюк-Бердадіна // Інформаційно-аналітичний бюлетень. – К.: 2009. - № 2(56).

5. Смирчинський В. В. Логістичний менеджмент державних закупівель: Теоретично-правовий та методологічний аспект / В. В. Смирчинський. - Тернопіль: Карт- бланш, 2004. - 390 с.
6. Шатковський О.П. Функціонування національної системи державних закупівель / О. П. Шатковський // Вісник державних закупівель, 2003. - № 1. - С. 2-5.
7. Хаджийський Ю. Процедура планування закупівель як система підготовки та виконання місцевого бюджету / Ю. Хаджийський // Інформаційно-аналітичний бюлетень: Державні закупівлі України, 2004. - № 1. - С. 30-34.
8. Александров В.Т. Планування, облік, звітність, контроль у бюджетних установах, державне замовлення та державні закупівлі / [В.Т. Александров та ін.] - Київ: НВП «АВТ», 2004. - 593 с.

Організаційні основи побудови системи бюджетування витрат на газотранспортних підприємствах

В статті обґрунтовано організаційні основи системи бюджетування для забезпечення ефективного управління витратами. Запропоновано модель організаційної побудови системи бюджетування витрат. Визначено порядок розробки бюджетів структурних одиниць (структурних підрозділів), із конкретизацією її етапів.

In the article the organizational basis of budgeting to ensure effective cost management. The model of the organizational structure of the budgeting system costs. The order of the development budgets of structural units (structural units), with the specification of its stages.

Ключові слова: система бюджетування, бюджети витрат, управління витратами, планування, інформаційне забезпечення.

Вступ. В статті об запропоновано алгоритм послідовного складання окремих бюджетів витрат, який забезпечить формування зведеного балансу

Активізація процесів ринкових перетворень в сучасних умовах обумовила об'єктивну необхідність впровадження бюджетування як однієї із найбільш важливих інформаційних систем, яка забезпечує ефективне управління витратами.

Практика діяльності газотранспортних підприємств показує, що вони мають незначний досвід у використанні сучасних методів бюджетування. Це пояснюється рядом причин.

По-перше, негативною реакцією на методи планування, які використовувались в радянський період, незважаючи на те, що більшість із них відповідали вимогам ринку.

По-друге, використанням політики постійного підвищення цін для одержання надприбутків.

Пилипів Н.І., д.е.н., професор, завідувач кафедри теоретичної та прикладної економіки, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника;
Івасишин М.О., аспірант кафедри обліку і аудиту, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

Постановка завдання. Вагомий внесок у розвиток системи бюджетування зробили вітчизняні вчені: С. Голов [1], С. Ковтун [2], Ю. Лисенко [3], Л. Нападоська [4], С. Онищенко [5], Г. Партин [6], М. Пушкар [7], О. Череп [8], Ю. Шумило [9] та інші.

Проте питання розкриття організаційних основ побудови системи бюджетування витрат на газотранспортних підприємствах в сучасних умовах розвитку ринкових відносин розкриті недостатньо та потребують додаткового дослідження, що і обумовило вибір теми та її актуальність.

Метою роботи є дослідження важливості побудови системи бюджетування з метою управління витратами, що забезпечить ефективне використання ресурсів, оцінку, аналіз результатів діяльності структурних підрозділів та реалізацію стратегічних цілей газотранспортних підприємств.

Результати. З огляду на те, що дослідження питань щодо організації системи бюджетування газотранспортних підприємств практично відсутні, ними запропоновано наступна модель її дальшого розвитку (рис.1).

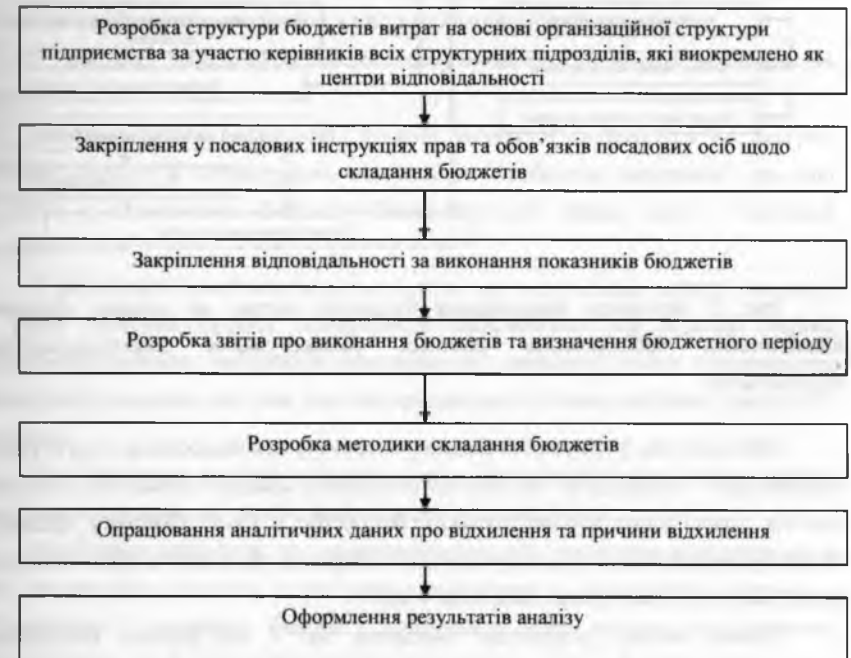


Рис.1. Модель організаційної побудови системи бюджетування витрат

Слід зазначити, що методика складання бюджетів на газотранспортних підприємствах тісно пов'язана зі специфікою господарських операцій, проте в цілому основні аспекти бюджетування є однаковими для всіх підприємств газової промисловості. Для забезпечення належного формування бюджетів запропоновано алгоритм послідовного складання окремих бюджетів витрат, який забезпечить формування зведеного балансу (рис. 2).



Рис. 2 Алгоритм формування бюджетів витрат як основи обліково-аналітичного забезпечення системи бюджетування газотранспортних підприємств

Дослідження формування бюджету структурних підрозділів, структурних одиниць ДК “Укртрансгаз” та зведеного бюджету компанії дозволило уточнити перелік розроблених функціональних бюджетів, а саме: бюджету продажу, бюджету виробництва, бюджету закупок матеріалів, бюджету витрат на оплату праці, бюджету капітальних вкладень тощо.

Таким чином, розроблені бюджети, які є внутрішнім механізмом інформаційного забезпечення управління витратами використовуються з метою вирішення таких завдань: визначення обсягів і складу витрат та забезпечення покриття цих витрат фінансовими ресурсами з різних джерел.

Сам порядок затвердження загального (зведеного) бюджету ДК “Укртрансгаз” НАК “Нафтогаз України” можна подати у вигляді таких етапів:

- погодження і затвердження кожного виду бюджету функціональними службами на горизонтальному та вертикальному рівнях (наприклад, план придбання матеріально-технічних ресурсів для ЛВУМГ та УМГУ узгоджується з управлінням матеріально-технічного забезпечення ДК “Укртрансгаз” НАК “Нафтогаз України”);
- подання, погодження та затвердження бюджетів усіх структурних підрозділів компанії у відповідних управліннях із метою складання зведеного бюджету компанії.

Кажучи, про формування системи бюджетування на рівні газотранспортних підприємств необхідно виділити такі її складові:

- бюджетну систему діяльності структурних одиниць (якими є лінійні виробничі управління магістральних газопроводів (ЛВУМГ)) та структурних підрозділів (філій – управління магістральними газопроводами (УМГ)). Структура бюджету їх залежить від їх виду діяльності, організації виробничих та комунікаційних взаємозв'язків в системі компанії та їх розміру;

- систему загального(комплексного) бюджету діяльності підприємства в цілому.

Отже, зведений (загальний) бюджет компанії складається на підставі зведених бюджетів структурних підрозділів. Необхідно зазначити, що такі бюджети є деталізацією бюджету більш високого рівня, яким є зведений бюджет.

У результаті дослідження встановлено, що оптимізація моделі бюджету на рівні газотранспортних підприємств здійснюється на підставі оцінки техніко-економічних показників ефективності діяльності таких підприємств, оптимізації грошових потоків, оцінки пріоритетності інвестиційних програм їх розвитку.

Для побудови зведеного бюджету для газотранспортних підприємств нами запропоновано алгоритм, який наведено на рисунку 3.

Необхідно зазначити, що координатором дій структурних підрозділів в ході бюджетного процесу є заступник директора з економічних питань, а регулювання і зведення бюджету здійснюють такі відділи, як планово-економічний та фінансовий відповідно до своїх функціональних обов'язків.

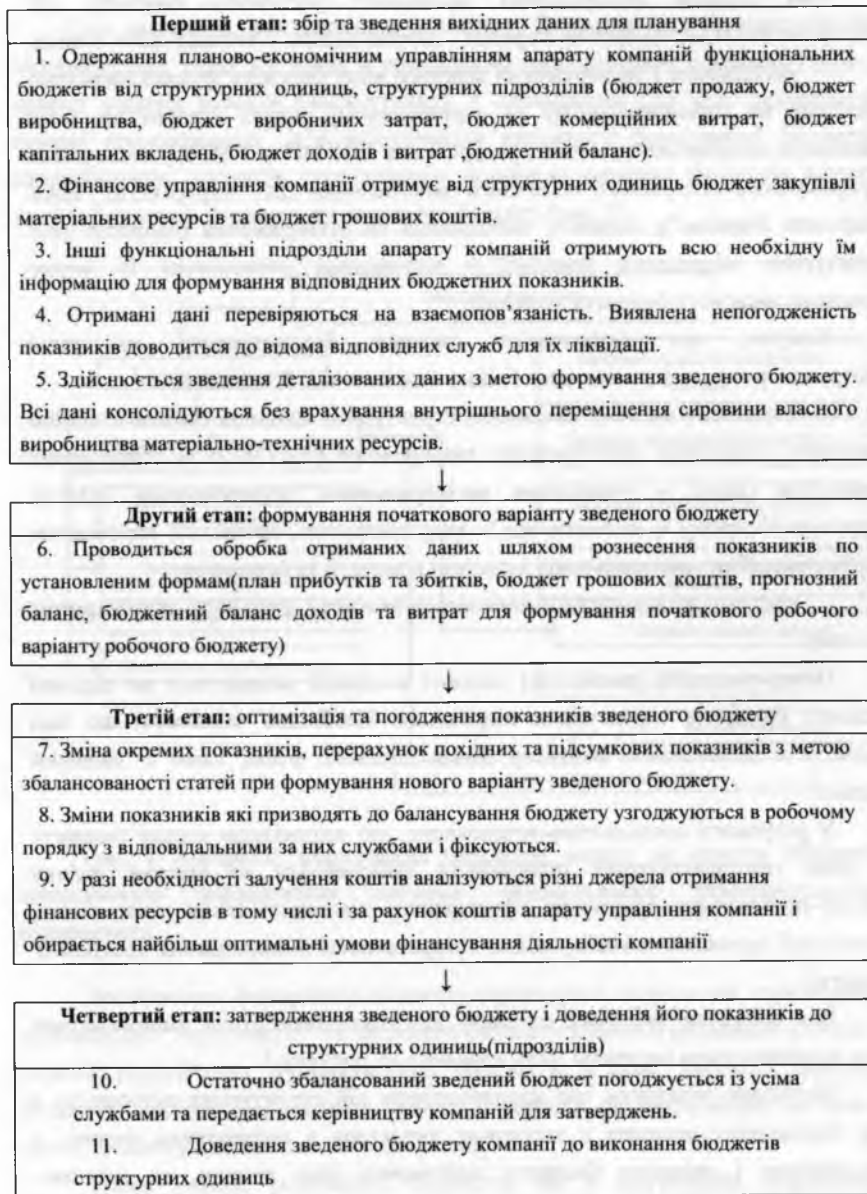


Рис.3. Алгоритм побудови зведеного бюджету на газотранспортних підприємствах

Запропоновано, що організація обліку витрат у системі бюджетування структурних одиниць, які безпосередньо забезпечують процес виробництва з надання послуг по транспортуванню газу здійснювати за кожним центром відповідальності. Встановлення осіб, що несуть відповідальність за порядок формування і виконання бюджетів на газотранспортних підприємствах визначається наказом керівника підприємства.

Контроль за виконанням бюджетів передбачає відслідковування процесу виконання бюджетів, проведення аналізу показників з метою виявлення не тільки недоліків, але й можливостей підвищення очікуваних результатів.

Моніторинг процесів у ході виконання бюджетів передбачає аналіз відхилень фактичних показників від планових. Причини виникнення відхилень поділяються на дві групи: відхилення внаслідок планування та відхилення внаслідок діяльності. Виникнення відхилень внаслідок планування пов'язане з помилками та прорахунками складання в процесі складання бюджетів, калькулювання планової собівартості та коливання цін, тоді як відхилення внаслідок діяльності є результатом дій персоналу, або певних подій.

У випадку наявності значних відхилень розмір, яких визначається апаратом управління компаній залежності від причин їх виникнення можливі два такі вирішення:

- корегування, або перегляд бюджету, якщо результати контролю свідчать, що виконувати його не доцільно;
- внесення відповідних корегувань в дії, щоб забезпечити досягнення запланованих цілей.

Ініціатором корегувань бюджетів структурних одиниць на наступний період (місяць, квартал) може бути як керівництво компанії, так і керівник структурної одиниці.

Для виконання доведених бюджетів важливим є корегування бюджетних показників, яке може здійснюють в таких випадках: зменшення невиробничих затрат, запровадження політики ліквідації неприбуткових видів діяльності, скорочення платежів за тими договорами, де низький рівень нарахування штрафних санкцій, збільшення надходження шляхом вимог попередньої оплати, оптимізація схеми взаєморозрахунків, цінових кон'юнктурних змін на зовнішньому ринку, зміни виробничої програми, технологічних змін, зміни інших техніко-економічних показників.

Дослідження проблем побудови системи бюджетування передбачає визначення порядку розробки бюджетів структурних одиниць (структурних підрозділів), із конкретизацією її етапів:

1. Нормативно-інформаційного забезпечення бюджетування – використання внутрішніх та зовнішніх джерел інформації (фінансові і не фінансові дані за минулий період).

В процесі бюджетування використовуються внутрішні та зовнішні джерела інформації (фінансові і нефінансові дані за минулі періоди; технічні, техніко-економічні, економіко-правові та інші системи норм і нормативів; виробничий та науковий потенціал підприємства; інструкції, положення, інші організаційно-розпорядчі документи підприємств; методичні рекомендації, спеціалізованої періодичні вітчизняні та іноземні видання, спеціальна науково-практична та нормативно-методична література; семінари, виставки, аукціони тощо.

Структура планових та контрольних звітних документів, які застосовуються в процесі формування, оперативного управління та контролю за виконанням бюджету ДК “Укртрансгаз” та ЗАТ “Газтрансінвест” визначається в розпорядженнях керівництва.

2. Закріплення відповідальності посадових осіб і спеціалістів структурної одиниці (структурного підрозділу) за формування та виконання бюджетів різних рівнів управління.

3. Розробка бюджетів структурної одиниці (підрозділу) погодження їх зі службами апарату компанії з метою збалансування її інтересів з цілями компанії.

4. Контроль за виконанням бюджетів структурної одиниці (підрозділу) та компанії.

5. Аналіз техніко-економічного стану підпорядкованої одиниці (підрозділу).

6. Матеріальне стимулювання працівників, які відповідальні за формування бюджетів.

Висновки. Таким чином формування єдиного підходу до побудови системи бюджетування на газотранспортних підприємствах дасть можливість забезпечити потреби менеджменту необхідною інформацією про виконання доведених показників, причини відхилень від них, здійснити контроль за

роботою відповідальних осіб та оцінку діяльності як структурних підрозділів, так і підприємства цілому з метою управління витратами.

Література

1. Голов С.Ф. Управлінський облік. – 4-е вид. / С.Ф. Голов. – К.: Лібра, 2008. – 704 с.
2. Ковтун С. Бюджетування на сучасному підприємстві, або як ефективно управляти фінансами [Текст] / С. Ковтун. – Харків: Фактор, 2005. – 340 с.
3. Бюджетування в економічних системах / Ю.Г. Лисенко [та ін.]; ред. Ю.Г. Лисенко, В.М. Андрієнко. – Донецьк: Юго-Восток, 2009. – 360 с.
4. Нападовська Л.В. Управлінський облік / Л.В. Нападовська. – К.: КНТЕУ, 2010. – 647 с.
5. Онищенко С. Бюджетування в системі фінансового управління підприємством / С. Онищенко // Бухгалтерський облік і аудит (укр.). – 2006. – № 6. – С.42-52.
6. Партин Г.О. Бюджетування у системі управління витратами підприємства // Фінанси України. – 2003. – № 5. – С. 50-53.
7. Пушкар М. С. Управлінський облік : [навч. посіб.] / М. С. Пушкар. – [2-ге вид., переробл. і доп.]. – Тернопіль : Поліграфіст, 1997. – 160 с.
8. Череп О. Г. Роль бюджету та процесу бюджетування в управлінні підприємством / О. Г. Череп, О. Ю. Стремидло // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2011. – № 1 (4). – С. 445-451.
9. Шумило Ю. О. Бюджетування як важливий елемент операційного планування / Ю. О. Шумило // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 7 (73). – С. 105-111.

Вплив демографічних чинників на зайнятість населення

Досліджено демографічний стан в Україні. Проаналізовано показники, та визначено їх наслідки. З'ясовано вплив демографічних чинників на зайнятість населення.

Investigated the demographic situation in Ukraine. Analyzed parameters and determined their effects. The influence of demographic factors on employment.

Ключові слова: демографічна ситуація, демографічні чинники, міграційний рух населення, природний рух населення, трудовий потенціал.

Вступ. В сучасних умовах розвитку економіки, спрямованої на формування інноваційного зростання, ефективна зайнятість є одним із найвагоміших чинників впливу на соціально-економічні результати функціонування всієї економічної системи. Більшість соціальних, демографічних, економічних явищ в певній мірі виступають чинниками або результатами процесів, що відбуваються у сфері зайнятості. Саме погіршення демографічної ситуації в Україні, а також вагоме значення цього чинника для формування трудового потенціалу і обумовили актуальність даного дослідження.

Постановка завдання. Зважаючи на актуальність означеної проблематики, ряд вітчизняних вчених-економістів присвятили свої праці проблемам відтворення робочої сили, впливу різних чинників на зайнятість населення, а саме: Д. Богиня, В. Гець, С. Злупко, С. Калініна, Е. Лібанова, Ю. Макогон, О. Новікова, В. Петюх, В. Стешенко, Є. Савельєв та інші. Однак, зважаючи на загрозові демографічні тенденції, які відбуваються в Україні, ця проблематика потребує додаткових досліджень.

Метою статті є аналіз демографічної ситуації в Україні, а також визначення впливу демографічних чинників на зайнятість населення.

Лопушняк Г.С., д.е.н., доцент кафедри економічної політики та економіки праці, ЛРІДУ НАДУ при Президентіві України;
Капітан В.О., аспірант кафедри економічної політики та економіки праці, ЛРІДУ НАДУ при Президентіві України

Результати. Зазначимо, що соціально-економічне становище будь-якої держави має виражений інерційний характер і безпосередньо залежить від демографічної ситуації, а демографічні чинники є одними із основних, які впливають на трудовий потенціал країни. Саме низькі показники економічного та соціального розвитку держави обмежують можливості покращення демографічної ситуації, а скорочення чисельності населення (табл. 1) внаслідок збільшення трудової міграції за кордон, перевищення смертності над народжуваністю, поширення хвороб унеможливають досягнення стабільності розвитку суспільства та підвищення конкурентоспроможності робочої сили.

Таблиця 1.

Кількість наявного населення України у 2010 – 2012 рр.

Показники	2008		2009		2010		2011		2012	
	осіб, млн	%	осіб, млн	%	осіб, млн	%	осіб, млн	%	осіб, млн	%
Наявне населення:	46,4	100	46,1	100	46,0	100	45,8	100	45,6	100
- міське	31,7	68,3	31,6	68,5	31,5	68,6	31,5	68,7	31,4	68,8
- сільське	14,7	31,7	14,5	31,5	14,5	31,4	14,3	31,3	14,2	31,2

Примітка: побудовано на основі даних Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

З даних таблиці 1 видно, що протягом 2008 – 2012 років в Україні спостерігається тенденція до швидкого скорочення кількості населення. Так, протягом аналізованого періоду його чисельність скоротилося на 0,8 млн. громадян. Порівняно з попереднім роком у 2009 році кількість населення зменшилось на 0,3 млн. осіб, у 2010 році – на 0,1 млн., у 2011 – на 0,2 млн., а у 2012 році – на 0,2 млн. Вищенаведені факти дозволяють стверджувати про швидкі темпи скорочення кількості жителів України.

Окрім того, слід зазначити, що більш швидкими темпами зменшується сільське населення, кількість якого у 2012 році становила 14,2 млн. осіб (31,7 %), що на 0,5 млн. (0,5 %) менше ніж у 2008 році. Міське населення за цей

же період скоротилось на 0,3 млн. і його питома вага у загальній кількості населення становила у 2012 році 68,8 %, що на 0,5 % більше ніж у 2008 році. Основною причиною більш різкого скорочення сільського населення є занепад українського села, що супроводжується високим рівнем безробіття та смертністю населення.

Незважаючи на те, що офіційна статистика свідчить про позитивне сальдо міграції за останні вісім років (рис. 1), ми все ж спостерігаємо відтік працездатного населення з сільської місцевості та з невеликих містечок до великих міст, де є набагато більше шансів працевлаштуватися і отримувати гідну заробітну плату, належний рівень освіти, медичне обслуговування і т. п.

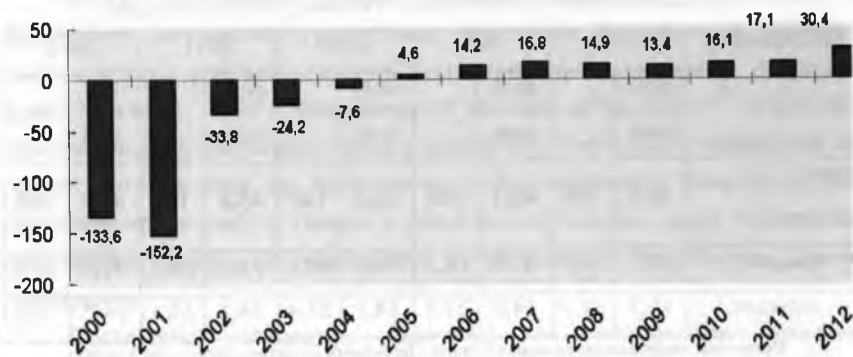


Рис.1. Міграційний рух населення у 2000 – 2012 рр.

Примітка: побудовано на основі даних Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Притаманна Україні внутрішня міграція спричинена нерівномірністю економічного розвитку регіонів. Зауважимо, що такий вид міграції присутній фактично у всіх країнах світу, але різниться за принципами пересування. У більшості випадків громадяни переміщуються в межах регіону із депресивних місць (здебільшого із сільськогосподарських регіонів) в центри стабільного розвитку. Серед основних причин внутрішньої міграції відмітимо: недостатньо привабливе розташування регіону; низький рівень заробітної плати; відсутність

робочих місць та обмеження особистого розвитку (характерно для сільської місцевості).

Що ж стосується зовнішньої міграції, то Україна, за результатами останніх досліджень Світового банку «Міграція і грошові перекази», входить до п'ятірки країн з найвищим рівнем еміграції населення. В даний час, за кордоном перебуває 6,6 млн. українців, що становить 15% населення. Визначимо, що ці 6,6 млн. українських громадян забезпечують близько 2% ВВП у рахунок коштів, які вони надсилають своїм сім'ям в Україну. Трудові мігранти у будь-якій країні – це найактивніша частина населення віком від 18 до 45 років. Люди саме цього віку приносять державі левову частину доходів у вигляді податків і загалом забезпечують економічне благополуччя країни. В Україні таке активне працездатне населення становить 17 млн. осіб. А це означає, що 6,6 млн. трудових емігрантів, які нині працюють за кордоном, становлять 39% працездатного населення країни [1].

Основними причинами, які спонукають українських громадян до еміграції ми виділили наступні: недостатня кількість робочих місць; низькі заробітні плати; відсутність можливостей для розвитку і самореалізації; нестабільна політична ситуація в Україні; широко поширена корупція; незахищеність від зловживань зі сторони владних структур; невідповідні і нестабільні умови ведення малого і середнього підприємництва.

Вважаємо, що зовнішня трудова міграція має для України як позитивні так і негативні наслідки. Позитивними, на нашу думку, є: відчутне послаблення напруги на ринку праці; зменшення рівня зареєстрованого і прихованого безробіття; надходження до України додаткової іноземної валюти у формі грошових переказів трудовими мігрантами своїм родинам, що дає змогу покращити їх матеріальне становище; можливість окремими особами реалізувати свої здібності. Негативними: втрата найконкуренентоспроможнішої частини власної робочої сили (особливо науковців і фахівців), що призводить до уповільнення темпів науково-технічного прогресу; втрата кваліфікації більшості трудових мігрантів, оскільки особи з високим рівнем професійної підготовки здебільшого виконують за кордоном малокваліфіковану роботу; вкладання державою коштів у підготовку фахівців для потреб власної

економіки (затрати на навчання на всіх освітніх рівнях), які, в результаті, створюють додану вартість за межами країни; виникнення політичних та економічних претензій до України з боку країн-реципієнтів у зв'язку зі збільшенням нелегальної трудової міграції українців; зростання злочинності та соціальної напруженості у суспільстві через міжнаціональні конфлікти; погіршення сімейних стосунків через довготривалу відсутність членів родин; соціальна проблема покинутих дітей; повернення трудових мігрантів пенсійного віку в Україну, що призводить до проблеми їх утримання; погіршення демографічної ситуації в Україні через отримання трудовими мігрантами громадянства країни у якій вона перебуває. Також нелегальна трудова міграція не сприяє наповненню пенсійного і соціального фондів через відсутність відрахувань від заробітної плати заробітчан.

Основною проблемою є нелегальне перебування громадян за кордоном і їх незахищеність. Слід відмітити, що в Україні відсутня інформація про реальні масштаби трудової міграції, оскільки багато українців перебувають за кордоном нелегально. Також затягується процес приєднання нашої держави до міжнародних конвенцій з питань соціального захисту трудових мігрантів. Недосконалим є і механізм легального працевлаштування мігрантів за кордоном на підставі системи міждержавних і міжурядових угод.

Зазначимо, що трудовресурсний потенціал країни визначається як сукупність реальних та потенційних якісних та кількісних характеристик працездатного населення (або трудових ресурсів), які використовуються або можуть бути використані в процесі праці. Кількісні характеристики визначаються чисельністю працездатного населення, економічно активного населення, трудових ресурсів, обсягом приросту трудових ресурсів. Якісні характеристики робочої сили – це передусім стать, вік, освіта, професійна підготовка, кваліфікація, культурний рівень, стан здоров'я та фізіологічний стан, морально-психічні якості та відношення до праці [2, с. 20].

Для збільшення і підвищення конкурентоспроможності трудового потенціалу України важливе значення має збільшення працездатного населення та можливості його працевлаштування.

Загалом, як вже зазначалось вище, в Україні відбувається стрімке скорочення населення, викликане високою смертністю, а також низькими показниками народжуваності. Як наслідок, рівень природного руху населення України протягом останніх років має стабільно від'ємне значення (табл. 2). Негативною тенденцією є зростання рівня смертності працездатного населення.

Таблиця 2

Природний рух населення у 2008 – 2012 рр.

Показники	2008 рік		2009 рік		2010 рік		2011 рік		2012 рік (січень – вересень)	
	тис. осіб	осіб на 1000 наявного населення	тис. осіб	осіб на 1000 наявного населення	тис. осіб	осіб на 1000 наявного населення	тис. осіб	осіб на 1000 наявного населення	тис. осіб	осіб на 1000 наявного населення
Народжені	510,6	11,0	512,5	11,1	497,7	10,8	502,6	11,0	390,3	11,4
Померлі	754,5	16,3	706,7	15,3	698,2	15,2	664,6	14,5	495,2	14,5
<i>в т. ч. діти до 1 року</i>	5,1	10,0*	4,8	9,4*	4,6	9,1*	4,5	9,1*	3,3	8,6*
Природний приріст населення	-243,9	-5,3	-194,2	-4,2	-200,5	-4,4	-162,0	-3,5	-104,8	-3,1

*на 1000 народжених живими

Примітка: Побудовано автором на основі даних Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Великий відсоток смертності займають діти до 1 року. Серед основних причин: розлади, що виникають у перинатальному періоді (у першу чергу розлади дихальної та серцево-судинної систем), вроджені порушення розвитку системи кровообігу, інфекційні захворювання, хвороби нервової системи та органів дихання [3].

Слід зазначити, що останніми роками показники смертності серед дітей до 1 року знижуються. І це без перебільшення можна назвати вагомим досягненням, яке стало можливим завдяки результатам наукових досліджень та інновацій в медицині, направлених, насамперед, на лікування новонароджених.

Однією з основних причин смертності населення є різке погіршення здоров'я громадян, на що звернено увагу і у розпорядженні КМУ від 21 травня 2008 р. № 731-р «Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової соціальної програми «Здорова нація» на 2009-2013 роки». Серед чинників, які зумовлюють кризовий стан здоров'я українців, у Концепції визначено: незбалансоване і нерациональне харчування; обмежену рухову активність; вживання алкоголю; травматизм, а також поширеність наркоманії та асоціальної поведінки молоді [4]. Погоджуємось із думкою багатьох експертів, які вважають, що в Україні немає суспільного усвідомлення цінності здоров'я і нації, не сформована ефективна система стимулювання українців до збереження здоров'я. Очевидно, такий загрозливий виклик потребує комплексу заходів із подолання бідності й докорінного поліпшення охорони здоров'я населення.

Безумовно, що демографічні втрати і деформації структури населення негативно впливають на склад трудових ресурсів, їхню професійну структуру та «мобільність» [5].

Подолання демографічної кризи і досягнення сталого демографічного розвитку, нормалізація відтворення населення є тривалим і складним процесом. При цьому зміст реального виходу з демографічної кризи полягає не стільки в подоланні депопуляції, скільки у підвищенні якості населення, збереженні та відтворенні його життєвого і трудового потенціалу.

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 8.10.2004 № 724-р, на виконання рекомендацій парламентських слухань «Демографічна криза в Україні: її причини та наслідки», схвалених Постановою Верховної Ради

України від 05.06.2003 № 940, було розроблено стратегією демографічного розвитку України на 2005-2015 роки [6]. Метою стратегії демографічного

розвитку є поліпшення якісних характеристик населення та гармонізація відтворення людності України.

У вищезгаданому документі, відображені стратегії політики широджуваності та розвитку сім'ї; поліпшення стану здоров'я, зниження смертності та подовження тривалості життя; регулювання міграційних процесів; подолання негативних наслідків старіння населення; регіональні пріоритети демографічного розвитку. Вважаємо, що прописані кроки і дії дозволять покращити демографічну ситуацію в державі.

Таким чином, враховуючи важливу роль розвитку народонаселення в становленні трудового потенціалу, кожне суспільство змушене проводити адекватну поточному моменту демографічну політику, спрямовану на досягнення бажаного рівня розвитку кількісних та якісних параметрів цього потенціалу. При цьому суспільство, якому притаманна трансформація всієї системи соціальних і економічних відносин в умовах зростаючого дефіциту кількісної визначеності трудового потенціалу, повинне орієнтуватись не стільки на припинення зменшення чисельності населення, скільки на пріоритетний розвиток його якісної, зокрема інтелектуальної компоненти, спроможної забезпечити досягнення цілей і завдань подальшого прогресивного розвитку суспільства [7].

Досліджуючи показники кількості населення, природного та міграційного (внутрішнього і зовнішнього) руху робимо висновок про катастрофічну ситуацію у демографічній сфері України. За офіційними даними населення України щорічно скорочується на 0,2 млн. осіб. При цьому, населення у віці 0 – 14 років зменшилося з 11,1 млн. осіб у 1990 р. до 6,5 млн. осіб у 2012 р., а населення у віці 65 і більше років, навпаки, збільшилося з 6,2 млн. осіб до 6,9 млн. осіб. Через високі показники смертності та від'ємне значення показника природного приросту населення можна стверджувати про вимирання Української нації.

Значний вплив на стан зайнятості населення в усіх сферах економічної діяльності мають процеси прискореного демографічного старіння та значних міграційних потоків економічно активного населення (особливо у віці 30-45 років).

Якщо така тенденція продовжиться, то з кожним роком попит на робочу силу зростатиме, а її пропозиція знижуватиметься. Це може призвести до скорочення обсягів виготовленої продукції, а також її експорту, що негативно відобразиться на конкурентоспроможності української продукції.

Враховуючи усі негативні сторони впливу демографічних чинників на зайнятість населення, зокрема, та на національну безпеку загалом вважаємо за необхідне здійснити низку заходів щодо стабілізації демографічної ситуації й ситуації на ринку праці та розробку шляхів її покращення. Зокрема, з метою покращення здоров'я громадян потрібно розробити загальнодержавні програми щодо активізації і популяризації здорового способу життя (наприклад, створення спортивних центрів для широких верств населення).

Однією із причин низьких показників народжуваності є низький рівень доходів сімей та нерегульований механізм соціального захисту населення. Щорічне підвищення допомоги при народженні дитини, без сумніву, є вагомим позитивним кроком, що сприяє підвищенню народжуваності населення. Однак, на нашу думку, основним завданням державної політики повинно бути створення у країні середнього класу, характерними ознаками якого є матеріальне благополуччя, інвестування в розвиток родини, наявність дітей як стимул та об'єкт для таких інвестицій.

Задля забезпечення повернення трудових мігрантів до України та утримання потенційних емігрантів необхідною умовою є підвищення рівня заробітних плат в державі. Одним з чинників такого збільшення є зниження розміру соціальних внесків, які сплачуються роботодавцями, а також встановлення максимально допустимого співвідношення між мінімальним і максимальним рівнем заробітної плати, що практикується у розвинених країнах світу.

Також доцільним і актуальним є продовження політики лобіювання інтересів українських працівників в інших країнах, забезпечення виконання

Угоди з ЄС про статус трудових мігрантів та забезпечення створення умов для легального працевлаштування українських мігрантів, формування механізмів пенсійних виплат та виплат по інших видах страхування з-за кордоном.

В умовах скорочення кількості населення, а також збільшення в'їзного потоку до країни важливим стає провадження активнішої імміграційної політики, зокрема вирішення питань легальності працевлаштування іммігрантів, а також необхідності застосування квотування, кваліфікаційних та освітніх вимог до іммігрантів, вивчення розподілення потоків іммігрантів поміж галузями народного господарства задля формування потреби національної економіки в закордонній робочій силі.

Висновки. Таким чином, вважаємо, що покращення демографічної ситуації в Україні позитивно вплине на підвищення рівня зайнятості та підвищення конкурентоспроможності робочої сили.

Література

1. Мельник П. Зовнішня трудова міграція в Україні як демографічна проблема. – [Електронний ресурс] / П. Мельник. – Режим доступу: <http://www.conferences.neasmo.org.ua/node/554>
2. Коротатник Т. В. Демографічні чинники формування трудового потенціалу / Т. В. Коротатник // Регіональна економіка. – 2011. – № 2 (2). – С. 59 – 63.
3. Дитяча демографія // Незалежний вістник - Vestnik 55 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vestnik55.wordpress.com/2012/03/28/>
4. Про схвалення Концепції Загальнодержавної цільової соціальної програми «Здорова нація» на 2009-2013 роки: Розпорядження КМУ від 21 травня 2008 р. № 731-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/731-2008-%D1%80>
5. Капітан В.О. Міжрегіональна трудова мобільність в Україні. Актуальні проблеми економіки і управління в сучасних соціально-економічних умовах: збірник матеріалів міжнародної науково-практичної інтернет-конференції 02-03 жовтня 2012 р., - Дніпропетровськ: Герда, 2012. – С. 17 – 19.

6. Стратегія демографічного розвитку України на 2005 – 2015 рр. Розпорядження КМУ від 8.10.2004 № 724-р. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://database.ukrcensus.gov.ua/PXWEB2007/ukr/publ/strateg.pdf>
7. Ноджак Л. С. Демографічні та соціально-економічні чинники формування і використання інтелектуального потенціалу за ринкових перетворень: автореф. дисерт. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.09.01 / Ноджак Любов Степанівна // НАН України: Інститут регіональних досліджень. - Л., 2003–18с.

Марченко В.М.

Система управління витратами промислових підприємств: теоретичний аспект

У статті досліджено особливості організації системи управління витратами на промислових підприємствах. Проаналізовано існуючі наукові погляди та досліджувану проблему; детально розглянуто основні складові, функції, принципи організації системи управління витратами, виділено ознаки її формування на промислових підприємствах.

The peculiarities of the cost management system organization at the industrial enterprises are studied in the article in details. The existing scientific views on the studied problem are analyzed; the basic components, functions and principles of the cost management system organization are discovered in details; approach to forming the cost management system at the industrial enterprises are determined.

Ключові слова: витрати, управління витратами, система управління витратами, складові системи управління витратами.

Вступ. Сучасний етап розвитку економіки України характеризується посиленням процесів інтеграції вітчизняних підприємств у світову економіку. Відбувається загострення конкуренції на внутрішньому ринку та освоєння вітчизняними товаровиробниками нових ринків збуту за кордоном. І в тому, і в іншому випадку виникає необхідність конкурувати з іноземними компаніями, що врешті-решт вимагає, аби система управління, в тому числі і система управління витратами вітчизняних підприємств, відповідала світовим стандартам, була ефективною та дієвою.

Різні аспекти організації управління витратами досліджували, як вітчизняні, так й іноземні фахівці. Значну увагу привертають роботи фахівців, що висвітлюють питання управління витратами в цілому: Апчюрча А., Безруких П.С., Белопольського М.Г., Бутинця Ф.Ф., Валуєва Б.І., Гаріфуліна К.М., Грещака М.Г., Голова С.Ф., Дзурі К., Додонова А.А., Івашкевича В.Б., Карпової Т.П., Кашасєва А.Н., Кірсанова В.Д., Котлярова С.А., Коцюби О.С., Мацкевичюса І.С., Нападовської Л.В., Палія В.Ф., Поклада І.І.,

Марченко В.М., д.е.н., професор кафедри економіки підприємництва, Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», м. Київ

Пушкаря М.С., Сопко В.В., Стукова С.А., Толпежнікова Р.О., Уракова Д.У., Фостера Дж., Хорнгена Ч.Т. тощо. Незважаючи на значні здобутки, що були отримані в дослідженнях вказаних вчених, існує низка невизначених завдань, пов'язаних з питаннями складу, функцій та особливостей організації системи управління витратми на промислових підприємств України. Незавершеність наукових розробок та істотна практична значущість цієї проблеми для розвитку вітчизняних промислових підприємств підкреслює об'єктивний характер актуальності теми дослідження.

Постановка завдання. Усебічно дослідити особливості організації системи управління витратами на промислових підприємствах. Проаналізувати існуючі наукові погляди та досліджувану проблему, розглянути основні складові, функції, принципи організації системи управління витратами, виділити ознаки її формування на промислових підприємствах.

Результати. На думку М. Мескона, М. Альберта, Ф. Хедоурі, будь-яка система – це «єдність, що складається з взаємозалежних частин, кожна з яких додає щось конкретне в унікальні характеристики цілого» [7]. На жаль, сьогодні в економічній літературі відсутні однозначні погляди щодо визначення складу системи управління витратами виробництва, при цьому багато в чому сутність описуваних систем та їх складових залежить від набору функцій, реалізацію яких, на думку різних авторів, і повинні здійснювати запропоновані ними системи. Так, з точки зору В. Кірсанова [4], «виробничі витрати вимагають дії усіх функцій управління: планування, обліку, контролю, економічного аналізу і регулювання». П. Безруких, А. Кашаєв, І. Комісарова вважають, що «основними складовими системи управління зниження собівартості повинні бути нормування, планування, облік, калькулювання, контроль, економічний аналіз, регулювання» [1]. К. Гарифулін розглядає систему управління витратами через призму функцій планування, обліку, калькулювання та аналізу [2]. На думку В. Лебедев і Т. Дроздова, система управління витратами включає наступні функції:

- розробка (прийняття) рішення, що включає такі елементи управлінського циклу, як прогнозування і планування;
- реалізація рішення, що включає організацію, координацію, регулювання, активізацію і стимулювання;
- контроль, що включає облік і аналіз [9].

На наш погляд запропонований підхід має певні недоліки. Справа у тому, що у зв'язку з тим, що управлінські рішення є невід'ємною частиною процесу управління, вони здійснюються на всіх стадіях управлінського циклу, який містить у собі такі функції, як контроль, планування, мотивація, облік, аналіз і організація. А значить і процес керування витратами виробництва також повинен включати названі функції. Безсумнівно, зазначені функції при управлінні витратами будуть мати свої особливості, що спричинено деякою мірою специфікою об'єкта управління.

Продовжуючи розгляд складових системи управління витратами промислових підприємств, необхідно відмітити, що ряд дослідників у своїх роботах абстрагуються від розгляду складових процесу управління витратами виробництва в цілому. Наприклад, так зробив у своїй роботі С. Котляров, який окремо виділяє такі елементи як планування, калькулювання, аналіз і контроль, при цьому протягом усієї роботи підкреслюється значна роль обліку в процесі управління витратами виробництва [5].

Ряд авторів [4] відзначає, що при організації системи управління витратами на промислових підприємствах виникає необхідність вирішувати комплекс задач постійної дії, для чого пропонується використовувати програмно-цільовий підхід. Однак все ж переважна більшість науковців [2, 3, 5] виступає за комплексний, системний підхід до побудови систем управління витратами виробництва та критикує вузькофункціональні системи. І дійсно, неможливо заперечувати той факт, що тільки в комплексних системах можна досягти максимального ефекту при управлінні всією сукупністю витрат виробництва підприємства (особливо це актуально для середніх та великих компаній). Однак, на наш погляд, необхідно відмітити, що незважаючи на численні переваги комплексних систем, вузькофункціональні системи управління витратами також мають право на існування, адже періодично виникають ситуації коли без їх використання не обійтися. По-перше, через певні обставини, у підприємства, може бути відсутня можливість для впровадження в себе системи управління витратами виробництва, створеної за комплексним принципом. По-друге, для підприємства може бути вигідно використовувати саме вузькофункціональну систему, тому що вона призначена для управління тільки тією групою витрат виробництва і в такому обсязі, в якому потрібно керівництву підприємства. Адже яка користь від розробки та

застосування комплексної системи, якщо буде задіяна лише незначна частина її можливостей.

Не менш дискусійним питанням є ознака, на основі якої слід створювати систему управління витратами. Ряд авторів [1, 4] виступає за використання вузькоспеціалізованої функціональної ознаки, однак більша частина дослідників [2, 3, 5, 8] схиляється до використання предметної ознаки, наводячи наступні переваги декомпозиції:

- відносна простота розробки підсистеми за рахунок того, що всі задачі зважуються відносно одного предмета;
- полегшується інтеграція інформаційного забезпечення й обробки інформації;
- реалізація в підсистемі усіх функцій керування об'єктом [2].

Одним з дискусійних питань у процесі управління витратами виробництва є принципи, на основі яких дане управління повинне відбуватися. В економічній літературі існує безліч думок стосовно складу принципів управління витратами виробництва. Наприклад, у роботі Кашаєва А.М. наведені такі основні принципи організації системи управління витратами виробництва:

- впровадження методу керування собівартістю за відхиленнями;
- застосування і систематичне відновлення технічно обґрунтованих норм;
- планування витрат на виробництво на всіх рівнях організаційної структури;
- істотне збільшення періодичності розподілу витрат на обслуговування виробництва і управління та використання окремих елементів методу «скороченої собівартості»;
- узагальнення й аналіз даних про відхилення від норм витрат і зміни норм за бригадами, ділянками, цехами, підприємством, за місцями виникнення, причинами і винуватцями;
- удосконалення методів аналізу собівартості [3].

На наш погляд, зазначені основні принципи управління витратами виробництва мають ряд істотних недоліків. По-перше, збільшення періодичності розподілу витрат виробництва повинно бути обов'язково пов'язане з потребами управління об'єктом, адже необґрунтоване, надмірне чи несвоєчасне здійснення калькуляційних робіт з розподілу витрат виробництва

спричиняє: нераціональне використання людських та інших ресурсів підприємства, що забезпечують даний процес; зниження рівня управління системою, тому що менеджери та співробітники відповідних відділів і служб підприємства будуть «тонуть» у надлишковій інформації. По-друге, використання окремих елементів методу «скороченої собівартості» може бути додатковим, але аж ніяк не обов'язковим принципом системи управління витратами виробництва. По-третє, хоч система нормування і може забезпечити визначений рівень поліпшення окремих систем управління витратами виробництва, однак вона не є універсальною та обмежується особливостями господарської діяльності підприємств.

У своїх роботах І. Мацкевичюс і Г. Кальчинскас досліджували принципи автоматизованого формування облікових даних про собівартість, оскільки вважали одним із основних напрямків удосконалення формування зворотного зв'язку в сучасних системах управління автоматизацію обробки даних обліку й аналізу [6]. Даний приклад свідчить про те, що ряд дослідників не розглядає всю можливу сукупність принципів системи управління витратами виробництва, а концентрує увагу на розгляді принципів побудови окремих елементів досліджуваної системи.

Один із найбільш об'ємних переліків принципів управління витратами та організації відповідної системи, який нараховує більше 20 пунктів, був представлений П. Безруких, А. Кашаєвим, І. Комісаровою [3]. На наш погляд така деталізація є надмірною, адже у такому і більше нагадує неповний перелік робіт, що повинна здійснювати система управління витратами виробництва. По-друге, представлений перелік також досить вузько спрямований і може бути реалізований тільки на окремих підприємствах.

Більшість угруповань принципів організації та функціонування системи управління витратами виробництва, представлених різними дослідниками, за невеликим винятком, носять вузько спрямований характер, який відображає прихильність їх авторів до різних підходів щодо формування систем управління, методів і способів управління витратами виробництва. Не існує уніфікованого переліку принципів стосовно управління витратами виробництва. На нашу думку, кожне підприємство при організації власної системи управління витратами повинне керуватися перш за все доцільністю тих чи інших методів та способів управління й не прагнути від системи управління витратами виробництва зайвої функціональності.

Висновки. Управління витратами промислових підприємства – це процес, спрямований на досягнення оптимального співвідношення рівня та динаміки витрат на виробництво основним цілям підприємства. Система управління витратами – це комплекс складових елементів, функцій, принципів тощо, які забезпечують процес управління витратами. Необхідно пам'ятати, що не існує правильних або неправильних підходів до організації досліджуваної системи, адже про доцільність використання тих або інших її елементів можна судити лише в результаті їх впливу на діяльність конкретного підприємства

Література

1. Безруких П.С. и др. Учет затрат и калькулирование в промышленности (Вопросы теории, методологии и организации) / П.С. Безруких, А.Н. Кашаев, И.П. Комиссарова. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 223 с.
2. Гарифулин К.М. Учет и калькулирование в автоматизированной подсистеме управления себестоимостью продукции. – Казань: Издательство Казанского университета, 1986. – 238 с.
3. Кашаев А.Н. Организация бухгалтерского учета в производственных объединениях. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 192 с.
4. Кирсанов В.Д., Калинина В.И., Валуев Б.И. и др. Учет и контроль затрат на производство в объединениях легкой промышленности. – М.: Легкая и пищевая промышленность, 1982. – 224 с.
5. Котляров С.А. Управление затратами. – СПб.: Питер, 2001. – 160 с.
6. Мацкевичюс И.С., Кальчинскас Г.Л. Управление затратами АСУП. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 221 с.
7. Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. – М.: Дело, 1998. – 800 с.
8. Пушкар М.С. Управлінський облік: Навч. посібник / 3-тє видання, стереотипне. – Тернопіль: Карт-бланш, 2005. – 163 с.
9. Управление затратами на предприятии: Учебник/ В.Г. Лебедев, Т.Г. Дроздова, В.П. Кустарев и др.; Под общ. ред. Г.А. Краюхина. – СПб.: «Издательский дом «Бизнес-пресса», 2000. – 277 с.

Прогнозування тарифів газорозподільного підприємства на основі моделі монополії

У статті розглянуто основні положення, можливості і принципи побудови гнучкої системи тарифів на газ, що відповідає інтересам соціально-економічного розвитку регіону.

In the article reviews the main positions, opportunities and principles of the flexible system of tariffs for gas in the interests of social and economic development of the region.

Ключові слова: витрати, споживання, попит, ціна, тариф, тарифоутворення, природна монополія.

Вступ. Вільні конкурентні ринки ефективно розподіляють ресурси без державного втручання, але реально існуючі ринкові економіки не є автоматично ефективними. Однією з причин цього є влада монополій, зокрема, природних монополій, до яких належать газові компанії.

В умовах природної монополії конкуренція, як правило, небажана, оскільки наявність більш ніж одного продавця призводила б до зростання витрат. Таким чином, регулювання повинно бути побудовано так, щоб споживачі одержували вигоди, пов'язані з наявністю економії від масштабу. Проте витрати від монополій можуть бути змінені через існування антимонопольних законів і економічного регулювання, що перешкоджає отриманню і використанню компаніями монопольної влади [1-6].

Постановка завдання. Особливої уваги вимагає і розгляд питання про сімю величину витрат [2]. Для дотримання балансу між інтересами споживачів, які бажають низьких цін, і економічною життєздатністю виробника, ціни повинні бути наближені до граничних витрат.

Рівень тарифів (цін), встановлений на основі граничних витрат, гарантує, що цінність додатково виготовленої продукції для споживачів рівна витратам її виробництва. Істотні відхилення від такого порядку тарифоутворення можуть викликати значні втрати. Якщо величина граничних витрат нижча за тариф

(ціни), то продукція виготовляється в недостатньому обсязі, а якщо їх величина перевищує тариф (ціну), то обсяг випуску продукції дуже високий. Проте в природних монополіях середні витрати виробництва знижуються із зростанням випуску продукції через виникнення економії від масштабу виробництва [3]. А це означає, як впливає з графіка на рис. 1, що граничні витрати нижчі за середні витрати.

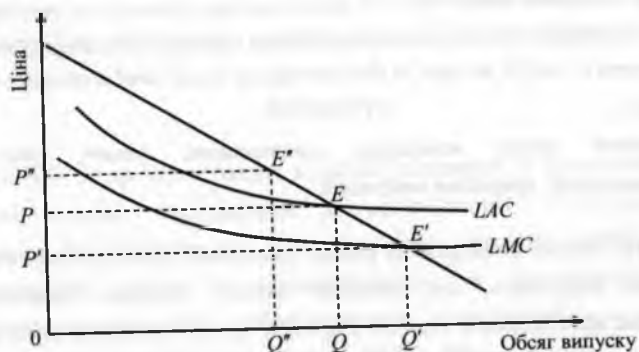


Рис. 1. Регульована природна монополія (LAC і LMC – криві середніх і граничних витрат; Q – обсяг продажів; P – ціна (тариф))

Збереження тарифу (ціни) точно на рівні граничних витрат означало б випуск продукції в обсязі Q' і вимагало б відповідного коректування тарифу (ціни) P' , який в цьому випадку виявляється нижчим за величину довгострокових середніх витрат. Така галузь природних монополій несла б економічні втрати, а одержувані доходи не забезпечували б необхідний прибуток на вкладений капітал. При цьому необхідна така тарифна політика, яка б сприяла максимальному наближенню тарифів до граничних витрат, але в той же час дозволяла одержувати дохід, достатній для відшкодування витрат виробництва і утворення певної норми прибутку. При цьому розмір прибутку не повинен значно перевищувати необхідний рівень, що підтверджується рис. 1.

Результат. Припустимо, регульований тариф дорівнював P'' , отже, природна монополія функціонувала б в точці E'' . У даному випадку галузь одержувала б суттєвий надприбуток, і споживач знаходився б далеко від оптимальної з позиції суспільства точки E'' , тобто набагато далі, ніж потрібно для отримання природною монополією нормальних прибутків. У цій точці

споживач послуг вимушений платити за них навіть більше, ніж в точці E , в якій тариф встановлюється на основі середніх витрат, він одержує менше послуг (продукції), які надаються з більш високими середніми витратами. Рівновага в точці E'' не відповідає інтересам споживачів і суспільства, за винятком інтересів галузі природної монополії, яка в цьому випадку одержує надприбуток. Зниження можливостей отримання надприбутків захистить споживачів від невиправдано високих тарифів (цін) [4,5].

У тих випадках, коли тарифи (ціни) завжди відшкодовують будь-які витрати виробництва і забезпечують отримання нормальної норми прибутку, в галузях природних монополій зникає стимул зниження витрат, собівартості послуг (продукції). Тому держава повинна постійно контролювати процес формування витрат виробництва, регулювати тарифоутворення в галузях природної монополії.

Виникнення тарифного (цінового) свавілля призводить до посилення регіоналізації національного і локалізації місцевих ринків. Така ситуація спричинюється нерозвиненістю ринкової інфраструктури, відсутністю або слабкістю систем інформації у сфері тарифоутворення, формування цін.

Слід зазначити, що на встановлення тарифів на послуги природних монополій великий вплив має той факт, що регулюючі органи залежні та чутливі до дії політичних важелів і тарифи, встановлені для одних груп споживачів використовуються для субсидування інших груп споживачів. Цей механізм називається перехресним субсидуванням. Крім того, дуже мало хто з працівників регулюючих органів і ще менше з тих, що здійснюють нагляд за роботою державних підприємств у газовій сфері, надає належної уваги проблемі мінімізації витрат. Частково це відбувається тому, що керівники природних монополій, звичайно, набагато краще проінформовані про можливості фірм і про їх вірогідні дії, ніж працівники органів регулювання. Іноді ці підприємства піддаються санкціям за нераціональні рішення, але такі покарання виявляються дуже запізними, щоб впливати на рішення фірм. І ризик з тим регулюючі органи рідко заохочують підприємства за хорошу роботу.

Досвід показує, що формування тарифної політики в рівній мірі є проблемою як фінансово-економічної сфери підприємства, так і соціальної політики органів місцевого самоврядування в регіоні, тому розглядати і аналізувати їх необхідно тільки комплексно.

Система формування тарифів, що склалася, не створює стимулів для підприємств-монополістів до підвищення ефективності їх діяльності, оскільки підвищення витрат компенсується зростанням тарифів. Як наслідок, такий підхід призводить до зацікавленості підприємств в зростанні, а не зниженні витрат. Такий стан справ практично виключає залучення інвестиційних ресурсів в газовий сектор, оскільки використання нормативної собівартості як бази для формування тарифів призводить до того, що тариф не відповідає реальним фінансовим потребам підприємства. При цьому в найважчій ситуації опиняються промислові підприємства, які фактично субсидують пільгові тарифи для населення і бюджетних організацій.

При розробці системи диференційованих тарифів на газ необхідно виходити з концептуального підходу, відповідно до якого управління функціонуванням і розвитком газорозподільного підприємства здійснюється через економічну підсистему регулювання цін (тарифів) за умови врахування інтересів споживачів [4]. Такий підхід дозволяє при розробці і застосуванні диференційованих тарифів враховувати економічний стан усіх сегментів споживачів.

Суть управління за допомогою системи диференційованих тарифів зводиться, по-перше, до встановлення різних цін (тарифів) на однакові одиниці одного і того ж продукту (природного газу) для різних сегментів споживачів і, по-друге, до приведення у відповідність фактичних цін (тарифів) до розрахункових.

Використання моделі монополії для розрахунку тарифів на газ пов'язане з виконанням двох умов. По-перше, неможливість перепродажу споживачами придбанної продукції. По-друге, з боку продавця (газорозподільного підприємства) повинно існувати розбиття споживачів на сегменти, виходячи з врахування еластичності попиту на товар. Еластичність попиту E_d за ціною – це показник процентної зміни попиту при зміні на 1% ціни на товар уздовж даної кривої попиту на нього. Як відомо, для еластичності попиту за ціною E_d характерні наступні закономірності [6]:

1. Якщо $|E_d| > 1$, то попит еластичний і при зменшенні ціни (тарифу) дохід росте; при збільшенні ціни (тарифу) дохід падає.
2. Якщо $|E_d| < 1$, то попит нееластичний і при зменшенні ціни (тарифу) дохід падає; при збільшенні ціни (тарифу) дохід росте.

3. Якщо $|E_d| = 1$, то зміна ціни не впливає на дохід: тобто він залишається постійною величиною.

Тим споживачам, функція попиту яких нееластична, буде запропонований високий тариф, а споживачам з низькою еластичністю функції попиту буде запропонований нижчий тариф на газ.

Суть моделі монополії відображена на рис. 2, який показує взаємозв'язок попиту, сукупного доходу і граничного доходу в умовах природної монополії.

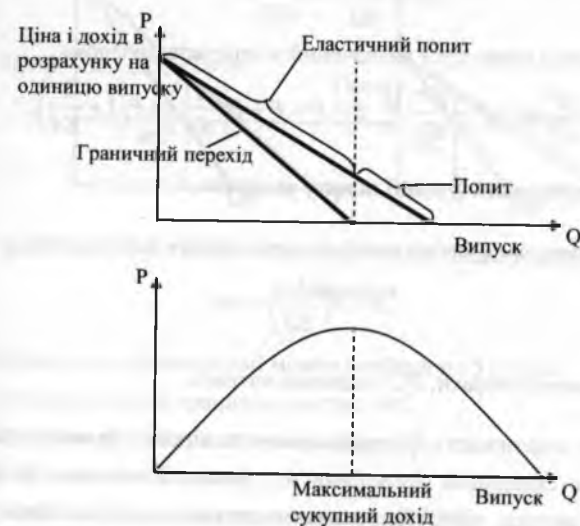


Рис. 2. Попит, сукупний дохід і граничний дохід в умовах монополії

Цільовою функцією дослідження є пошук оптимального тарифу, при якому газове підприємство одержало б максимальний прибуток.

Сукупний дохід R дорівнює добутку ціни (тарифу) P на обсяг випуску (об'єм транспортування газу) Q в кожній точці кривої попиту. Як відомо, величина попиту (Q) є складною функцією від великого числа змінних: $Q = f(x_1, x_2, \dots, x_n)$.

Серед них домінуючу роль відіграє ціна, решта змінних є неціновими: величина доходів населення, ціни на товари-замінники, ціна на додаткові товари і т.д. Ціна також є складною функцією від багатьох змінних.

Суть управління з погляду монополіста за допомогою моделі монополії

зводиться до визначення такої кількості виробленої продукції, при якій граничні витрати рівні граничному доходу:

$$MR = MC, \quad (1)$$

де MR – граничний дохід; MC – граничні витрати.

Граничний дохід MR – це збільшення сукупного доходу R , одержане від збільшення випуску на одиницю продукції:

$$MR = \frac{\Delta R}{\Delta Q} = \frac{\Delta(P \cdot Q)}{\Delta Q} \quad (2)$$

Граничний дохід може бути визначений в неперервній формі:

$$MR = \frac{dP}{dQ} \cdot Q + P = \frac{dP}{dQ} \cdot \frac{Q}{P} \cdot P + P = P + P \left(\frac{1}{Ed} \right) = P \left(1 + \frac{1}{Ed} \right), \quad (3)$$

де $Ed = \frac{dQ}{dP} \cdot \frac{P}{Q}$ еластичність функції попиту за ціною.

Звідси випливає, що функція оптимального тарифу задається як

$$P + P \left(\frac{1}{Ed} \right) = MC, \quad (4)$$

де $MC = \frac{dTC}{dQ}$ граничні витрати; TC – загальні витрати.

Разом з тим еластичність функції попиту за ціною і функція граничних витрат MC самі є складними функціями від багатьох змінних, їх пошук у формалізованому вигляді представляє окреме наукове завдання. Крім того, ці змінні, як правило, є взаємнокорельованими, а для частини змінних характерний ефект автокореляції. Тому модель монополії будується не на основі аналізу абсолютних величин економічних показників, а на основі аналізу їх відносних приростів.

Побудова системи цін (тарифів) ускладнюється ще тим, що при перехресному субсидуванні змінюватиметься вид функції і граничний дохід для різних сегментів споживачів (рис. 3).

У системі тарифів на основі моделі монополії всі вищезгадані залежності визначаються в експоненціальному вигляді:

$$Q(t) = Q_0 e^{\alpha_1 t},$$

$$P(t) = P_0 e^{\alpha_2 t},$$

$$R(t) = R_0 e^{\alpha_3 t},$$

$$C(t) = C_0 e^{\alpha_4 t},$$

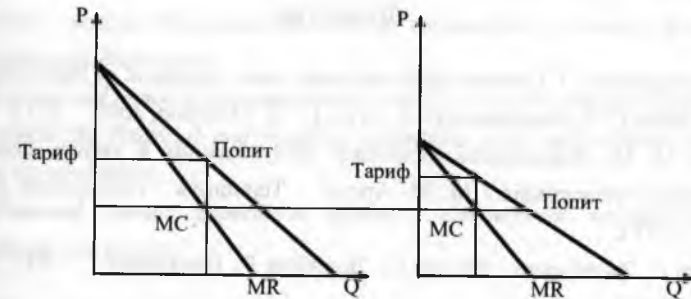


Рис. 3. Зміна виду функцій попиту і граничного доходу для різних сегментів споживачів

Побудову моделі монополії можна розбити на 5 етапів:

1. Побудова кривої граничних витрат MC .
2. Побудова кривої граничного доходу MR .
3. Побудова кривої попиту.
4. Визначення точки перетину кривих MR і MC .
5. Визначення проекції точки перетину на криву попиту для визначення тарифу.

Перед побудовою прогнозу моделі тарифів на газ проводиться порівняльний аналіз темпів приростів. Для цього початкові дані згладжуються за експонентами. Потім значення в матрицях $P(t)$, $R(t)$, $C(t)$, упорядковуються за величиною Q . Для побудови функціональних залежностей граничного доходу і граничних витрат розраховуються матриці відносних приростів $\Delta R(t)$, $\Delta C(t)$, $\Delta Q(t)$, після чого на їх основі визначаються матриці $MR(Q)$ і $MC(Q)$.

Висновки. Отже, в рамках прогнозу моделі тарифів на газ запропоновано методику розрахунку тарифів на згладжених даних, суть якої ґрунтується на припущенні про збереження тенденцій в тарифоутворенні. Для цього початкові дані замінено на згладжені дані, одержані на основі

експоненціальних залежностей функцій обсягів корисної подачі газу, тарифів, собівартості та доходу. Такий підхід дозволяє при розробці і застосуванні диференційованих тарифів враховувати економічний стан усіх сегментів споживачів.

Література

1. Верхоглядова Н. І. Основи ціноутворення: навч. посібник / [Верхоглядова Н. І., Ільїна С. Б., Іваннікова Н. А. та ін.]. – К. : Кондор, 2007. – 252 с.
2. Артус М. М. Формування механізму ціноутворення в умовах ринкової економіки: монографія / М. М. Артус. – Тернопіль : Економічна думка, 2002. – 353 с.
3. Фишер С. Экономика / Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. – М. : Дело, 1993. – 864 с.
4. Абакумова О. Г. Цены и ценообразование / О. Г. Абакумова. – М. : Приориздат, 2008. – 192 с.
5. Цены и ценообразование : [учебник для вузов] / [под ред. В. Е. Есипова]. – СПб. : Интер, 1999. – 464 с.
6. 104 Лук'яненко І. Економетрика : [підручник] / І. Лук'яненко, Л. Краснікова. – К. : ТОВ. Знання, КОО, 1998. – 494с.

Методи побудови виробничо-організаційної моделі фінансово-банківської установи

Розглянуто виробничо-організаційні моделі для опису процесів, які проходять в рамках фінансово-банківських інститутів, без та із врахуванням посередницької діяльності.

Considered industrial-organizational model to describe the processes that take place within the financial and banking institutions, with and without taking into account the mediation.

Ключові слова: виробнича функція, фінансовий посередник, банк, витрати, дохід, ресурс.

Вступ. При реалізації виробничо-організаційних моделей на практиці в фінансово-банківській установі, часто стикаємося з проблемою побудови виробничої функції. Існує декілька принципових підходів до її розв'язання, однак відсутня єдина і загальноприйнята точка зору з даного питання. При цьому, методи визначення класу виробничої функції впливають з цілей тих модельних досліджень, які надалі передбачається проводити на основі отриманої функції. Безумовно, кардинальний вплив на вигляд функціональної залежності робить та статистична база, яку дослідник має в своєму розпорядженні, а значить, може використовувати при ідентифікації її параметрів.

Постановка завдання. Виділимо два глобальних напрями в дослідженнях, присвячених методам побудови виробничих функцій фінансово-банківських інститутів:

- моделювання без врахування посередницької діяльності;
- моделювання із врахуванням посередницької діяльності.

Результати. При побудові виробничих функцій без врахування посередницької діяльності депозити, які залучаються банком від вкладників, і кредити, які надаються ним позичальникам, розглядаються як *вихідні* параметри його діяльності, а витрати на оплату співробітників, капітальні

вкладення і тощо – як вхідні. Історично даний підхід бере свій початок від робіт Бенстона, Белла і Мерфі (Benston, Bell, Murphy) [1, 2, 3]. У згаданих роботах на основі даних програми *функціонально-вартісного аналізу*, було побудовано незалежні функції витрат для різних видів банківських ресурсів: депозитів до запитання, строкових і ощадних депозитів, капітальних, споживчих і бізнес кредитів. Нагадаємо, що ключовим моментом програми функціонально-вартісного аналізу, якраз і є виділення з сукупних витрат тих, які йдуть на окремі види діяльності.

Для оцінки витрат на ту або іншу банківську послугу Бенстон, Белл і Мерфі запропонували використовувати функціональну залежність типу Кобба-Дугласа:

$$C_i = \text{const} \cdot Q_i^{\varepsilon_i} w_i^{a_i} r_i^{(1-a_i)}, \quad (1)$$

яка легко може бути представлена за рахунок логарифмування:

$$\log C_i = \varepsilon_i \log Q_i + a_i \log w_i + (1 - a_i) \log r_i + \text{const}, \quad (2)$$

де

i – індекс виду діяльності (депозити до запитання, строкові депозити і т.п.);

C_i – повні витрати на i -й вид діяльності;

Q_i – об'єм ресурсу (тобто значення «вихідного» параметра) i -го виду діяльності банку;

w_i – об'єм витрат на оплату праці i -го виду діяльності банку («перший вхідний параметр»);

r_i – об'єм капітальних витрат i -го виду діяльності банку («другий вхідний параметр»);

const – постійний коефіцієнт, який узгоджує системи вимірів вхідних і вихідних параметрів.

Оцінки для значень еластичності ε_i і параметра a_i знаходять за допомогою методу найменших квадратів.

Перший недолік, який може бути пред'явлений до даної методики побудови виробничої функції, ґрунтується на проблемі вимірювання вихідних параметрів. Дійсно, незрозуміло, як слід вимірювати, наприклад, операції з депозитними ресурсами: сумарний їх об'єм, кількість рахунків або кількість операцій з ними?

Інший недолік даного підходу пов'язаний з тим, що він, розглядаючи витрати з різних банківських послугах незалежно один від одного, не залишає можливостей для досліджень ефекту економії за рахунок концентрації видів діяльності.

Серьйозною проблемою, яка виникає при застосуванні виробничої функції типу Кобба-Дугласа, є те, що їй відповідають монотонні середні витрати (які зростають при $\varepsilon_i > 1$, спадають при $\varepsilon_i < 1$ і стали при $\varepsilon_i = 1$).

Останнє перешкоджає постановці питання про оптимальні значення вхідних параметрів. Тому з даної точки зору, найкращою представляється ідея побудови таких функцій, в яких логарифм витрат $\log C_i$ нелінійно залежить від логарифмів вхідних і вихідних параметрів.

Другий клас методів і підходів до побудови виробничої функції, на відміну від попереднього, передбачає врахування на змістовному рівні результатів діяльності банків як фінансових посередників. В першу чергу, йдеться про трансформації активів: тимчасовому і ризиковому перетворенні грошових коштів, зібраних у вкладників, в грошові кошти запропоновані позичальникам. На концептуальному рівні такий підхід до конструювання виробничих функцій адекватніше відображає специфіку задач, які вирішуються банками. Він отримав цікавий і змістовний розвиток в таких роботах, як [4, 5].

При побудові виробничої функції для банку дуже істотною представляється проблема класифікації даних факторів на вхідні і вихідні. Важливість питання, в першу чергу, пояснюється тим, що долучення до виходів тих факторів, які насправді такими не є, веде до неминучого спотворення дійсних цілей модельованого об'єкту. З цієї точки зору представляє інтерес підхід до розв'язання задач класифікації, запропонований в роботі Д. Хенкок (Hancock) [6]. У ній вводиться термін *витрат використання фінансового ресурсу* (user costs of financial good), під якими розуміються чисті витрати (або, відповідно, доходи) від володіння (утримання) одиницею даного ресурсу (послуги) протягом даного періоду часу.

Якщо позначити через

$y_{i,t}$ – об'єм i -го ресурсу в t -ому періоді, де $i=1:N_1$ – індекси, які відповідають активам, а де $i=1+N_1:N_1+N_2$ – індекси, які відповідають обов'язанням;

$h_{i,t}$ – норми доходів для активів ($i=1:N_1$) і норми витрат для зобов'язань ($i=1+N_1:N_1+N_2$) в t -ому періоді;

b_i – знаковий коефіцієнт: $b_i = -1$ для активів ($i=1:N_1$) і $b_i = 1$ для зобов'язань ($i=1+N_1:N_1+N_2$);

π_t – загальний індекс цін для t -го періоду,

то загальний прибуток банку від володіння в t -ому періоді деяким набором фінансових ресурсів може бути виражено як

$$\pi_t = - \sum_{i=1}^{N_1+N_2} b_i \cdot [(1+h_{i,t-1}) \cdot y_{i,t-1} \cdot P_{t-1} - y_{i,t} \cdot P_t]. \quad (3)$$

Тоді, якщо R_s – коефіцієнт дисконтування для s -го періоду, то коефіцієнт приведення витрат (доходів) t -го періоду на початковий момент часу може бути виражений як

$$d_t = \prod_{s=1}^t \frac{1}{1+R_s}, \quad (4)$$

де $R_s = 0$ при $s=t$, а загальний об'єм капіталізованого прибутку, приведений до початкового моменту, за періоди $t=2, \dots, T$ набере вигляду

$$\tilde{Y}(Y) = \sum_{t=2}^T d_t \pi_t = - \sum_{t=2}^T \sum_{i=1}^{N_1+N_2} d_t \cdot b_i \cdot [(1+h_{i,t-1}) \cdot y_{i,t-1} \cdot P_{t-1} - y_{i,t} \cdot P_t], \quad (5)$$

де $Y = \|y_{i,t}\|_{N_1+N_2, T}$.

Вираз (5) можна переписати:

$$P(Y) = \sum_{i=1}^{N_1+N_2} b_i \cdot [-d_1 \cdot (1+h_{i,1}) \cdot y_{i,1} \cdot P_1 - \sum_{t=2}^{T-1} [-d_t \cdot P_t + d_{t+1} \cdot (1+h_{i,t}) \cdot P_t] \cdot y_{i,t} + d_T \cdot y_{i,T} \cdot P_T]. \quad (6)$$

$$\text{Оскільки } d_{t+1} = d_t \cdot \frac{1}{1+R_t}, \quad (7)$$

то представивши $P(Y)$ як лінійну функцію від Y з деякими коефіцієнтами $u_{i,t}$, що мають сенс вартісного використання i -го активу (зобов'язання) в t -му періоді, а саме

$$P(Y) = \sum_{i=1}^{N_1+N_2} b_i \cdot \left[-d_1 \cdot (1+h_{i,1}) \cdot y_{i,1} \cdot P_1 - \sum_{t=2}^{T-1} u_{i,t} \cdot y_{i,t} + d_T \cdot y_{i,T} \cdot P_T \right], \quad (8)$$

можна в явному вигляді отримати вирази для них (з врахуванням знакового коефіцієнта b_i):

$$u_{i,t} = -b_i \cdot P_t \cdot \frac{R_t - h_{i,t}}{1+R_t} \quad (9)$$

або

$$\frac{u_{i,t}}{P_t} = \frac{R_t - h_{i,t}}{1+R_t}, \quad i=1:N_1; \quad (10)$$

$$\frac{u_{i,t}}{P_t} = \frac{R_t - h_{i,t}}{1+R_t}, \quad i=N_1+1:N_1+N_2. \quad (11)$$

Виходячи з того, що при $u_{i,t} > 0$ відбувається зменшення прибутку, а при $u_{i,t} < 0$ – його збільшення, пропонується в першому випадку розглядати i -й ресурс як вхід, а в другому як вихід.

Значення $h_{i,t}$ для активів (ресурсів, які приносять дохід), тобто ($i=1:N_1$), визначаються як сума норм процентних виплат, норм витрат і доходів від обслуговування кредитних ресурсів (там, де такі види витрат і доходів присутні), норм передбачених втрат, пов'язаних з неповерненими кредитами, тощо.

При визначенні значень $h_{i,t}$ для зобов'язань (ресурсів тих, які шлучаються на платній основі), тобто ($i=1+N_1:N_1+N_2$), враховуються норми процентних витрат, норми витрат, що виникають при обслуговуванні сум, які заморожуються відповідно до обов'язкових резервних вимог, а також витрат на обов'язкове страхування депозитів.

Певні варіації при визначенні $h_{i,t}$ в різних моделях виникають залежно від того, до яких моментів в них прив'язуються різні види доходів і витрат, відповідно. З врахуванням коефіцієнта дисконтування R_t , вони можуть виходити або до початку, або до кінця t -го інтервалу. Нетривіальність і непростота даного розв'язку, неминуча при побудові будь-якої моделі даного класу, виходить з того, що в реальній ситуації як доходи, так і витрати розподіляються по всьому тимчасовому періоду.

Висновки. Підхід до поділу факторів на вхідні і вихідні, виходячи з їх впливу на прибуток (у узагальненому випадку – на значення функції, що оптимізується), безумовно, дає нам систему класифікації адекватну системі цілей керованого об'єкту. Одночасно з нього випливає «парадокс»: в процесі функціонування фінансово-банківської установи її ресурси (тобто відповідні статті балансу) можуть міняти свою роль: входи ставати виходами і навпаки. Зокрема, з формул (10) і (11) можна в явному вигляді визначити вплив коефіцієнта дисконтування R_t , на роль факторів – при його збільшенні виникає тенденція до того, щоб вони ставали входами, а при зменшенні – виходами. В більшості випадків кредити і депозити до запитання є виходами, а готівкові кошти, строкові депозити, матеріальні витрати і трудовитрати – входами.

Щодо описаного першого класу методів, то інтерпретація банківської діяльності найадекватніше відображає роботу окремо взятого підрозділу (філії). Такий підрозділ вирішує деяку локальну задачу, наприклад, залучає депозити і всі закумуляовані кошти передає в головний офіс, в рамках якого відбувається інтеграція і координація результатів роботи локальних підрозділів. Однак процеси, що відбуваються в самому центральному офісі, залишаються за рамками моделі. Частково подібні труднощі вирішуються за рахунок побудови так званих багатопродуктових виробничих функцій, що зв'язують одночасно декілька вихідних і вхідних параметрів.

Слід зазначити, що на сучасному етапі все частіше використовуються методики, в яких комплексно поєднується класична теорія фірми з інструментарієм, який дозволяє зважати на специфіку діяльності банку з управління ризиками і обробкою інформації.

Література

1. Bell F. W., Murphy N.B. Economies of scale and division of labor commercial banking // *National Banking Review*. – 1968. – Vol. 5. – P. 131–139.
2. Benston G. I. Branch banking and economies of scale // *Journal of Finance*. – 1965. – Vol. 20. – P. 312–331.
3. Bryant J. A model of reserves, bank runs and deposit insurance // *The Journal of Banking and Finance*. – 1980. – Vol. 43. – P. 749–761.
4. Benston G., Smith C. W. A transaction cost approach to the theory of financial intermediation // *The Journal of Finance*. – 1976. – Vol. 31. – P. 215–231.

3. Клейнер Г. Б. Производственные функции: теория, методы, применение / Г. Б. Клейнер. – М. : Финансы и статистика, 1986. – 239 с.
6. Hancock D. A Theory of Production for the Financial Firm. Norwell (Mass.), Kluwer Academic Publishers, 1991. Wiley and Sons, Inc., 1962.

Індекси ділової активності як інструмент економічної політики держави

Узагальнено історичні передумови виникнення індексів ділової активності та удосконалено теоретико-методичний підхід до визначення їх ролі в економічній політиці держави.

Summarizes the historical background of indexes of business activity and improved theoretical and methodological approach to defining their role in economic policy.

Ключові слова: ділова активність, економічна політика держави, індекс ділової активності, ділові очікування, підприємницький сектор економіки.

Вступ. Нестабільність світової економіки висуває перед урядами країн нові вимоги до дієвості і обґрунтованості державної економічної політики. Для України виклики пов'язані не лише з високою волатильністю традиційних ринків збуту продукції вітчизняної промисловості і сільського господарства, а й наявністю низки внутрішніх економічних проблем, які, у тому числі, пов'язані з неефективною економічною політикою. Аналіз економічної літератури на пострадянському просторі свідчить, що останнім часом посилюється інтерес до індексів ділової активності, які здатні швидко та надійно оцінювати стан окремих ринків, економіки в цілому.

Постановка завдання. Мета статті полягає в узагальненні історичних передумов виникнення індексів ділової активності та удосконаленні теоретико-методичного підходу до визначення їх ролі в економічній політиці держави, на прикладі США.

Результати. В економічній літературі під індексом ділової активності розуміють особливий числовий показник, який відображає стан галузі, економіки. В економічній науці розуміння зазначеного поняття тісно пов'язано з концепцією економічних циклів: розвиток економіки є нерівномірним, економічна динаміка є циклічною. Для оцінки стану економіки, тенденцій її розвитку в розвинених країнах використовуються індекси ділової активності.

Благул І.С., д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет ім. В.Стефаника

Особливо важливу роль індекси відіграють в макроекономіці і для учасників ринку цінних паперів.[1,с.457-459]

Індекси ділової активності, які розраховуються на основі обчислення дифузійних індексів, зазвичай мають назву PMI або ISM. Така назва пов'язана з їх виникненням. У США зазначені індекси почала розраховувати національна асоціація менеджерів із закупівель (National Association of Purchasing Managers - NAPM), яка з січня 2002 р. змінила назву на Інститут управління постачанням (Institute for Supply Management). Перші звіти про рівень ділової активності у виробничому секторі з'явилися на початку 1920 рр. у Нью-Йорку. У 1923 р. NAPM розробила загальнонаціональну методику проведення опитувань ділових очікувань підприємницького сектору. [5] В подальшому, перелік питань був розширений і чітко структурований. В період Великої депресії ці звіти про стан ділової активності та перспективи її розвитку отримали визнання урядовців і з 1931 р. почали виходити регулярно.

Головний звіт, який готує Інститут управління постачанням – доповідь про стан ділової активності (ISM Report on Business, ISM ROB). ISM ROB отримав визнання в середовищі економістів та фахівців у галузі прогнозування у державних установах так і у підприємницькому середовищі, завдяки оперативному і точному відображенню стану виробничого сектору та високої кореляції індекса PMI (ISM) із станом економіки. Також, Інститут управління постачанням готує окремі звіти про стан сектору послуг і, з січня 2001 р. готує квартальні звіти щодо стану справ в електронній комерції.

Звіт публікується щомісяця в перший робочий день після закінчення шістнадцятого місяця о 10.00 за Вашингтоном.

Індекс ділової активності PMI (ISM) розраховується на основі проведення опитувань в певному секторі економіки. Склад учасників формується з урахуванням внеску кожної галузі у ВВП. Респонденти повинні дати відповідь на питання використовуючи терміни «краще», «гірше», «без змін». Результати опитування порівнюються з результатами опитування попереднього місяця. На основі відповідей розраховується дифузійний індекс по кожному питанню. Дифузійний індекс обчислюється як сума відсоткових змін відповідей «краще», до якої додається половина відповідей «без змін». [4]

$$DI = H + 0,5U;$$

де, DI – дифузійний індекс;

H – відсоток відповідей, що відповідали «краще»;

U – відсоток відповідей, що відповідали «без змін».

При опитуванні відслідковуються зміни за наступними показниками:

- Нові замовлення (New Orders);
- Виробництво (Production);
- Зайнятість (Employment);
- Постачання комплектуючих (Supplier Deliveries);
- Запаси (Inventories).

Розраховані дифузійні індекси по кожному питанню корегуються із врахуванням сезонних коефіцієнтів, які уточнюються щорічно.

$SADI = DI / \text{Сезонний коефіцієнт}$

У табл.1 наведені відповідні коефіцієнти для індексу PMI за 2011 р.[4]

Таблиця 1

Таблиця сезонних коефіцієнтів за 2011 р.

Місяць року	Нові замовлення	Виробництво	Зайнятість	Постачання комплектуючих	Запаси
січень	0,952	0,975	0,931	0,965	0,972
лютий	1,006	0,996	0,995	0,975	1,017
березень	1,063	1,063	1,016	0,983	1,017
квітень	1,101	1,073	1,038	1,002	1,024
травень	1,045	1,054	1,071	1,007	0,994
червень	1,019	0,996	1,048	0,99	0,981
липень	1,025	0,949	1,009	1,013	0,993
серпень	0,989	0,948	0,992	1,022	1,035
вересень	1,034	1,034	0,982	1,021	1,002
жовтень	0,965	1,003	0,984	1,007	1,032
листопад	0,942	0,976	0,984	1,007	1,032
грудень	0,856	0,929	0,939	0,999	0,967

Для розрахунку індексу PMI (ISM) необхідно скласти дифузійні індекси по п'яти зазначеним показникам з урахуванням сезонних коефіцієнтів за наступною формулою:

$$PMI = 0.30 * SADI(NO) + 0.25 * SADI(P) + 0.20 * SADI(E) + 0.15 * SADI(SD) + 0.10 * SADI(I);$$

де NO – дифузійний коефіцієнт за показником нові замовлення;

P – дифузійний коефіцієнт за показником виробництво;

E - дифузійний коефіцієнт за показником зайнятість;

SD - дифузійний коефіцієнт за показником постачання комплектуючих;

I - дифузійний коефіцієнт за показником запаси.

Індекс PMI (ISM) вимірюється у відсотках в діапазоні від 0 до 100. В інших розвинених країнах можна зустріти від'ємні значення індексу, що пов'язано з особливостями обчислення, коли статистичні організації використовують NPR (net percentage rising), який дорівнює різниці між відсотком респондентів, які відповідали «краще» і відсотком респондентів, які відповідали «гірше».

Для державних установ, які відповідальні за розробку економічної політики важливе значення має вивчення показників індексу PMI (ISM). Інформація, яку надають його складові та загальне значення індексу PMI (ISM) дозволяє відслідковувати ситуацію в окремих галузях та в економіці в цілому і своєчасно приймати відповідні заходи впливу. Також, інформація є важливою для підприємницького сектору економіки. Цінність зазначеної інформації, оперативність її надходження відмічають фахівці у галузі економіки та прогнозування у процесі прийняття рішень Федеральною Резервною Системою та Адміністрацією Президента США. [4]

Аналіз індексу PMI (ISM) здійснюється за наступними напрямками:

- загальні перспективи економічного зростання;
- перспективи повороту економічного циклу;
- поведінка складових індексу PMI;
- взаємозв'язок між індексом PMI та іншими індикаторами;
- перспективи інфляції.

Для інтерпретації індексу виділяють декілька рівнів:

- циклічний максимум;
- 50%;
- 44%;
- циклічний мінімум.

Індекс PMI є достатньо надійним індикатором, який використовується для прогнозування циклічності економіки. За останні 40 років максимальні значення PMI правильно прогнозують досягнення піку зростання в середньому за 7 місяців. Мінімальні значення індексу PMI досягаються за 3 місяці до досягнення мінімуму у діловому циклі. [2]

50% - точка, у якій рівні частки респондентів відповідають, що умови для ведення бізнесу є сприятливими та несприятливими. Ця точка є значущою як психологічний рівень, часто фахівці сприймають цей показник як сигнал потенційного спаду в економіці.

У випадку зменшення PMI нижче 44% свідчить про економічний спад та відемні темпи зростання ВВП. Протягом спаду індекс PMI зменшується до середнього рівня 34,8%. Якщо PMI не зменшується нижче 44% то це, зазвичай, свідчить про швидке відновлення економіки.

Індекс PMI має важливе значення для оцінки загальних перспектив розвитку економіки. В процесі аналізу індекс пов'язують з ВВП та промисловим виробництвом. Значення PMI (ISM) випереджає промислове виробництво в середньому на декілька місяців. При значенні індекса 50% зростання промислового виробництва дорівнює 2,1% річних. Якщо PMI дорівнює 50% то зростання реального ВВП дорівнює 1,9%. [3]

Значення індексів допомагають оцінити стан ділового циклу. Якщо національна економіка починає виходити із фази спаду то зростає компонент нові замовлення, що, в подальшому, знаходить своє відображення у зростанні показника виробництва. Покращення ситуації в економіці є причиною зростання працевлаштування і зростання матеріально – виробничих запасів.

Показник нових замовлень є важливим випереджаючим показником початку спаду в економіці. Показники зайнятості та запасів, також, надають оперативну інформацію про спад економічної активності.

Висновки. Підсумовуючи, можна відмітити, що індекси ділової активності PMI (ISM) є ефективним способом отримання інформації про стан ділової активності в економіці. Зазначені індекси досить тривалий час використовуються у розвинених країнах і довели свою надійність і корисність. Інтерес до індексів в країнах з перехідною економікою представляється актуальним з огляду на низьку ефективність державної економічної політики.

Література

1. Абель Э., Бернанке Б. Макроэкономика / Пер. с англ. Н.Габенова, А. Смольского; научн. ред. д.э.н., проф. Л. Симкина. — 5-е изд. — СПб.: Питер, 2008.
2. Индексы деловой активности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.report.ru/articles/indexes/>
3. Индексы деловой активности PMI. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://enc.fxeuroclub.ru/55/>
4. Индексы Института Менеджеров по Снабжению (ISM). [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ereport.ru/articles/indexes/ism.htm>
5. PMI. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://a77r.ru/meneoskop.html>

Особливості логістики в діяльності інтернет-крамниць

У даній статті розглянуто основи логістики електронного ринку. Особливу увагу приділено специфіці логістики інтернет-крамниць. Визначено тенденції розвитку електронної комерції сегменту B2C в Україні та світі. Проаналізовано основні проблеми функціонування інтернет-крамниць та запропоновано підходи, які дозволять підвищити ефективність їх функціонування на основі логістичного підходу.

The article focuses on the fundamentals of e-market logistics. Special attention is devoted to the peculiar characteristics of online shopping logistics. The article determines the development trends in e-commerce within B2C segment in Ukraine as well as in other countries of the world. It analyses the main operational problems that online shopping might face and offers methods based on the logistic approach to improve the efficiency of online shopping activities.

Ключові слова: інтернет-крамниці, логістика.

Вступ. Використання систем електронної комерції стало нормою ведення бізнесу і суттєво змінило уявлення про нього в новому тисячолітті. Поява нових інструментів ведення бізнесу зумовила зміни, які відбуваються як у внутрішньому середовищі, так і у зовнішньому оточенні суб'єкта підприємницької діяльності. Паралельно відбуваються і зміни у сприйнятті нового механізму здійснення покупок зі сторони покупців. При цьому центр прийняття рішень суттєво зміщується в сторону покупця.

Специфікою вітчизняного ринку електронного бізнесу є переважання в його структурі роздрібного сегменту. В останні роки відбулося суттєве зростання як кількості самих інтернет-крамниць, так і частки покупок здійснених з допомогою мережі Інтернет. Однак, це таке зростання не завжди підтверджується необхідною для систем електронної комерції якістю та швидкістю обслуговування. Серед причин цього становища є і законодавчі проблеми та перепони, і, власне, підприємницькі проблеми, зокрема, в сфері

Баран Р.Я., к.е.н., доцент кафедри фундаментальних дисциплін, Івано-Франківський інститут менеджменту ТНЕУ;
Романчукевич М.Й., к.е.н., доцент кафедри економіки, Національний транспортний університет, м.Київ

логістики постачання та збуту. Ці проблеми стосуються як сфери управління ланцюгами постачання та розподілу, так і забезпечення максимально якісного обслуговування споживачів з мінімальними витратами. Неврахування цих проблем знижує ефективність ведення підприємницької діяльності в сфері електронного бізнесу, що і зумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Вивченням науково-практичних проблем логістики присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, а саме: Д. Бауерсокс, Р. Баллоу, Д. Клосс, І. Такахара, Д. Уотерс, Б. Анікін, С. Карнаухов, Є. Крикавський, М. Окландер, М. Румянцев та інші. Логістичним проблемам в сфері електронного бізнесу присячені праці наступних фахівців: Deborah L. Bayles, Huiying GAO, Honglei LI, Renchu GAN, Mui-Fong Goh, О.Гірна, В. Забурдаєв, Н.Чухрай. Серед вітчизняних дослідників даної проблеми переважають фахівці-практики. Тому з огляду на високий динамізм даного сегменту та особливості вітчизняного ринку електронної комерції низка питань залишилась поза увагою дослідників.

Постановка завдання. Зростання популярності вітчизняних інтернет-крамниць часто супроводжується необхідністю не просто постачати товари за нижчими цінами, а й забезпечити вчасність доставки та високий рівень якості обслуговування. Метою даної статті є вивчення змін, які відбуваються в логістиці інтернет-крамниць на сучасному етапі та визначення напрямків, які дозволять оптимізувати логістичні потоки на підприємствах такого класу і, відповідно, сприятимуть підвищенню ефективності їх функціонування.

Результати. В даний час створення інтернет-крамниць стало масовим явищем та набуло великого розмаху. Тому доцільним виглядає визначити термінологічний апарат з даної проблематики.

Так, Меджибовська Н.С. визначає електронний магазин як Web-вузол, на якому розміщується каталог товарів і віртуальний кошик покупця [4, с. 252].

Різні мовні версії Вільної енциклопедії дають наступні визначення.

Інтернет-магазин (англ. Internet shop, англ. Online shop) - місце в інтернет, де відбувається прямий продаж товарів споживачеві (юридичній або фізичній особі), враховуючи доставку. При цьому розміщення споживачької інформації, шлювання товару і оплата відбуваються там же, всередині мережі (на сайті інтернет-магазину) [1].

Електронний магазин (е-магазин, e-shop) — сайт, з якого можна вибрати та замовити потрібний товар чи послугу. Інтернет-магазин перш за все

передбачає грошові розрахунки на відміну від сайтів, які надають послуги безкоштовно [1].

В «Словнику термінів Інтернет» під Інтернет-магазином (online shop) розуміють магазин, "вітрина" якого розміщена в мережі Інтернет і який дає можливість замовити товар через Інтернет [7].

Ми будемо розглядати Інтернет-магазин як електронний ілюстрований каталог товарів з можливістю реалізації повного циклу покупки (обрання-оплата-доставка) присутніх в ньому товарів чи послуг.

В даний час вже не достатньо тільки створити інтернет-крамницю. Значно важливішими є питання залучення та утримання покупців. Це зумовлює кристалізацію проблем маркетингової та логістичної підтримки інтернет-крамниць. Практики, які працюють в даній сфері визначають як пріоритетну та найскладнішу сферу саме логістику інтернет-крамниць.

Так, на думку Дебори Бейлс [13] в момент, коли відвідувач інтернет-крамниці стає її клієнтом найбільш важлива і кропітка частина взаємовідносин між ними тільки починається. Створення сайту, його просування, зацікавлення та залучення покупців складають близько 60 % від вартості продажу через інтернет, а решта 40 % припадають на завершення здійснення продажу товару покупцеві. Зокрема, це і обробка платежів, і виконання замовлень, і доставка продукції. Ці важливі, однак складні та дорогі, а тому не надто популярні функції не можуть бути знехтувані в інтернет-крамниці, яка розраховує на успіх.

Тому слід виходити з того, що інтернет-крамниця – це звичайне торговельне підприємство, яке тільки використовує електронні канали комунікації у взаємовідносинах зі споживачами замість традиційних. Воно потребує постійного розвитку, додаткових капіталовкладень та контролю за його діяльністю.

Більшість досліджень ринку електронної комерції в Україні показують його стійке зростання. Так, аналіз проведений Українським процесинговим центром (UPC) показує загальне зростання обсягів електронної торгівлі в Україні у 2011 році на 32 % в порівнянні з попереднім. Зокрема, зросла на чверть кількість інтернет-крамниць, які почали використовувати як спосіб оплати платіжні картки в розрахунках з клієнтами. Також зросла на 26 % кількість покупок через Інтернет [5]. За даними іншого дослідження за останній рік ринок електронної комерції в Україні виріс на 80%, причому понад

половина користувачів Інтернет здійснюють покупки онлайн. З прогнозами в 2015 р. 10% всіх покупок будуть здійснюватись з допомогою Інтернет, рівень проникнення Інтернет в Україні досягне 75 %. [6]. За даними Асоціації учасників електронного бізнесу України (УЕЛБУ) [8], у 2011 році обсяги інтернет-торгівлі в Україні зросли на 30–50%, що в грошовому еквіваленті це відповідає сумі в 1,5-2 млрд. євро. У 2009 році ці показники склали 400-500 млн. євро, а у 2010 році 1 млрд. євро.

Загалом протягом останніх 5 років український ринок електронної комерції показував середнє щорічне зростання на рівні 50%-60%. Ця тенденція характерна і для загальної кількості інтернет-крамниць (рис. 1).

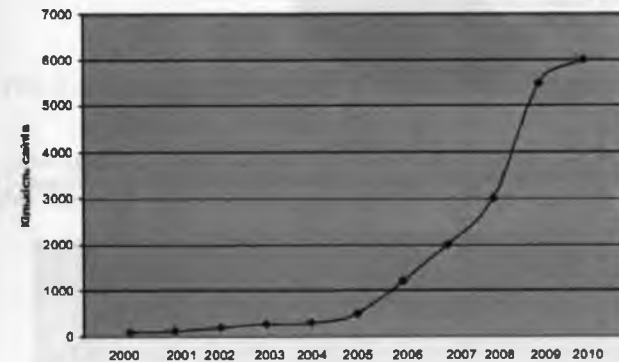


Рис.1. Динаміка зростання кількості інтернет-крамниць в Україні в 2000-2010 рр. [3]

Відмінності в результатах досліджень зумовлені тим, що підрахувати реальний обсяг торгівлі досить складно, оскільки, в першому та третьому дослідженні враховано обсяги тільки тих платежів, які здійснено з допомогою електронних засобів платежу і не враховували обсяг готівкових платежів, яких більшість, а в другому дослідженні нажалі не вказано методику його проведення. Однак, загальна тенденція зрозуміла і демонструє загальне зростання ринку електронної комерції в Україні та світі в даний час та в найближчій перспективі. Це підтверджується і дослідженнями фахівців однієї з найбільших світових інвестиційних компаній Goldman Sach. Заснована 1869 р. на Манхеттені в Нью-Йорку, вона є головним оператором американського казначейства та фінансовим консультантом багатьох крупних компаній та

урядів різних країн. Ці дослідження показують, що річне зростання продажів в сфері електронної комерції в 2010-2012 роках склало 19,4% і розподілилось по регіонах світу наступним чином (рис. 2 та рис. 3):



Рис. 2. Розподіл продажів в сфері електронної комерції по регіонах [15]

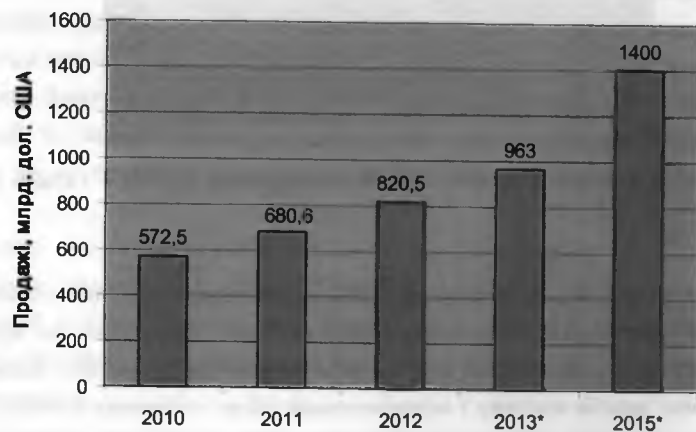


Рис. 3. Динаміка продажів в сфері електронної комерції в 2010-2015 рр. (Складено за даними Goldman Sach, 2013 та 2015 рр. – прогнознi дані)

Якщо ж говорити про структуру покупок в інтернет-крамницях, то найчастіше вітчизняні інтернет-користувачі купують електроніку та побутову техніку, одяг, взуття, парфумерію, книги та товари для дітей (рис. 4).



Рис. 4. Структура покупок у вітчизняних інтернет-крамницях [14]

Важливим є також аналіз світових тенденцій в галузі електронної комерції. Зокрема, серед них слід виділити наступні [10, 17]:

- персоналізація споживачів через аналіз їх поведінкових сигналів;
- онлайн і офлайн інтеграція;
- мобільна комерція;
- електронна комерція з використанням соціальних медіа;
- розширення каналів доступу та оптимізаційні рішення для електронних ринків;
- відеомаркетинг та відеоторгівля;
- зростання частки B2C;
- географічне розширення.

Як видно з даних аналізу тенденцій, в електронній комерції відбуваються зміни, які характеризуються модифікацією та появою нових інструментів електронної комерції. Та водночас приходить розуміння необхідності інтенсифікації зусиль для роботи на електронних ринках в умовах жорсткої конкуренції та оптимізації всіх елементів функціонування бізнесу від залучення клієнтів до повного задоволення їх потреб.

Тому, необхідним є детальне вивчення всіх аспектів логістичної діяльності в Інтернет. Інтернет-логістика загалом передбачає реалізацію логістичних функцій в діяльності підприємства через використанням

електронних засобів зв'язку, в тому числі і Інтернет. Слід виходити з того, що управління поставками безпосередньо пов'язане з планування ресурсів компанії та відіграє суттєву роль в побудові ефективних логічних ланцюжків.

Досліджень в даній сфері з огляду на короткий термін її становлення небагато. Так, Н.І. Чухрай та О.Б. Гірна, вважають, що середовище функціонування електронної логістики можна подати на основі таких трьох складових: логістика промислових підприємств, логістика торговельних підприємств та логістичні оператори, кожен з яких виконує такі важливі логістичні функції як складування, транспортування, пакування, маркування тощо (рис. 5).



Рис. 5. Середовище електронної логістики [9]

Найбільшою є роль логістики в Інтернет звичайно в сегменті електронної комерції B2B (business-to-business), тобто для споживачів бізнес-сегменту. Однак, суттєві зміни відбулися і у сегменті роздрібною торгівлі і відповідно змінилися системи розподілу в сегменті роздрібною електронної комерції B2C (business-to-consumer). Якщо говорити навіть тільки про кінцеву доставку товарів, то в традиційній системі роздрібною торгівлі покупець брав на себе покриття витрат з доставки з магазину додому, а з використанням підприємств електронної комерції цей фрагмент переважно стає інтегрованим в загальний процес розподілу товарів.

Тобто фактично відбувається трансформація логістичних потоків при використанні систем електронної комерції (рис. 6).

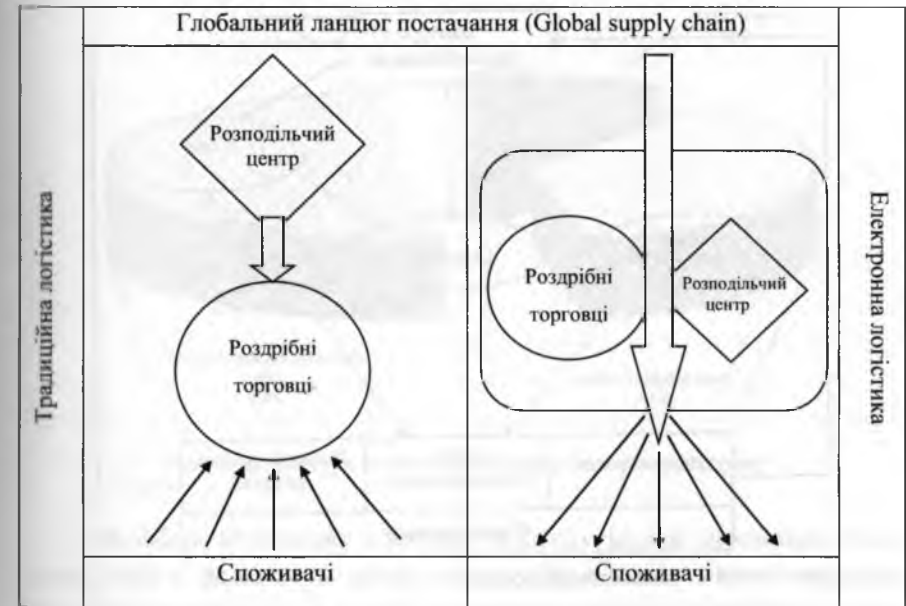


Рис. 6. Трансформація логістики в системах електронної комерції [16]

З цього випливають два варіанти електронної взаємодії постачальників з кінцевим споживачем або через мережеві магазини, або через дрібні інтернет-крамниці. Робота через великі мережеві магазини зручніша та швидша для покупця, однак, дорожча. Тому покупцю слід обирати основний пріоритетний критерій, наприклад, якщо це час, то переважно це великі мережеві магазини.

Якщо ж деталізувати взаємодію постачальників зі споживачем через електронні канали комунікацій, то можемо сформулювати наступну схему (рис. 7).

Однією з найважливіших проблем для інтернет-крамниць є обрання якісного способу доставки. Загалом існує кілька способів доставки :

- 1) створення власної мережі доставки;
- 2) аутсорсинг сторонніх компаній;
- 3) партнерство або придбання існуючих служб доставки.

В даний час домінуючим для більшості електронних посередників є другий спосіб доставки. Ключовими чинниками вибору сторонньої компанії доставки є:



—————> логістичні потоки
 - - - - -> інформаційні потоки

Рис. 7. Схема взаємодії постачальників та споживачів через електронні канали комунікацій

- 1) досвід роботи на ринку;
- 2) розвинена мережа філій;
- 3) відповідальність за прийнятий товар;
- 4) можливість перевірки якості товару чи примірки при отриманні;
- 5) можливість зворотної доставки при поверненні;
- 6) можливість відслідковування руху товару в ланцюжку доставки;
- 7) надання складських послуг.

Варто також враховувати структуру витрат на доставку одиниці товару. Особливо важливим це є для невеликих обсягів товару при доставці. На думку китайських дослідників [12] в структурі витрат на доставку слід виділити такі складові (рис. 8).

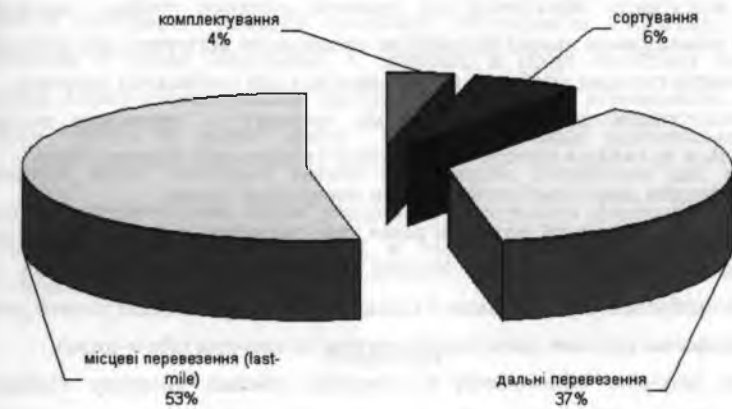


Рис. 8. Структура витрат на доставку товарів в Інтернет

Більшість вітчизняних компаній ігнорують місцеві перевезення (last-mile), хоча в розвинених країнах вони є обов'язковим і дуже важливим елементом формування як клієнтської бази, так і ціни доставки. Як ми вже згадували, більшість клієнтів інтернет-крамниць бажають розраховуватись за товар при отриманні, а також великою є частка клієнтів, що купують одяг, взуття, косметику та парфюмерію, тому для них last-mile також має велике значення, оскільки, для одягу та взуття існує необхідність його приміряти, а для косметики та парфюмерії необхідним є особисте сприйняття засобами відчуття. Крім того можна знизити загальну вартість товару за рахунок розвитку ринку місцевих перевезень. Зокрема, за рахунок аутсорсингу сторонніх компаній, які забезпечують доставку для великої кількості крамниць, або за рахунок створення місцевих локальних служб доставки, які власне реалізовуватимуть доставку останньої милі, здешевлючи її за рахунок великих обсягів доставки та оптимізації місцевих маршрутів доставки.

Серед проблем інтернет-логістики сегменту B2C слід виділити наступні:

- недовіра з боку інтернет-крамниць до компаній, які пропонують закінчені рішення в сфері логістики і передачі їм функцій управління замовленнями, оскільки, це відкриває дорогу до клієнтської бази інтернет-крамниць, тому останні переважно обмежуються функцією доставки;

- відсутність ефективної та дешевої доставки дрібних замовлень, оскільки мінімізувати високі витрати на організацію логістики для невеликих партій товарів складно, особливо актуальним це є для глобальних доставок;

- відсутність повноцінної системи доставки – переважно доставка здійснюється до складів логістичної компанії з подальшим самовивозом;

- процеси зворотньої логістики при поверненні товару.

Однією з тенденцій останніх років стає зменшення кількості офф-лайн магазинів. За оцінками фахівців Україні потрібно орієнтовно 5-7 років, щоб взагалі їх позбутись [2]. Магазины в більшості перейдуть в електронний режим з використанням крупних логістичних центрів та шоу-рум (show-room).

Під шоу-рум (show-room) в сучасних умовах розвитку економіки розуміють будь-який виставковий майданчик на якому покупцям демонструють зразки продукції чи послуг компанії. Найбільш популярні в даний час напрямки застосування show-room – це автомобілі, меблі, одяг та техніка. Даний підхід реалізується в практиці провідних світових брендів загалом давно, однак, з розвитком електронної комерції та зміною підходів в логістиці інтернет-крамниць відбувається суттєва модифікація його суті та можливостей його застосування.

Загалом ми пропонуємо використовувати кілька видів show-room:

1) віртуальний e-showroom, де після перегляду товарів на сайті та оформлення замовлення, покупець не є зобов'язаним здійснити покупку – при доставці кур'єром існує можливість перегляду обраних речей в домашніх умовах і оплата тільки речей, що підійшли. Даний варіант найкраще підходить для одягу, взуття, елементів інтер'єру та інших товарів, які потребують узгодження з речами, які є вдома у покупця.

2) переглянути, приміряти у офф-лайн магазині, де товари є у одному примірнику в наявності, а придбати через інтернет-крамницю.

3) showroom.ru – різні магазини, примірка на віртуальні моделі.

4) бренд-show-room передбачає наявність офф-лайн магазину або сайту компанії з можливістю обрання товару та придбанням його в подальшому через офіційних інтернет-дилерів.

Це дасть можливість обрати як клієнтам, так і продавцям чи виробникам оптимальний варіант обслуговування в ланцюжку виробник-продавець-клієнт з мінімальною кількістю проміжних ланок.

Висновки. Таким чином, сучасний стан інтенсивного розвитку систем роздрібно-електронної комерції зумовлює необхідність оптимізації зусиль підприємств в різних напрямках, і, зокрема, в сфері логістики інтернет-крамниць. Серед найважливіших проблем варто виділити різноманітні аспекти доставки товарів на різних ланках ланцюга взаємодії постачальників та споживачів через електронні канали комунікацій. Вирішення цих проблем дозволить підприємствам сфери роздрібно-електронної комерції підвищити ефективність свого функціонування в умовах динамічного зовнішнього середовища.

Література

1. Вільна енциклопедія: [Електронний ресурс]. – режим доступу <http://uk.wikipedia.org/>
2. Експерт: обсяг ринку електронної комерції в Україні щомісячно збільшується на 50%: [Електронний ресурс]. – режим доступу <http://www.newsru.ua/finance/15may2011/vonline.html>
3. Краморенко Н.Р. Особливості розвитку українського сегменту електронної комерції / Краморенко Н.Р. // Інноваційна економіка. – 2011. – № 3. - с. 68-73
4. Меджибовська Н.С. Електронна комерція: навчальний посібник / Меджибовська Н.С. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 384 с.
5. Обсяги інтернет-торгівлі в Україні виросли на 32%: [Електронний ресурс]. – режим доступу <http://watcher.com.ua/2011/11/24/obsyahy-internet-torhivli-v-ukrayini-vyrosly-na-32/>
6. Рынок электронной коммерции в Украине за год вырос на 80% – эксперт: [Електронний ресурс]. – режим доступу http://www.business.ua/articles/companies/Rynok_elektronnoy_kommercii_v_Ukraine_za_god_vyros_na_80%93_ekspert-21470/
7. СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ ИНТЕРНЕТ: [Електронний ресурс]. – режим доступу <http://terms.your-hosting.ru/>
8. У 2011 році українці витратили 2 мільярди євро в інтернет-магазинах: [Електронний ресурс]. – режим доступу <http://watcher.com.ua/2012/01/13/u-2011-rotsi-ukrayintsi-vytratily-2-milyardy-yevro-v-internet-mahazynah/>

9. Чухрай, Н.І. Розвиток логістики в умовах е-економіки / Н.І. Чухрай, О.Б. Гірна // Логістика. - Л.: Вид-во Нац. ун-ту "Львів. політехніка", 2008 - С. 272-278.
10. 6 Emerging Ecommerce Trends for 2012 : [Електронний ресурс]. – режим доступу <http://www.zippycart.com/ecommerce-news/3163-merchants-take-note-ecommerce-trends-for-2012.html>
11. Bayles, D. E-Commerce Logistics and Fulfillment: Delivering the Goods, Upper Saddle River, NJ, U.S.A., Prentice Hall PTR. 2001.
12. China's E-Commerce Market: The Logistics Challenges: [Електронний ресурс]. – режим доступу http://www.atkearney.com/paper/-/asset_publisher/dVxv4Hz2h8bS/content/chinas-e-commerce-market-the-logistics-challenges/10192
13. Deborah L. Bayles E-Commerce Logistics & Fulfillment: Delivering the Goods. - Pearson Education, 2000. - 368 p.
14. Logistics and E-commerce: [Електронний ресурс]. – режим доступу <http://people.hofstra.edu/geotrans/index.html>
15. A.T. Kearney analysis: [Електронний ресурс]. – режим доступу <http://www.atkearney.com>

Стан державних запозичень в іноземній валюті та їх вплив на економіку України

Проаналізовано стан державних запозичень і, як наслідок, державного і гарантованого державою боргу в розрізі іноземних валют, здійснено моніторинг ринку державних боргових цінних паперів України, запропоновано напрямки вдосконалення управління державним боргом та альтернативи діючій борговій політиці.

The article analyses the current state of government loans and as a result the state of public and secured public debt in foreign currency. It monitors the market of government debt securities, offers directions to improve public debt management and suggests an alternative to the current debt policy.

Ключові слова: державний борг, девальвація, казначейське зобов'язання, облігація внутрішньої державної позики.

Вступ. У 2006 році Міністерство фінансів України залучило трирічні запозичення у швейцарських франках за ставкою 3,5%. Вона була істотно нижчою від ставки аналогічних цінних паперів у гривні – 9,4%. Але середньорічна доходність за сумами, сплаченими в рахунок погашення і обслуговування цієї позики, склала 36,5%. Це набагато вище, ніж 9,4%, які уряд виплатив би в гривні. Причина – девальвація гривні в 2008 році і відсутність хеджування валютних ризиків. Арифметично менші ставки запозичень у валюті не гарантують менших витрат з погашення та обслуговування, ніж запозичення в гривні. Аналогічну ситуацію ми спостерігаємо і на сьогоднішній день, коли ризик девальвації національної валюти є достатньо імовірним.

Постановка завдання. Здійснити аналіз валютних запозичень урядом України, витрат з обслуговування державного боргу у зв'язку з цим та надати рекомендації щодо вдосконалення такої боргової політики.

Результати. Глобальна заборгованість – одна з характерних особливостей сучасних національних економік. У теперішній час неможливо знайти державу, яка була б спроможна обходитися без зовнішніх запозичень.

Державний та гарантований державою борг України
(в розрізі валют погашення) тис. дол. США [1]

	Станом на	Станом на	Станом на
Загальна сума державного та гарантованого державою державного боргу (в т.ч. в іноземній валюті)	59 478 661.83	60 248 463.28	61 675 242.54
Долар США	19 382	20 488	22 675
ЄВРО	2 091 2	2 326 8	2 522 4
СПЗ	16 378	14 814	13 764
Українська гривня	21 363	22 265	22 463
Японська єна	262 79	252 98	248 83

Використання державою зовнішніх позик зумовлено нестачею власних фінансових ресурсів, необхідних для виконання боргових зобов'язань, покриття дефіциту державного бюджету, фінансування проектів, підтримки національної валюти тощо. За умови ефективного використання залучені ресурси можуть стати позитивним чинником економічного зростання. Проте в іншому випадку збільшення заборгованості може привести до фінансової кризи, порушити макроекономічну стабільність. Проблема зовнішніх запозичень наразі є дуже актуальною для України. Численні праці як зарубіжних, так і вітчизняних провідних економістів і практиків були присвячені проблемам впливу курсу національної грошової одиниці на економіку держави, теоретичним засадам валютного курсоутворення, ефективності валютно-курсової політики та її оптимізації. Серед зарубіжних авторів потрібно виділити праці А. Маршала, Р. Дорн-буша, Р. Лукаса, М. Мусси, Р. Мізи, К. Макконнелла та С. Брю, Б. Баласса та П. Самуельсона, Д. Багваті, Дж. Кейнса, Г. Дженкінса та ін. Впродовж останніх років опубліковано низку досліджень вітчизняних економістів, присвячених цій проблематиці. Зокрема, досить широко питання динаміки валютних курсів та факторів, які впливають на цей процес, висвітлені у роботах: Ф. Журавки, Н. Горського, О. Береславської, О. Барановського, А. Гальчинського, О. Дзюблюка, Т. Вахненко, А. Золотова, В. Міщенко, В. Юшенка, Ф. Рогача та Ю. Курзи, І. Крючкової, Є. Драчко-Єрмоленка та І. Сакунової та ін.

На видатки з обслуговування державного боргу помісячним розписом асигнувань загального фонду держбюджету на січень-вересень 2012 р. передбачено 21 млрд 6,4 млн грн.

Станом на 1 жовтня 2012 р. витрати з обслуговування державного боргу склали 17 млрд 167,3 млн грн (за внутрішнім держборгом - 12 млрд 255,6 млн грн, по зовнішньому державному боргу - 4 млрд 911,7 млн грн).

На погашення державного боргу тимчасовим помісячним розписом фінансування загального фонду держбюджету на січень-вересень 2012 р. передбачено 50 млрд 173,4 млн грн. Станом на 1 жовтня витрати на погашення держборгу склали 49 млрд 535,1 млн грн (у т.ч. по внутрішньому держборгу - 25 млрд 850,9 млн грн, по зовнішньому - 23 млрд 684,2 млн грн).

Надходження від держпозик помісячним розписом фінансування загального фонду держбюджету України на січень-вересень 2012 р. передбачені в сумі 77 млрд 651,4 млн грн, на даний момент в бюджет надійшло 83 млрд 885,6 млн грн (у т.ч. по внутрішніх державних запозичень - 55 млрд 110,8 млн грн, по зовнішньому - 28 млрд 774,8 млн грн) [2].

10 жовтня Міністерством фінансів України відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 05 вересня 2012 року № 836 «Про випуск казначейських зобов'язань» розпочато розміщення казначейських зобов'язань на пред'явника в документарній формі серії А обсягом 100 млн. доларів США зі строком обігу 24 місяці, номінальною вартістю 500 доларів США, відсотковою ставкою 9,2% річних та сплатою купонів кожні шість місяців. Розмір доходу за кожним купоном є фіксованим і становить 23 долари США. Казначейські зобов'язання випускаються двома серіями А та Б. Обсяг випуску кожної серії становить 100 млн. доларів США за номіналом. Казначейські зобов'язання наступної серії розміщуються після продажу попередньої [4].

Продаж казначейських зобов'язань фізичним особам здійснюватимуть близько 500 установ публічного акціонерного товариства «Державний ощадний банк України» на всій території України за вартістю продажу, що встановлена Міністерством фінансів України.

В 1999 р. два професори з Університетів Гарварду і Каліфорнії (Берклі) Баррі Ейхенгрін і Річарда Хаусмана у своїй статті «Обмінні курси і фінансова

нестабільність» ввели термін «Первородний гріх», щоб описати всю тяжкість наслідків для економіки ситуації, коли навіть на внутрішньому ринку уряд залучає кошти не в національній, а в іноземній валюті.

Ще в грудні 2011 р. Мінфін представив ринку валютні ОВДП. Сьогодні знову розширив перелік інструментів для запозичень у валюті, почавши продаж населенню казначейських зобов'язань, номінованих в доларах США. Обсяг серії А – \$100 млн., термін обігу – 24 місяці.

Обсяг коштів, залучених на внутрішньому ринку у валюті, вже становить \$3,19 млрд, або 36% від загального обсягу розміщених в нинішньому році ОВДП. Такий підхід несе Україні не гарантію, а навпаки, загрозу її фінансовій стабільності.

Коли 16 грудня 2011 р. Міністерство фінансів вперше розмістило на аукціоні облігації внутрішньої держпозики, номіновані в доларах США, глава комітету Верховної ради з питань фінансів, банківської діяльності, податкової та митної політики Віталій Хомутинник пояснював: прийняття закону має дозволити Мінфіну здешевити обслуговування держборгу, адже ставка за валютними ОВДП нижча, ніж за гривневими. Середньозважена ставка за 12-місячними валютними ОВДП у нинішньому році становить 9,3%, у гривні – 13,55%. Прибутковість дворічних казначейських зобов'язань, що почали продаватись, – 9,2%. Але дана дешевизна, враховуючи теперішні реалії, часто не більше ніж міф. Україна це вже проходила.

Для порівняння доцільно було б взяти аргентинський приклад. Основних ризиків два: валютний і потенційні проблеми з рефінансуванням.

Зазвичай, якщо у уряду виникають проблеми з погашенням державного боргу, для вирішення проблеми у нього є два методи: друкарський верстат або девальвація. Але з валютними ОВДП (а тепер – і казначейськими зобов'язаннями) ці рішення втрачають сенс. Адже заборгованість номінована у валюті, бюджетних надходжень в якій уряд не має, і яку, в разі необхідності, центробанк не зможе сам надрукувати.

На початку 2000-х років на цьому обпікся уряд Аргентини. З 1995 по 2001 рік частка валютних облігацій в загальному обсязі цінних паперів, випущених ним для внутрішнього обігу, зросла з 74,1% до 96,9%. У тому ж році Аргентина оголосила дефолт за своїми зобов'язаннями. Її приклад підштовхнув інші країни, в тому числі Туреччину і Росію, які також «набрали» чимало внутрішніх позик у валюті, переглянути свій погляд на них. Якщо ще в 2004 р.

в Росії їх частка в загальному обсязі паперів, випущених урядом, становила 25,8%, то в 2008 р. знизилася до 4,4%, а в 2011 р. Росія вже повністю відмовилася від них. Те ж і в Туреччині: частка облігацій у валюті впала з 38,4% у 2001 році до 1% в 2011 році.

Облігації в євро – ще 1,77%. За нинішніх часів це багато. Навіть в Латинській Америці, регіоні, де сьогодні найбільше використовують такі папери, на них припадає всього 2,3% з усього обсягу зобов'язань, випущених на внутрішньому ринку. А адже в Україні валютні ОВДП розміщуються всього близько 1 року. До того ж з березня 2012 року міністр фінансів України додав певні новації, почавши розміщувати валютні облігації з можливістю дострокового погашення. Пред'явити до погашення ці папери, на відміну від «стандартних» держоблігацій, інвестор може буквально в будь-який момент.

Висновки. Такий борговій політиці можна вказати кілька альтернатив:

1) Міністерство фінансів може повністю відмовитися від використання валютних ОВДП з можливістю дострокового погашення або, щонайменше, встановити ліміти на подібні випуски. Крім того, щоб знизити ризики від вже розміщених паперів – на випадок, якщо вся сума даних ОВДП буде пред'явлена одночасно, – створити спеціальний резерв для цих цілей, що чинним законодавством не передбачено.

2) Міністерству фінансів потрібно розвивати внутрішній ринок запозичень в національній валюті. Однією з причин зростання попиту на валютні облігації є брак гривневої ліквідності у банків. А поки замість того щоб вирішувати проблему відсутності попиту на ОВДП у національній валюті, Кабінет міністрів шукає, кому ще продати валютні облігації, і починає продаж казначейських зобов'язань у валюті.

З огляду на зазначене політика управління державним боргом та гарантованим державою боргом повинна бути спрямована на виконання таких завдань:

- запобігання виникненню пікових навантажень на державний бюджет, що пов'язані із здійсненням платежів за державним боргом;
- забезпечення розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів;
- використання державних гарантій виключно як інструмента підтримки реалізації проектів, які відповідають державним завданням і пріоритетам, визначеним Програмою економічних реформ.

Для мінімізації ризиків та уникнення повторного розгортання кризових

явищ державна політика у сфері управління боргом корпоративного сектору повинна бути спрямована на:

- зменшення залежності від зовнішніх фінансових ринків і запозичень короткострокового капіталу;
- створення умов для розвитку та функціонування внутрішнього ринку капіталу, підвищення його конкурентоспроможності;
- розроблення механізмів та інструментів, що сприятимуть спрямуванню вітчизняного капіталу на розвиток реального сектору економіки.

Література

1. Офіційна Інтернет-сторінка Міністерства фінансів України: [<http://minfin.gov.ua>].
2. Офіційна Інтернет-сторінка Державної казначейської служби України: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index>.
3. Закон України «Про Державний бюджет України на 2012 рік»: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/4282-17>.
4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про випуск казначейських зобов'язань» від 05.09.2012р. №836: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/836-2012-п>.
5. Вахненко Т.П. Особливості формування державного боргу та управління його складовими в період фінансової кризи // Фінанси України. – 2009. № 6. – С.14-28.
6. Прутська О.О., Гарбар Ж.В., Губанова Л.І. Управління державним боргом: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 216 с.

Калькулювання як інструмент обліково-аналітичного забезпечення системи управління витратами на нафтопереробних підприємствах

У статті розглянуто методику обліку витрат і калькулювання собівартості нафтопродуктів. Здійснено конкретизацію номенклатури статей витрат для підприємств нафтопереробної галузі. Визначено основні завдання, які вирішуються за допомогою калькулювання у процесі управління витратами.

The article considered the method of cost accounting and calculation of petroleum products. Carried out concretization nomenclature of the costs for businesses petroleum industry. Detected the main problem to be solved by calculation in the management of costs.

Ключові слова: калькулювання, собівартість, облік, обліково-аналітична інформація, управління, витрати, нафтопереробні підприємства.

Вступ. Застосування системи управління витратами в умовах ринкової економіки, пов'язане із виникненням труднощів стосовно формування та використання її обліково-аналітичного забезпечення.

При цьому, рівень останнього залежить, перш за все, від методики управлінського обліку витрат через застосування відповідних критерії класифікації витрат та методів обліку витрат і калькулювання собівартості із відображенням операцій в системі рахунків обліку для формування можливостей забезпечення потреб керівництва з метою прийняття ним управлінських рішень.

Питання обліку витрат і калькулювання собівартості продукції досліджували у своїх працях провідні вітчизняні та зарубіжні науковці: Безруких П.С., Биховець С.О., Бородкін О.С., Врублевський Н.Д., Гільде Е.К., Голов С.Ф., Івашкевич В.Б., Керімов В.Е., Маниліч М.І., Маргуліс А.Ш., Миколаєва С.А., Назарбаєва Р., Нападовська Л.В., Пархоменко В. М., Пилипів Н.І., Соколов Я.В., Сопко В.В., Скрипник М.І., Стуков С.А., Цал-Цалко Ю.С., Чумаченко М.Г. та інші.

П'ятничук І.Д., аспірант кафедри теоретичної і прикладної економіки, Прикарпатський національний університет імені В.Стефаника

Однак, проблемі вивчення калькулювання як інструмента обліково-аналітичного забезпечення системи управління витратами на нафтопереробних підприємствах взагалі не приділялась увага науковців, чим і пояснюється її актуальність.

Постановка завдання. Метою написання статті є дослідження питання калькулювання як інструмента обліково-аналітичного забезпечення системи управління витратами на підприємствах нафтопереробної галузі в сучасних ринкових умовах функціонування для прийняття дієвих управлінських рішень.

Результати. Дослідження процесу калькулювання собівартості продукції нерозривно пов'язаний з визначенням сутності такої економічної категорії як собівартість продукції.

Проведений аналіз літературних джерел дозволив встановити наявні різні наукові підходи щодо трактування терміну «собівартість» (таблиця 1) та зробити висновок про необхідність уточнення цього терміну у відповідності до специфіки галузі.

Таблиця 1

Трактування терміну «собівартість»

№ п/п	Літературне джерело	Трактування терміну «собівартість»
1.	Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, які затверджені Наказом Державного комітету промислової політики України від 2 лютого 2001 р. №47. – К., 2001. – 141 с.	Виробнича собівартість промислової продукції (робіт, послуг) – це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на її виробництво
2.	Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства / Ю. С. Цал-Цалко. – Київ : ЦУЛ, 2002. – 656 с.	Собівартість – виражені в грошовій формі затрати на витрачені засоби виробництва, оплату праці і соціальні заходи
3.	Назарбаєва Р. Затрати чи витрати: чи є різниця? [Текст] / Р. Назарбаєва // Бухгалтерія. – 2004. – №23. – С. 53-57.	Собівартість – грошове вираження ресурсів, пов'язаних із виготовленням продукції
4.	Карпова Т. П. Управленческий учет [Текст] : уч. для вузів / Т. П. Карпова. – М. : ЮНИТИ, 2003. – 350 с.	Собівартість – величина використовуваних у певних цілях ресурсів у грошовому виразі
5.	Пархоменко В. М. Собівартість і фінансові	Собівартість продукції (робіт, послуг) – це вартісне вираження витрат, пов'язаних з

	результати у податковому законодавстві [Текст] / В. М. Пархоменко // Бухгалтерський облік і аудит. – 1996. – № 4. – С. 2-6	використанням у технологічному процесі виробничої продукції (виконання робіт, надання послуг) природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних виробничих фондів, нематеріальних активів, спеціалізованого оснащення, інструменту, інвентарю, трудових і фінансових ресурсів, а також витрат на виробництво і збут готової продукції, включаючи встановлені державою як обов'язкові відрахування, податки й платежі
6.	Пилипів Н.І. Облік і контроль затрат на газотранспортних підприємствах [Текст] : монографія / Н.І. Пилипів. – Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ, 2007. – 364 с.	На газотранспортних підприємствах використані в процесі виробництва різні речовини та сили природи на виготовлення нового продукту (робіт, послуг) формують поняття затрат виробництва, грошовий вираз суми яких утворює собівартість
7.	Маниліч М. І. Собівартість продукції: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / М. І. Маниліч, О. В. Миронюк // ПВНЗ «Буковинський університет». Збірник наукових праць «Економічні науки». – 2012. – № 8. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znp/en/2012_8/01SPTA.pdf . (05.11.2012). – Назва з екрану.	Собівартість – це вартісне вираження витрат факторів виробництва на окремі види продукції, і одночасно під витратами слід розуміти процес зменшення (витрачання) ресурсів, що призводить до зменшення власного капіталу

Автором сформована власна думка стосовно визначення терміну собівартості продукції нафтопереробної галузі, зокрема, що це виражена у грошовому вимірнику сукупність затрачених сировини, матеріалів, палива, енергії, основних виробничих фондів, нематеріальних активів, спеціалізованого устаткування, трудових і фінансових ресурсів, які використовуються в технологічному процесі переробки основної сировини (сирої нафти) для виготовлення різних нафтопродуктів.

Ми згодні із думкою таких науковців (Радецька Л.П. та Скримник М.І.), які стверджують, що завданнями калькулювання виступають своєчасний та достовірний розрахунок фактичної собівартості одиниці продукції, контроль за виникненням витрат, формування економічно-обґрунтованих цін, визначення

рентабельності різних видів продукції, забезпечення управлінців обліково-аналітичною інформацією для пошуку резервів зниження собівартості [1, с. 15-16; 2, с. 191].

Слід зазначити, що такий розрахунок собівартості продукції має здійснюватись на основі застосування науково-обґрунтованих прийомів, з метою подальшого контролю за виконанням планових показників, обчислення цін на продукцію, що сприятиме формуванню обліково-аналітичної забезпечення системи управління, для оцінки діяльності як структурних підрозділів, так і підприємства в цілому.

При веденні обліку витрат з метою калькулювання собівартості нафтопродуктів важливим є, також, врахування виявлених автором специфічних особливостей галузі: значна кількість відокремлених, але взаємопов'язаних технологічних процесів та установок; попередільний характер процесів виготовлення продукції, кожен з яких можна виділити як об'єкт управлінського обліку; наявність великої кількості напівфабрикатів для виготовлення нафтопродуктів; застосування технології компаундування (змішування) компонентів для отримання готової продукції [3, с. 95-97].

Відсутність галузевих методичних рекомендацій з обліку і калькулювання собівартості продукції нафтопереробних підприємств унеможливує здійснення процедури об'єктивного визначення собівартості нафтопродуктів. З метою вирішення даної проблеми нами розроблені відповідні рекомендації для досліджуваних нафтопереробних підприємств.

Для правильного визначення виробничої собівартості нафтопродуктів важливим є виділення в її структурі необхідних статей калькуляції, які забезпечують можливість здійснення дієвого контролю за її формуванням. Тому, з урахуванням галузевої специфіки, автором виокремлено такі типові статті калькуляції нафтопродуктів, як: основна сировина; допоміжні матеріали; напівфабрикати власного виробництва; паливо та енергія на технологічні цілі; вода та пара на технологічні цілі; заробітна плата: основна заробітна плата, додаткова заробітна плата; відрахування на соціальні заходи; витрати на утримання та експлуатацію обладнання; амортизація виробничого устаткування; витрати, пов'язані з підготовку та освоєнням виробництва продукції; витрати на перекачування і переміщення сировини в середині заводу; загальновиробничі витрати. Крім того, запропоновано введення

додаткових статей «Відходи»; «Втрати від браку», «Технологічні втрати», «Побічна продукція».

Наявність попередільного характеру процесу виробництва нафтопродуктів передбачає надходження як готової продукції, так і напівфабрикатів, в межах окремих переділів і на виході останнього переділу. Тому, важливим питанням є правильне визначення виробничої собівартості кожного з них на основі відповідних статей витрат.

Розглянемо склад тих витрат, які відносяться до статей калькуляції, що формують виробничу собівартість виготовлених нафтопродуктів в розрізі переділів (таблиця 2).

Таблиця 2

Статті витрат, які формують виробничу собівартість виготовлених нафтопродуктів в розрізі переділів на нафтопереробних підприємствах

№ п/п	Стаття витрат	Технологічні переділи			
		Резервуарний парк	Цех первинної переробки	Цех деструктивної переробки	Товарний парк
1.	Основна сировина	-	⊕	-	-
2.	Допоміжні матеріали	⊕	⊕	⊕	⊕
3.	Напівфабрикати власного виробництва	-	⊕	⊕	-
4.	Паливо та енергія на технологічні цілі	-	⊕	⊕	-
4.1.	Витрати електричної енергії на технологічні цілі	-	⊕	⊕	-
4.2.	Витрати теплової енергії на технологічні цілі	-	⊕	⊕	-
4.3.	Витрати палива на технологічні цілі	-	⊕	⊕	-
5.	Вода та пара на технологічні цілі	-	⊕	⊕	-
5.1.	Витрати води на технологічні цілі	-	⊕	⊕	-
5.2.	Витрати пари	-	⊕	⊕	-

6.	Заробітна плата	⊕	⊕	⊕	⊕
6.1.	Основна заробітна плата	⊕	⊕	⊕	⊕
6.2.	Додаткова заробітна плата	⊕	⊕	⊕	⊕
7.	Відрахування на соціальні заходи	⊕	⊕	⊕	⊕
8.	Витрати на утримання та експлуатацію обладнання	⊕	⊕	⊕	⊕
9.	Амортизація виробничого устаткування	⊕	⊕	⊕	⊕
10.	Витрати на підготовку і освоєння виробництва продукції	-	⊕	⊕	-
11.	Витрати на перекачування і переміщення сировини в середині заводу	⊕	⊕	⊕	⊕
12.	Загальновиробничі витрати	⊕	⊕	⊕	⊕
13.	Відходи*	-	⊕	⊕	-
14.	Втрати від браку*	-	⊕	⊕	-
15.	Технологічні втрати*	⊕	⊕	⊕	⊕
16.	Побічна продукція*	-	⊕	⊕	-

*- статті витрат запропоновані автором

До статті «Основна сировина» включається вартість використаної на виробництво певних видів продукції сирової нафти; витрати на її транспортування; підготовку до переробки (зневоднення і знесолення); вартість іншої придбаної сировини (дистиляту, конденсату, газового бензину, мазуту, інгібіторів тощо).

До статті «Допоміжні матеріали» включається вартість матеріалів, що використовуються при виготовленні нафтопродуктів та для сприяння у виробничому процесі, зокрема, це вартість придбаних реагентів (сірчаної кислоти, їдкого натрію, відбілюючої глини та ін.), розчинників (фенол, бензол, крезол, ацетон та ін.), каталізаторів, фільтруючих та інших матеріалів.

До статті «Напівфабрикати власного виробництва» включається вартість різних фракцій; компонентів палива, що змішуються; дистилятів; конденсатів.

До статті «Паливо та енергія на технологічні цілі» належать витрати на придбання та доставку для технологічних і інших виробничих потреб палива; вартість електричної та теплової енергії.

До статті «Вода та пара на технологічні цілі» відноситься вартість води, що витрачається для конденсації і охолодження дистилятів, промивання їх при очищенні, розчинення складних сполук; витрати пари та гарячої води на пропарювання, промивання обладнання при підготовці його до капітального та поточного ремонтів.

До статті «Основна заробітна плата» відносяться суми нарахованої основної заробітної плати робітників бригад, обслуговуючих технологічний процес, а також, інженерно-технічних працівників цехів, парків.

До статті «Додаткова заробітна плата» відносяться суми нарахованих надбавок, доплат, премій, заохочень, винагород, гарантійних, компенсаційних виплат, оплат відпусток та інших виплат працівникам основного виробництва: робочих технологічних бригад, обслуговуючих технологічний процес, а також, інженерно-технічних працівників цехів, парків.

Стаття «Відрахування на соціальні заходи» передбачає нарахування Єдиного соціального внеску, відрахування на індивідуальне страхування та на інші соціальні заходи робітників бригад, обслуговуючих технологічний процес, інженерно-технічних працівників цехів, парків.

До статті «Витрати на утримання та експлуатацію обладнання» належать витрати на утримання і експлуатацію виробничих приміщень, цехів, обладнання, технологічного устаткування, цехового транспорту та приладів із складу основних виробничих засобів (технічний огляд і технічне обслуговування):

- витрати на проведення контрольно-діагностичних, регулювальних операцій та очисних робіт (вартість матеріалів; спожитих палива, електричної енергії, теплової енергії, води, пари, стисненого повітря; витрати на оплату праці робітників, що обслуговують виробниче устаткування (наладчиків, електромонтерів, слюсарів та інших робітників); відрахування на соціальні заходи; вартість послуг цехів і допоміжних виробництв);

- витрати на ремонти, що здійснюються для підтримання об'єктів в робочому стані (вартість запасних частин та інших матеріалів; витрати на оплату праці робітників (слюсарів, ремонтників та інших робітників);

відрахування на соціальні заходи; вартість послуг ремонтних цехів та інших допоміжних виробництв, а також послуг, наданих сторонніми організаціями);

- інші витрати, які належать до витрат на утримання та експлуатацію устаткування, інших необоротних матеріальних активів, нематеріальних активів, які включаються до собівартості продукції, але не належать до раніше перелічених витрат.

Слід зазначити, що технологічний процес виробництва нафтопродуктів є дуже фондомістким, оскільки пов'язаний із застосуванням дорогого технологічного устаткування, що зумовлює необхідність виділення у структурі витрат окремої статті для здійснення контролю за правильністю їх відображення в обліку.

До статті «Амортизація виробничого устаткування» відноситься амортизація технологічних установок первинної та деструктивної переробки, трубопроводів, споруджень, парків та дільниць.

До статті «Витрати на підготовку і освоєння виробництва продукції» включаються витрати на освоєння нових цехів і агрегатів; пов'язані з новими технологічними процесами та освоєнням нових видів продукції (в тому числі, вартість матеріалів; заробітна плата працівників зайнятих у такому процесі; відрахування на соціальні заходи).

До статті «Витрати на перекачування і переміщення сировини в середині заводу» відносяться витрати, які пов'язані із зберіганням, зливом і наливом нафти та нафтопродуктів, експлуатацією трубопроводів, зливних і наливних пристроїв, насосів, резервуарів та інших основних фондів товарно-сировинного цеху.

Автором виокремлено такий склад витрат на внутрішньозаводське переміщення сировини, матеріалів, напівфабрикатів із резервуарного парку до цехів і готової продукції у товарний парк:

- витрати на утримання і експлуатацію ліній трубопроводів (вартість матеріалів; заробітна плата обхідчиків, наладчиків ліній трубопроводів; відрахування на соціальні заходи);

- витрати обслуговування та ремонт (вартість матеріалів і запасних частин; заробітна плата слюсарів та інших працівників зайнятих у проведенні ремонтних робіт; відрахування на соціальні заходи);

- амортизаційні відрахування;

- вартість транспортних послуг допоміжних цехів.

Специфіка виробництва нафтопродуктів зумовлює необхідність виокремлення такої статті як «Відходи». До якої слід відносити вартість відходів виробництва (кубові залишки; некондиційні рідкі продукти: підпрацьовані адсорбенти і каталізатори, заводське сміття, рідкі та тверді відходи тощо) та вартість енергетичних відходів (нафтові шлами, гаряча вода тощо), для правильного ведення їх обліку і контролю, а також, здійснення процедури планування на наступний період.

До статті «Технологічні втрати» відноситься вартість безповоротних витрат, які пов'язані з фізико-хімічними властивостями перероблення сировини (випаровування легких фракцій, витік, просочування тощо).

Надходження браку з виробництва нафтопродуктів зумовлює потребу у відображенні в обліку такої продукції з віднесенням на її собівартість усіх витрат, які виникають у процесі його виправлення. Автор виокремлює склад таких витрат як: витрати на переробку, повторне очищення, вторинну переробку й інші процеси з виправлення браку.

Якщо у процесі виправлення браку здійснюються операції із змішування нафтопродуктів для збільшення їх якісних характеристик, то у такому випадку до витрат від браку включаються тільки додаткові витрати для внутрішньозаводського перекачування. Різниця у вартості нафтопродуктів та понесення витрат на виправлення браку являє собою некомпенсовані втрати, які відносяться до аналогічної статті, яка формує виробничу собівартість.

Наявність витрат у межах статті «Втрати від браку» призводить до збільшення собівартості продукції і відповідно до зменшення фінансових результатів діяльності суб'єктів.

До статті «Загальновиробничі витрати» включаються витрати на управління виробництвом; амортизація основних засобів та нематеріальних активів загальновиробничого призначення; витрати на обслуговування виробничого процесу; витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього середовища; витрати пов'язані з професійною підготовкою або перепідготовкою за профілем виробництва працівників, пов'язаних з виробничою діяльністю; податки, збори та інші обов'язкові платежі; витрати пов'язані з пожежною та сторожовою охороною; витрати на опалення,

освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання виробничих приміщень; інші витрати.

До статті калькуляції «Побічна продукція» включається вартість побічної продукції, одержаної одночасно з основною цільовою продукцією, в результаті єдиного технологічного процесу. За якістю вона відповідає встановленим технічним умовам і призначається для подальшої переробки або відпуску стороннім підприємствам.

Побічна продукція самостійно не калькулюється. Її вартість, обчислюється на основі встановлених коефіцієнтів оцінки та вираховується із собівартості основної продукції.

Важливим завданням процесу калькулювання собівартості нафтопродуктів є не тільки розрахунок собівартості готової продукції, але і розрахунок собівартості напівфабрикатів, які одержуються на інших переділах, що передують кінцевому. Тому, важливим є виділення у складі статей калькулювання окремої статті «Напівфабрикати власного виробництва». Діюча практика калькулювання собівартості продукції передбачає застосування двох варіантів попередільного методу обліку витрат [1, с. 102; 5]: напівфабрикатний та безнапівфабрикатний.

При першому варіанті передача напівфабрикатів з переділу на переділ відображається в системі рахунків обліку за фактичною собівартістю, а витрати незавершеного виробництва відображаються за місцем їх виникнення і зберігання.

Недоліком застосування такого методу обліку і калькулювання собівартості напівфабрикатів власного виробництва є нашарування витрат виробництва. Це означає, що собівартість готової продукції наступного переділу складається із собівартості напівфабрикатів попередніх стадій обробки та витрат даного переділу, таким чином, одні і ті ж витрати мають місце у складі собівартості напівфабрикатів кілька разів. Однак, перевагою цього методу є можливість обчислення собівартості окремих переділів та виявлення причин і місць виникнення відхилень фактичної собівартості від планової.

Оскільки, при безнапівфабрикатному варіанті собівартість готової продукції визначають по виробництву в цілому, тобто, без калькулювання собівартості напівфабрикатів [1, с. 102]; тому такий прийом недоцільно застосовувати у виробництві нафтопродуктів. Це пояснюється тим, що напівфабрикати, які утворилися у процесі виробництва не тільки

вистосовуються всередині підприємства, але і реалізуються на сторону, що вимагає потребу у відображенні їх на відповідних рахунках обліку.

Автором розроблено алгоритм послідовного розрахунку собівартості виробленої продукції: ведення обліку витрат в межах кожного технологічного переділу; визначення собівартості продукції, яка одержана на проміжних переділах у частині готової, побічної продукції та напівфабрикатів окремого переділу; визначення цільової готової продукції на останньому переділі (рис. 1).

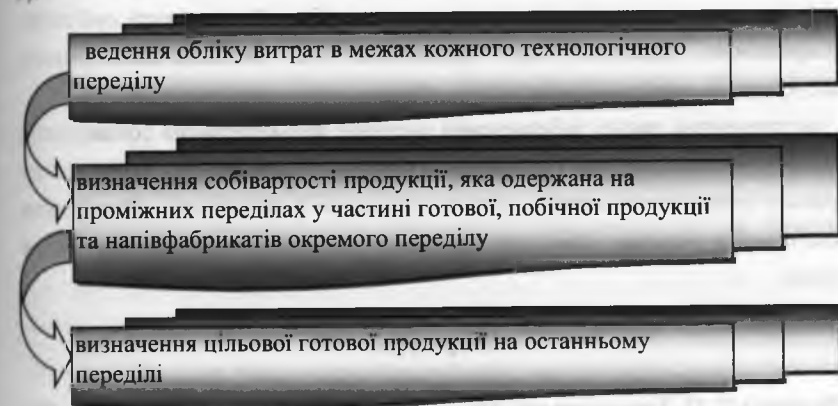


Рис. 1. Алгоритм послідовного розрахунку собівартості вироблених нафтопродуктів

Застосування напівфабрикатного методу обліку і калькулювання собівартості нафтопродуктів забезпечує необхідний рівень аналітичності облікової інформації, яка потрібна для прийняття управлінських рішень.

Дослідження питань калькулювання для обліково-аналітичного забезпечення процесу управління витрат передбачає вирішення таких завдань:

- забезпечення потреб менеджерів інформацією про собівартість продукції, з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень щодо підвищення результативності виробничого процесу;
- забезпечення можливості порівняння фактичних витрат із відповідними нормативними в межах кожної статті калькуляції, для здійснення контролю та проведення аналізу витрат;

- виявлення відхилень фактичних витрат від нормативних на виробництво продукції та причин, що їх зумовили;

- визначення ефективності діяльності структурних підрозділів підприємства;

- аналіз витрат на виробництво для пошуку резервів зниження собівартості.

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що ефективність застосування системи управління витратами виробничої діяльності суб'єктів господарювання залежить від формування її обліково-аналітичного забезпечення.

Інструментом такого забезпечення виступає калькулювання собівартості продукції, забезпечення об'єктивності якого дає можливість здійснювати контроль за виникненням витрат, виявити резерви за їх зниженням, сформувати економічно-обґрунтовану ціну та визначити рентабельність різних видів продукції.

Література

1. Радецька Л. П. Управлінський облік / Л. П. Радецька, Л. В. Овод. – К. : ВЦ «Академія», 2007. – 352 с.
2. Скрипник М. І. Калькулювання в системі економічної інформації / М. І. Скрипник // Сталый розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2011. – № 1. – С. 189-193.
3. Пилипів Н. І. Організаційно-технологічні особливості нафтопереробних підприємств, які впливають на побудову управлінського обліку витрат [Текст] / Н. І. Пилипів, І. Д. П'ятничук // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : науковий збірник. – Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2012. – Вип. 8. – Т. 2. – с. 90-98.
4. Методичні рекомендації з формування собівартості продукції (робіт, послуг) у промисловості, які затверджені Наказом Державного комітету промислової політики України від 2 лютого 2001 р. №47. – К., 2001. – 141 с.

5. Золотухін О. Основи управлінського обліку [Електронний ресурс] / О. Золотухін // Дебет–Кредит. – 2010. – № 23. – Режим доступу : <http://www.dtkk.com.ua/show/1cid04512.html>. (10.11.2012). – Назва з екрану.

Кінетичні моделі розподілу грошових доходів населення

Дана стаття присвячена використанню агент-орієнтованого підходу до побудови моделей розподілу доходів, при якому економічні системи моделюються як сукупність автономних взаємодіючих агентів. Розглянуті моделі відкривають новий шлях для аналізу розподілу доходів, який проявляється у взаємодії між великою кількістю економічних агентів, що дозволяє встановлювати бажані стаціонарні розподіли між ними.

The given article is devoted to agent-based approach use to construction of income distribution models, at which the economic systems are designed as an aggregate of autonomous interactive agents. The considered models open a new way for the income distribution analysis, which manifests itself in the interaction between a large number of economic agents, which allows to set between the desired stationary distributions.

Ключові слова: розподіл грошових доходів, агент-орієнтований підхід, розподіл Лапласа, асиметричний розподіл Субботіна, кінетична модель.

Постановка проблеми. Диференціація в розподілі доходів є частиною економічної реальності будь-якої країни, а тому постійно знаходиться в полі зору дослідників і періодично стає предметом гострих соціально-політичних дискусій. Для того, щоб ефективно реагувати на зростання розшарування суспільства за доходами, економічна і соціальна політика повинні спиратися на повне і адекватне уявлення про те, як формується ця нерівність, які групи населення за доходами мають найбільший внесок в зміну нерівності в розподілі доходів.

Вплив різних груп населення за доходами на формування нерівності тим більше важливий, що від нього залежить вибір варіантів соціально-економічної політики. Збільшення диференціації внаслідок зростання доходів висококваліфікованих і високооплачуваних груп населення за рахунок збільшення віддачі від вкладень в людський капітал може бути розцінене як позитивна тенденція. Одночасне зростання внеску і малозабезпечених, і високозабезпечених членів суспільства в нерівність свідчить про поглиблення

Дмитришин Л.І., доцент, к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

соціального розшарування і веде до зростання соціальної напруги, перешкоджаючи економічному зростанню.

Зміну нерівності за доходами визначають за збільшенням або зменшенням її показників. Відомо, що показники нерівності є функціями характеристик розподілу доходів населення. Таким чином, зміна показників нерівності – це наслідок зміни характеристик розподілу, що, у свою чергу, обумовлює (мотивує) актуальність побудови та аналізу моделей розподілу доходів в соціально-економічних системах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні десятиліття в світі спостерігається підвищення інтересу до проблем розподілу доходів в економіці, обумовлене, насамперед, бурхливим розвитком новітніх інформаційних технологій, які значно полегшили емпіричні дослідження у даному напрямку та ініціювали новий підхід до формування розподілу доходів в агент-орієнтованій моделі економіки.

В ранніх дослідженнях, таких, як моделі Жибра, Чамперноуна та ін. [1-2], динаміку доходів описано як стохастичний процес і визначено їх ймовірнісні розподіли. Цей ранній тип моделювання ще називають «одноагентним» підходом, оскільки відхилення доходів розглядаються незалежно для кожного економічного агента. На противагу раннім дослідженням, моделювання в економіці останнім часом здійснюється в рамках агент-орієнтованого підходу, при якому системи моделюються як сукупність автономних взаємодіючих агентів [3-6]. Це відкриває інший шлях для формування розподілу доходів, який проявляється у взаємодії між великою кількістю агентів. При цьому, навіть якщо важко або ж неможливо записати «мікроекономічні рівняння поведінки» для кожного економічного агента, складні економічні системи можна досліджувати на різних рівнях ієрархії. Після розробки моделі парних грошових обмінів між економічними агентами, набули розвитку випадкові моделі обміну.

Метою статті є побудова та аналіз статистичних моделей розподілу доходів в соціально-економічних системах на основі використання агент-орієнтованого підходу.

Виклад основного матеріалу. В класі статистичних моделей розподілу доходів виділяють однорідні та гетерогенні кінетичні моделі розподілу доходів [4]. Соціально-економічна система розглядається як система закритого типу. В природничих науках до закритих систем відносять ті, які не взаємодіють із зовнішнім середовищем, тобто не обмінюються з ним ні матерією, ні енергією.

В даному випадку система вважається замкнутою в тому сенсі, що не обмінюється із зовнішнім середовищем величинами, аналогічними матерії та енергії. Під матерією економічної системи розумітимемо кількість економічних агентів без їх функціонального та іншого поділу, під енергією – величину доходу в економічній системі. В результаті розглядається економічна система з постійною кількістю економічних агентів, які в сукупності отримують постійну величину доходу за визначений період часу. Статистичні моделі розподілу доходів в соціально-економічній системі дозволяють показати, як ця величина доходу розподіляється серед її економічних агентів.

Отже, розглянемо однорідну кінетичну модель розподілу доходів, в якій кінцевий розподіл доходів виникає залежно від умов, за яких відбуваються ділові трансакції, що полягають в обміні частинами доходів між економічними агентами в замкнутій соціально-економічній системі. Припускається, що процес обміну не залежить від попередніх трансакцій, а кінетична модель подана у такому вигляді:

$$\begin{pmatrix} m_i(t+1) \\ m_j(t+1) \end{pmatrix} = M \begin{pmatrix} m_i(t) \\ m_j(t) \end{pmatrix}, \quad (1)$$

де $m_i(t)$ – це дохід економічного агента i в момент часу t ;

M – матриця, що описує механізм обміну доходами.

У моделі глобальної взаємодії економічна система складається з N економічних агентів, які обмінюються доходом через віртуальний банк. Даний банк відіграє роль механізму ефективного перерозподілу доходів, який дозволяє економічним агентам здійснювати як депозитні, так і кредитні операції (іншими словами, отримувати доходи у вигляді боргових зобов'язань).

Припускається, що кожен агент спочатку має певну величину доходу m_0 тільки в депозитній формі. В кожен момент часу він взаємодіє з одним економічним агентом випадковим чином, і відповідно визначається N пар. Крім того, всі економічні агенти діють одночасно і у кожній з цих пар один економічний агент виступає в ролі платника, а інший – покупець, поки одна одиниця доходу передається в кожен момент часу. Ділові трансакції закінчуються в той момент, коли банк відмовляється надавати кредити платникам у зв'язку з певним обмеженням кредитного портфелю на сукупну величину кредитів D . Для

спрощення ситуації припускається, що банк не стягує відсотки з кредитних ресурсів.

Оскільки економічний агент може здійснювати як депозитні, так і кредитні операції, то для нього створюються віртуальні депозитні та кредитні рахунки. Таким чином, величина доходу агента i визначається як різниця між його заощадженнями і зобов'язаннями:

$$m_i = s_i - l_i, \quad (2)$$

де m_i – величина доходу агента i ;

s_i – величина заощаджень агента i ;

l_i – величина зобов'язань агента i .

Згідно з умовою (2) всіх агентів можна поділити на три групи:

$\{N_+\}$ – агенти, які накопичили заощадження;

$\{N_0\}$ – агенти, чий залишок на банківських рахунках дорівнюють нулю;

$\{N_-\}$ – агенти, які мають боргові зобов'язання.

Між економічними агентами відбуваються ділові трансакції, при яких дохід кожного з них змінюється на одиницю за кожен трансакцію. При цьому припускається, що система досягає певного рівноважного стану, обумовленого тільки взаємодією економічних агентів (наприклад, різними видами конкуренції), за умови припинення кредитування агентів. Іншими словами, навіть якщо зміни в доході для кожного агента відбуваються й надалі, розподіл доходу досягає рівноважного стану у зв'язку з обмеженням банківського кредитування. Очевидно, що існують два механізми, що лежать в основі формування розподілу доходів до і після границі обмеження. Тому розглянемо еволюцію розподілу доходів в динамічному процесі, і формування кінцевого розподілу в стаціонарному стані.

Функція щільності доходу в початковий момент часу має такий вигляд:

$$p(m,0) = \delta(m - m_0) = \begin{cases} 1 & \text{для } m = m_0, \\ 0 & \text{для } m \neq m_0. \end{cases} \quad (3)$$

Обмін доходами між економічними агентами має випадковий характер і полягає у здійсненні ділової трансакції між ними. В результаті функція щільності доходу $p(m,t)$ може бути описана лінійним рівнянням дифузії:

$$\frac{\partial p}{\partial t} - \frac{\partial^2 p}{\partial m^2} = 0 \quad (4)$$

Розв'язок рівняння (4) з урахуванням умови (3), має вигляд:

$$p(m, t) = \frac{1}{\sqrt{4\pi t}} e^{-\frac{(m-m_0)^2}{4t}} \quad (5)$$

Отже, розподіл доходів визначається за формулою Пуассона. Як видно з розв'язку (5), як тільки задано початкову величину доходу, розподіл визначається для будь-якого моменту часу t . Однак, коли досягається граничне значення кредитного ресурсу, розподіл більше не визначається рівністю (5).

Проміжок часу від початкового моменту до t^D називаємо вільним часом дифузії, тобто обмін до моменту t^D є вільним дифузійним процесом і еволюція щільності розподілу доходів задається формулою Пуассона.

Ймовірність розподілу доходів протягом вільного часу дифузії, отримана в результаті використання емпіричних (умовних) даних і теоретична функція, визначена за формулою Пуассона, відображені на рис. 1.

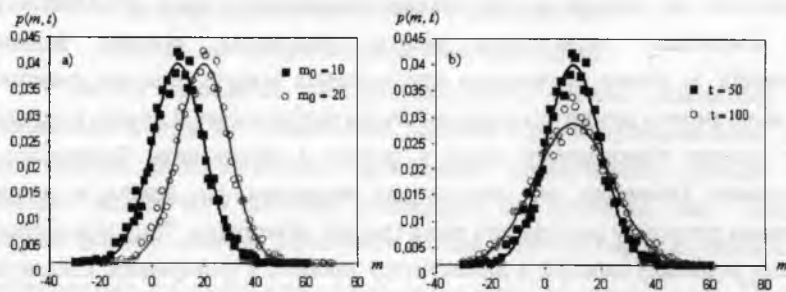


Рис. 1. Емпірична (точки) та теоретична (суцільна лінія) криві розподілу доходів протягом вільного часу дифузії: а) різні початкові значення $m_0 = 10, 20$ в момент часу $t = 50$; б) різні моменти часу $t = 50, 100$ з $m_0 = 10$ (власна розробка)

Розглянуто два випадки:

а) припускається, що початкова величина доходу кожного агента m_0 , задана в депозитній формі, становить 10 та 20 ум. од. відповідно в момент часу $t = 50$ (днів). Дохід економічного агента m (позначений точками на рис. 1) протягом визначеного часу трансакцій приймає додатні або від'ємні значення, тобто набуває депозитної або кредитної форми. Варто зауважити, що зміна початкової величини доходу економічного агента не впливає на форму емпіричної та теоретичної функції розподілу, а тільки зміщує її на 10 ум. од. вправо при $m_0 = 20$ у порівнянні з $m_0 = 10$. Тобто зміна m_0 впливає на зміну доходів, однак не змінює величину нерівності в їх розподілі;

б) припускається, що величина початкового доходу є незмінною і рівна $m_0 = 10$, але розглядаються різні відрізки часу, виділені для здійснення ділових трансакцій між економічними агентами $t = 50$ і $t = 100$ (днів) відповідно. Як видно з рисунку, зміна параметра часу впливає на форму функції розподілу: збільшення тривалості ділових трансакцій «притягує» емпіричну та теоретичну криві розподілу до осі абсцис, тобто зменшується нерівність в розподілі за доходами між економічними агентами. Таким чином зміна параметра t дозволяє визначити час для формування бажаного розподілу за доходами (наприклад, мало бідних, мало дуже багатих, основна частина населення – це середній клас).

Відповідно до встановлених правил ділових трансакцій, навіть, коли б процеси обмінів зупинилися після перевищення величини t^D , розподіл все ще змінюється, поки не досягне стаціонарного стану. Це пояснюється так званім періодом релаксації, який охоплює інтервал від t^D до того часу, поки відбувається перехід до статистичної рівноваги.

Іншим є випадок, коли N агентів перерозподіляють надлишок доходів, який відобразатиметься деяким розподілом $\{N_i\}$, що складається з n_0 агентів без доходів, n_{m+} агентів з нагромадженням доходом m_+ ($m_+ > 0$) і n_{m-} агентів з запозиченнями (борговими зобов'язаннями) m_- ($m_- < 0$). Розподіл N_i агентів на m_i дохідних груп визначається в класі комбінаторної статистики. Число

мікроекономічних станів W даного розподілу $\{N_i\}$ може бути визначене наступним чином:

$$W = \frac{N!}{n_0! \prod_{m_+} n_{m_+}! \prod_{m_-} n_{m_-}!} \quad (6)$$

і представлено як

$$\delta N = \delta \left(n_0 + \sum_{m_+} n_{m_+} + \sum_{m_-} n_{m_-} \right) = \delta n_0 + \delta \sum_{m_+} n_{m_+} + \delta \sum_{m_-} n_{m_-} = 0 \quad (7)$$

$$\delta D = \delta \left(\sum_{m_-} m_- n_{m_-} \right) = \sum_{m_-} m_- \delta n_{m_-} = 0 \quad (8)$$

$$\delta M = \delta \left(\sum_{m_+} m_+ n_{m_+} \right) = \sum_{m_+} m_+ \delta n_{m_+} = 0 \quad (9)$$

$$\delta M_0 = \delta (m_0 N) = 0 \quad (10)$$

де умови (7)-(10) виражають стаціонарний стан. Умова (7) показує, що число агентів рівне N . У зв'язку з обмеженням межі боргу, сума обсягів банківського кредиту в кінцевому підсумку досягає свого максимуму, тобто загальної суми заборгованості агентів m_- (умова (8)). Враховуючи початкові значення (умова (10)), сума нагромаджених доходів агентів досягне свого верхнього значення (умова (9)), оскільки сукупний дохід залишається на верхній межі, коли система знаходиться в стійкому стані.

Очевидно, що необхідно визначити найбільш ймовірний розподіл, який відповідає найбільшому числу мікроекономічних станів. Таким чином, стаціонарний розподіл може бути отримано максимізацією $\ln W$ з урахуванням обмежень (7)-(10). Використовуючи метод множників Лагранжа, отримаємо найбільш ймовірний розподіл:

$$\delta \ln W - \alpha \delta N - \beta \delta D - \gamma \delta M_+ - \lambda \delta M_0 = 0 \quad (11)$$

Підставляючи умови (6)-(10) в рівняння (11) і зробивши прості перетворення, отримано вирази для n_0 , n_{m_+} та n_{m_-} :

$$\begin{aligned} n_0 &= e^{-\alpha - \lambda m_0}, \\ n_{m_+} &= e^{-\alpha - \lambda m_0 - \gamma m_+} = n_0 e^{-\gamma m_+}, \\ n_{m_-} &= e^{-\alpha - \lambda m_0 - \beta m_-} = n_0 e^{-\beta m_-}. \end{aligned} \quad (12)$$

Враховуючи початкові значення доходів кожного економічного агента, визначають кількість агентів без доходів, які також мають відношення до максимального банківського кредиту обсягом D , і кількість агентів N , що брали участь в трансакціях. Крім того, n_{m_+} та n_{m_-} залежать від n_0 , і розкладаються у вигляді експоненційної функції. Таким чином, стаціонарний розподіл щільності може бути виражений як

$$p_0 = \frac{n_0}{N}, \quad p_+ = \frac{n_0}{N} e^{-\gamma m_+}, \quad p_- = \frac{n_0}{N} e^{-\beta m_-} \quad (13)$$

З врахуванням обмеження на максимальний обсяг банківського кредиту, стаціонарний розподіл доходів представлено як асиметричний розподіл Лапласа, відображений рівностями (13). Іншими словами, розподіл в стійкому стані визначається початковим значенням доходів, границею боргу та загальною кількістю агентів, що беруть участь в обміні. Після того, як система досягає даних початкових умов, визначається певна стаціонарна функція розподілу.

На рис. 2 представлено графіки щільності ймовірності розподілу доходів економічних агентів в стійкому стані для різних випадків:

а) змінюється величина початкового доходу ($m_0 = 0,5, 20$ ум. од. відповідно). При цьому залишається сталою кількість агентів, що брали участь в обмінах ($N = 5000$ осіб) та величина максимального банківського кредиту ($D = 10000$ ум. од.). В результаті при зростанні m_0 від 0 до 20 ум. од. маємо правостороннє зміщення форми розподілу (що є логічним, оскільки початкова сума доходів збільшується), а також зменшення нерівності в розподілі за доходами між економічними агентами. Дану обставину можна пояснити тим, що більша частина доходів формується у вигляді депозитних ресурсів, тобто зміна величини депозитів перевищує зміну величини кредитів економічних агентів. Якщо кредитні ресурси інтерпретувати, як величину соціальних дотацій економічним агентам, а депозитні ресурси як доходи у вигляді заробітної плати, то зростання останньої опосередковано свідчить про

зростання макроекономічних показників розвитку (наприклад, ВРП). А, отже, зменшення нерівності в розподілі за доходами відбувається не за рахунок соціальної політики держави, а за рахунок її економічного зростання;

б) змінюється кількість економічних агентів, що беруть участь в ділових транзакціях ($N = 2500, 5000, 10000$ осіб відповідно). Сталими залишаються величина початкового доходу ($m_0 = 5$ ум. од.) та величина максимального банківського кредиту ($D = 10000$ ум. од.). Як видно з рисунку, зростання кількості учасників обмінів призводить до лівостороннього зміщення функції розподілу (що є логічним, оскільки та сама сума загальних доходів розподіляється між більшою кількістю економічних агентів), причому зумовлює зростання нерівності в розподілі за доходами агентів. Останнє спричинене більшою кількістю ділових транзакцій, що здійснюються між економічними агентами, тобто зростання кількості обмінів між агентами призводить до наступного: основна маса економічних агентів стає бідною, доходи зосереджуються в руках невеликої групи економічних агентів. З цього випливає, що за умов рівних можливостей і випадковостей ринку відбувається різка зміна початкового розподілу доходів (коли всі є однаково багатими) до кінцевого розподілу (переважна більшість бідних, немає середнього класу, невеликий максимум числа багатіів, довгий «хвіст» олігархів);

в) змінюється величина максимального банківського кредиту ($D = 5000, 10000, 20000$ ум. од. відповідно). Сталими залишаються величина початкового доходу ($m_0 = 10$ ум. од.) та кількість економічних агентів ($N = 5000$ осіб). Зростання загального обсягу кредитування, як і у випадку б), призводить до лівостороннього зміщення функції розподілу та зростання нерівності в розподілі за доходами економічних агентів. Даний випадок добре ілюструє, наприклад, невиправданість збільшення грошової маси в економіці з метою підтримки соціально незахищених верств населення при незмінному макроекономічному результаті (наприклад, ВРП), що в результаті призводить до «проїдання» додатково отриманих доходів, а не бажаного зменшення нерівності за доходами економічних агентів.

Таким чином, розглянуті однорідні кінетичні моделі розподілу доходів, в яких відбувається взаємодія великої кількості економічних агентів за

визначених початкових умов та встановленого періоду здійснення ділових транзакцій.

В класі статистичних моделей розподілу доходів виділяють гетерогенні кінетичні моделі розподілу доходів [4, 6]. Процеси, що відбуваються в економіці, визначаються взаємодією багатьох гетерогенних агентів, що діють паралельно. Дія будь-якого агента залежить від очікуваної дії обмеженого числа інших агентів та від агрегованого стану цих агентів. Під «локальною» взаємодією розуміють, що кожен агент взаємодіє тільки з одним з інших агентів в його «околі» – економічній області.

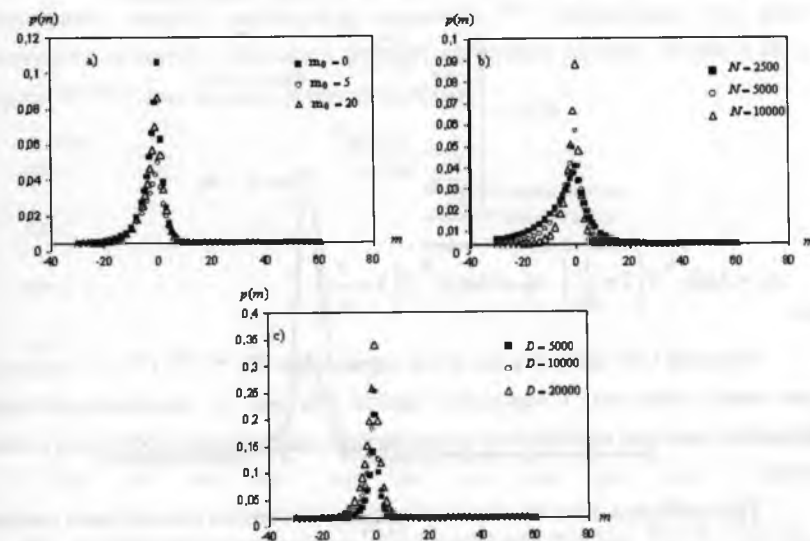


Рис. 2. Щільність ймовірності розподілу доходів в стійкому стані: а) $m_0 = 0, 5, 20$; $N = 5000$; $D = 10000$; б) $N = 2500, 5000, 10000$; $m_0 = 5$; $D = 10000$; в) $D = 5000, 10000, 20000$; $m_0 = 10$; $N = 5000$ (власна розробка)

У ділових транзакціях величиною розподілу доходів є різниця між ціною і вартістю активу, причому всі ціни погоджені з обох сторін агентської пари. Оскільки вартість активу є екзогенною величиною, то чиста величина розподілу доходів домінує над ендогенною величиною, встановленою як результат домовленості. Таким чином, ендогенна величина доходу

визначається з балансу доходів обох сторін, а отже, від фіксованої суми розподілу $\Delta m = 1$ переходять до суми розподілу, яка є випадковою частиною різниці доходів для кожної пари економічних агентів:

$$\Delta m_{ij,t} = \varepsilon |m_{i,t} - m_{j,t}|, \quad (14)$$

де випадкова величина ε змінюється у відповідності до рівномірного розподілу, виходячи зі стохастичного характеру трансакцій.

Часова еволюція розподілу доходів та власне його форма відображається асиметричним розподілом Субботіна в стійкому стані, що включає в себе, як окремі випадки, розподіли Гаусса та Лапласа і має такий вигляд:

$$P(x) = \begin{cases} \frac{1}{A_l} e^{-\frac{1}{b_l} \left| \frac{x-m}{a_l} \right|^{b_l}} & \text{для } x \leq m, \\ \frac{1}{A_r} e^{-\frac{1}{b_r} \left| \frac{x-m}{a_r} \right|^{b_r}} & \text{для } x > m, \end{cases} \quad (15)$$

де $A_l = 2a_l b_l^{\frac{1}{b_l}} \Gamma\left(1 + \frac{1}{b_l}\right)$, $A_r = 2a_r b_r^{\frac{1}{b_r}} \Gamma\left(1 + \frac{1}{b_r}\right)$.

Функція (15) залежить від п'яти параметрів: m , a_l , b_l і a_r , b_r відповідно для опису нижнього і верхнього хвоста. На рис. 3. представлено графіки розподілу доходів, відображені асиметричним розподілом Субботіна в стійкому стані.

При побудові асиметричного розподілу Субботіна використано емпіричні дані про зміну грошових доходів у відповідності до даних вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України [7]. Грошові доходи домогосподарства складаються з суми грошових та натуральних (в грошовій оцінці) надходжень, одержаних членами домогосподарства у вигляді: оплати праці (за виключенням прибуткового податку та обов'язкових відрахувань), доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості, доходів від власності у вигляді відсотків, дивідендів, продажу акцій та інших цінних паперів, надходжень від продажу нерухомості, особистого та домашнього майна, продукції особистого підсобного господарства та продуктів, отриманих в порядку самозаготівель, пенсій, стипендій, соціальних допомог (пільг та субсидій готівкою на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та

палива, компенсаційних виплат за невикористане право на санаторно-курортне лікування, за пільговий проїзд окремих категорій громадян тощо), грошових допомог від родичів та інших осіб та інших грошових доходів. У відповідності до [7] всі домогосподарства поділяються за рівнем середньомісячних грошових доходів (x) на групи.

З метою порівняння середньомісячних грошових доходів домогосподарств з грошовими доходами, достатніми для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження її здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості параметр m зафіксовано на рівні прожиткового мінімуму, діючого в державі на момент аналізу. Згідно з [8] у 2011 році $m = 911$ грн. на одну особу на місяць.

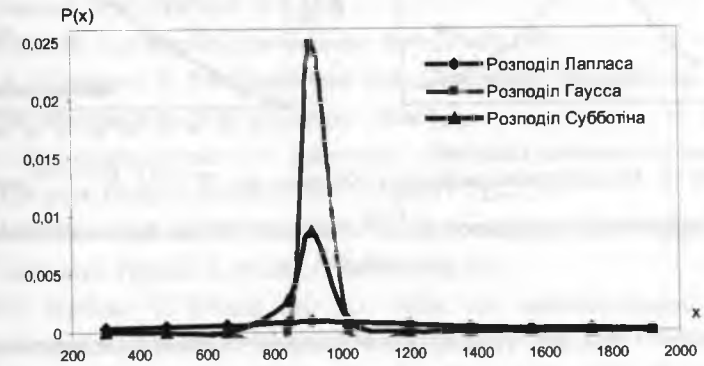


Рис. 3. Розподіл ймовірностей $P(x)$ доходів при $m = 911$, $b_l = b_r = 1; 1.5; 2$, $a_l = a_r$ (власна розробка)

Розглянуто випадок симетричного розподілу Субботіна, коли параметри b_l та b_r рівні, а відповідно і $a_l = a_r$. Як окремі випадки, розглянуто розподіли Гаусса при $b_l = b_r = 2$ та Лапласа при $b_l = b_r = 1$.

Як видно з рис. 3, розподіл Лапласа найбільше зменшує нерівність в розподілі за доходами домогосподарств в порівнянні з двома іншими розподілами, і може бути розглянутий при формуванні економічного устрою, близького до соціалістичного. Нормальний розподіл (Гаусса) є найбільш

бажаним, у відповідності до якого може бути сформований середній клас, за умови що крива розподілу буде більше «притягнута» до осі абсцис. Розподіл Субботіна якраз відображає дану умову «притягнутості», а тому з розглянутих трьох розподілів є найбільш правдоподібним.

Для різних параметрів $b_l = 1,06$ та $b_r = 1,03$ асиметричний розподіл Субботіна набуває вигляду, близького (у порівнянні з попередніми симетричними розподілами) до розподілу емпіричних даних (рис. 4).

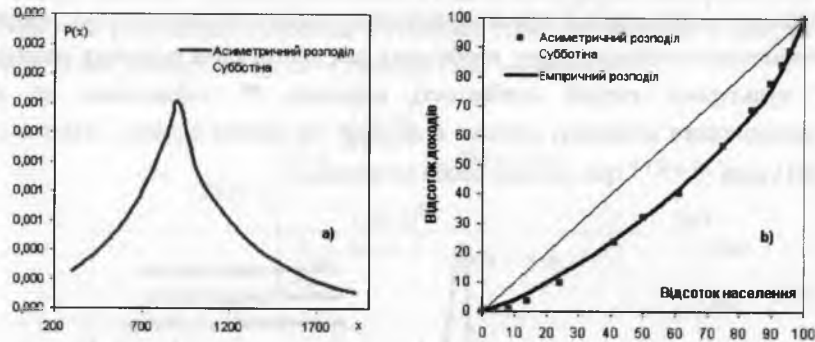


Рис. 4. Асиметричний розподіл Субботіна при $m = 911$, $b_l = 1,06$ та $b_r = 1,03$: а) розподіл ймовірностей $P(x)$ доходів; б) крива Лоренца (власна розробка)

Як видно з рис. 4б), кумулятивний розподіл чисельності населення та відповідних цій чисельності доходів за емпіричними даними (суцільна лінія) та значеннями, отриманими на основі асиметричного розподілу Субботіна (точки), практично співпадають. Тому проведено тестування моделей на відношення правдоподібності за розподілами Лапласа, Гаусса, а також симетричним і асиметричним розподілами Субботіна дозволило зробити висновок про те, що асиметричний розподіл Субботіна забезпечує найкращий опис доходів для всього діапазону даних.

Висновки. Таким чином, побудовано і проаналізовано кінетичні моделі, які є модифікаціями випадкової моделі обміну. Встановлено, що моделі розподілу доходів Лапласа або Субботіна можуть бути використані для визначення форми розподілу доходів в практично всьому обсязі діапазону даних. Але для верхньої частини розподілу доходів було підтверджено значні

відхилення і вихід з рівноваги за умови врахування особливостей формування розподілу верхньої частини заможного класу населення. Останнє пояснюється тим, що в даних моделях ділові трансакції розглядались як єдиний процес зміни доходу для всіх економічних агентів, в той час як відповідно до емпіричних даних більшість багатих людей стають ще багатшими за рахунок інвестицій. Таким чином, інвестиції є ще одним економічним інструментом зміни доходу для заможного класу суспільства. Відповідно визначення інвестиційної поведінки як коефіцієнта зміни нагромадження доходів через процес формування доходу може бути предметом подальших досліджень.

Література

1. D.G. Champertowne, «A model of income distribution», The Economic Journal, № 63, (1953) P. 318-351.
2. Gibrat R. Les Inégalités Économiques, Sirey, Paris, 1931.
3. A. Chatterjee, S. Yarlagadda and B.K. Chakrabarti, Econophysics of Wealth Distributions Eds. (2005) (Springer, Milan).
4. A.A. Dragulescu and V.M. Yakovenko, «Statistical mechanics of money», The European Physical Journal B, № 17, (2000) P.723-729.
5. J.-P. Bouchaud and M. Mezard, «Wealth condensation in a simple model of economy», Physica A, № 282, (2000) P. 536-545.
6. N. Scafetta, S. Picozzi and B.J. West, «A trade-investment model for distribution of wealth» Physica D, № 193, (2004) P. 338-352.
7. Витрати і ресурси домогосподарств України у III кварталі 2011 року (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukr.stat.gov.ua>.
8. Закон України “Про Державний бюджет України на 2011 рік” від 23 грудня 2010р. № 2857-VI [Електронний ресурс]. Офіційний сайт Верховної Ради України – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

Дослідження цінового шоку від подорожчання енергетичних ресурсів

Здійснено аналіз сучасних проблем і тенденцій розвитку газового сектору економіки України. Досліджено поняття цінової політики держави. Розглянуто складові розробки цінової політики газового сектору економіки України з відмовою від орієнтації на світові ціни у внутрішньому ціноутворенні та з врахуванням соціальних аспектів, пов'язаних із встановленням рівня цін на газ, адекватного платоспроможному попиту.

The analysis of contemporary issues and trends in the gas sector of Ukraine. The concept of price policy. The components of the development of pricing gas sector of Ukraine to failure to focus on world prices in domestic pricing and includes social aspects related to the establishment of prices for gas, adequate effective demand.

Ключові слова: енергетична незалежність країни, державна цінова політика, вільні ціни, державна дисципліна цін, система органів ціноутворення, газ, тариф, ціна, цінові шоки.

Вступ. Розвиток вітчизняної економіки, в умовах світової фінансової кризи, супроводжується значним погіршенням основних макроекономічних показників. Гальмування економічного розвитку було викликане посиленням дії негативних наслідків від різкого та неодноразового подорожчання енергетичних ресурсів, що характерне для утворення цінового шоку.

Значний науковий вклад в розв'язанні проблем в газовому секторі економіки України належить вченим економістам: А. І. Шевцову, О. М. Алимові, О. Амоші, І. Діяку, С. Кумицькому, А. К. Шидловському, С. В. Бобрівцеві, Клімкіну П., Гречці О. М. та іншим. Питанням ціноутворення та цінової політики присвячені праці таких учених, як А. В. Волощенко, М. І. Гельвановський, В. С. Пінішко, І. К. Салимжанов, Ю. Г. Тормоса, Л. Ф. Чернева, Л. О. Шкварчук та інші. Проблеми розробки методики ціноутворення на газ присвячено роботи В.В. Венгера, А.І.Марченка, І.О. Стукаленка, В.Д. Щокіної, В.А. Корнєєвої, З.Г. Акулової, В.І. Тарасова, В.Г. Герасимової, П.П. Мезяна, І.Я. Фурмана. Проте, вказана проблема залишається актуальною й на

даний час, вимагаючи подальших досліджень,

Постановка завдання. Вище окреслені проблеми у газовому секторі економіки України вимагають комплексного дослідження політики цін і удосконалення цінової політики енергетичного сектору економіки України з відмовою від орієнтації на світові ціни у внутрішньому державному ціноутворенні та розробки нових підходів до оптимального вирішення проблем щодо встановлення рівня цін на газ, адекватного платоспроможному попиту.

Результати. Насліди різкого підвищення цін на стратегічний товар – газ, частка якого складає 40 % в паливно-енергетичному балансі України, мають хвилеподібний характер і зумовили вплив на макроекономічні показники України. Як відомо, стрибок цін викликає зниження попиту на товар, та зростання собівартості продукції при його переробці, що скорочує попит на цю продукцію. Це гальмує економічний розвиток, знижує прибутковість цих виробництв і через це – надходження до бюджету. Крім того, зростання споживчих цін зумовлює прискорення інфляції, що, у свою чергу, формує друге коло наслідків: загальне зниження платоспроможного попиту спричиняє звуження внутрішнього ринку і масштабніше гальмування економічного розвитку.

Безпосередня реакція на стрибок цін зумовлює необхідність відновлення купівельної спроможності населення – підвищення заробітної плати, що, у свою чергу, призводить до прискорення інфляції та нового кола зростання цін. Як правило, тимчасова втрата координуючої функції цін навіть по одній товарній позиції (сегменту ринку) викликає напруження на інших його сегментах внаслідок, зокрема, порушення або затримки взаєморозрахунків, що, у свою чергу, може викликати непередбачувані цінові коливання й руйнування сталості системи в цілому або ж на окремих (але більш значущих) її сегментах. Наприклад, внаслідок зростання ціни імпортного газу в 2008 році на 39,5 USD, додаткові витрати українських споживачів зросли на 2,2 – 2,5 млрд.USD [8].

Загальновизнаного визначення поняття "шок" стосовно до економічної сфери не існує. Проте в сучасній економічній науковій літературі шоками прийнято вважати зовнішні події, що перешкоджають наближенню до рівноваги або ж виводять з неї, викликають флуктуації, сприяють коливанням і впливають на економічне зростання. Щодо цінового шоку, то тут також немає чіткого визначення. Як правило, ціновим шоком вважається будь-яка подія, що зрушила вгору ціновий рівень .

Ціновий шок – це різка зміна ціни, що виводить економічну систему з рівноваги, найважливішою ознакою чого є фінансова нестабільність [9], а основними причинами цінових шоків є виникнення дисбалансу між попитом і пропозицією та порушення рівноваги між динамікою цін виробників і динамікою споживчих цін.

У першому випадку ціновий шок може бути двох типів: різке зростання цін або їх різке падіння.

Ціновий шок першого типу формується, коли внаслідок значного порушення механізмів пропозиції виникає непередбачуване і різке зростання вартості безпосередньо споживчого товару або ж сировини, що, у свою чергу, зумовлює відповідне зростання затрат на виробництво, а отже – і ціну у країнах, які є споживачами цих товарів. Вплив цінового шоку такого типу може бути і позитивним, і негативним. Позитивний вплив відчувають країни – виробники та експортери, оскільки різке підвищення світової ціни означає зростання вартості експорту, а отже – і поліпшення відповідних макропоказників. Негативного впливу зазнають країни-імпортери та споживачі.

Ціновий шок другого типу формується, коли вихід на ринок нового потужного експортера або різке падіння попиту внаслідок, наприклад, стагнації економіки зумовлює обвал цін. Для цінового шоку цього типу також характерним є як позитивний, так і негативний вплив, проте негативний вплив відчуватиметься вже у країнах-експортерах, а позитивний – за рахунок зменшення вартості імпорту та скорочення витрат – у країнах-імпортерах та у споживачів. У другому випадку, коли при регулюванні економіки досить широко використовуються адміністративні методи, ціновий шок може бути викликаний невиваженою ціновою політикою: штучне стримування цінової динаміки по окремій групі споживчих товарів призводить до нагромадження інфляційного потенціалу за рахунок зниження рентабельності виробництва, що, у свою чергу, через певний час зумовить необхідність різкого зростання цін і викличе ціновий шок.

За місцем формування факторів, які спричиняють цінові шоки, їх поділяють на зовнішні та внутрішні. Зовнішні цінові шоки – це такі, причини виникнення яких формуються на зовнішніх ринках. У ринкових умовах саме на світових ринках найчастіше формуються цінові шоки. Навіть коли масштаби пропозиції порушуються внаслідок внутрішніх (неврожаю, техногенної катастрофи тощо), ціновий шок може виникнути, тільки якщо світовий ринок

не здатний компенсувати дію цих факторів, тобто забезпечити потребу в тій чи іншій продукції за рахунок імпорту. Жодна держава світу не застрахована від виникнення зовнішнього цінового шоку, проте найбільш уразливими щодо цього є країни, чия зовнішня торгівля орієнтована на сировинні ринки [9].

На торгівлю сировинними товарами припадає близько 25 % загального світового товарообороту, що й зумовлює те значення, яке мають для світової економіки і довгострокові тенденції, і короткострокові коливання цін на сировину. Понад 40 % вітчизняного товарного експорту складає одна товарна група – благородні метали, що теж ставить Україну до ряду уразливих щодо можливості формування зовнішнього цінового шоку. А той факт, що близько 30 % усього українського товарного імпорту складає одна товарна група – енергетичні матеріали (причому за рахунок цього імпорту наша держава забезпечує понад 2/3 усієї потреби в них), робить національну економіку вкрай уразливою і сприятливою для розвитку цінових шоків на ринку енергетичних ресурсів. Прикладом таких шоків може слугувати різке підвищення світових цін на енергетичні ресурси у 2006–2012 роках.

Починаючи з 2006 року ціна імпортного природного газу для України стала невпинно зростати. Так, у 2006 р. середня за рік ціна на природний газ, імпортований Україною, збільшилася порівняно з попередніми роками майже у 2 рази (з 50 дол. за тис. куб. м до 95). У 2007 р. вона складала вже 130 дол., а у 2008 р. – 179,5 дол. за тис. куб. м. У 2009 р. після укладення січневих контрактів між НАК «Нафтогаз України» і ВАТ «Газпром» середня за рік ціна на російський природний газ збільшилася до 259,2 дол. за тис. куб. м. Зростання ціни тривало й у наступні роки (у 2010 р. – 260 дол., у 2011 р. – 319 дол. за тис. куб. м). Таким чином, середньорічна ціна імпортованого Україною природного газу у 2010 році перевищувала ціну 2005 року у 5,2 рази, у 2011 р. – у 6,4 рази.

У той же час ціна реалізації природного газу для теплокомуненерго, які є хронічними боржниками НАК «Нафтогаз України», у 2010 р. залишалася майже вдвічі нижчою за ціну реалізації газу енергогенеруючим підприємствам.

У 2011 р. і на початку 2012 р. скрутне становище НАК «Нафтогаз України» і складнощі розрахунків за імпортований газ з ВАТ «Газпром» поставили перед необхідністю подальшого підвищення цін на природний газ для промисловості. За даними обласних газопостачальних підприємств, ціна газу для промисловості України збільшилася до 435 дол. за тис. куб. м з квітня

2011 року й до 511 дол. за тис. куб. м з липня 2011 р. У січні 2012 р. відповідна ціна складала 587 дол. за тис. куб. м.

Таблиця 1

**Динаміка середньорічних цін (з урахуванням податків)
при імпорті та реалізації
природного газу в Україні, дол. США за 1000 куб. м [12]**

	2009	2010	2011	2012*
Ціна імпортного природного газу (без урахування податків)	259	260	319	427
Ціна реалізації для населення	62	61	76	91
Ціна реалізації для промисловості	332	334	461	587
Ціна реалізації для підприємств Теплокомуненерго	112	110	137	164
Ціна реалізації для бюджетних установ	332	334	461	587

* січень 2012 року

Водночас, враховуючи, що найближчим часом Україна навряд чи зможе імпортувати первинні енергетичні ресурси за цінами, набагато нижчими, ніж країни ЄС, вбачається, що на сьогодні немає альтернативи поступовому подоланню існуючого диспаритету цін на енергетичному ринку країни. Проте, цей процес має супроводжуватися не штучним перекладенням цінового тягаря на державні установи та підприємства енергетичного сектору, а дієвим соціальним захистом малозабезпечених верств населення, ефективним державним регулюванням ринку праці і заробітної плати найманих робітників, стимулюванням розвитку енергетичного потенціалу, переходу на альтернативні джерела енергії та підвищення енергоефективності вітчизняної економіки.

Галопуюче зростання цін на газ є актуальною проблемою сьогодення і вимагає подальших досліджень, адже ціноутворення на газ впливає на соціально-економічний розвиток країни, сприяє структурним змінам в

економіці (зміни в паливному балансі), визначає розвиток самої газової галузі та її привабливість з погляду інвесторів. Україна, з розширенням її участі у міжнародному поділі праці, дедалі відчутніше реагує на зміни у кон'юктурі практично на всіх сегментах світового ринку.

Внутрішні цінові шоки – це такі, причини виникнення яких формуються на внутрішньому ринку. Як правило, ці шоки зумовлені неадекватним реагуванням державної цінової політики на зміни в умовах господарювання. Характерною ознакою цінового шоку є його тривалість: якщо короткострокові піднесення і спади відбуваються на світових товарних ринках регулярно, то шоки цін для багатьох товарів (насамперед, сировинних), як правило продовжуються тривалий час. Тривалість цінових шоків має дуже велику амплітуду коливань декількох місяців до декількох десятиріч. За цим показником цінові шоки поділяють на короткострокові (до 1 року), середньострокові (до 5 років) і довгострокові (понад 5 років) [9].

Як зазначалося в [9], найменше впливають на макроекономічну ситуацію точкові цінові шоки: як правило, гальмування економічного розвитку є незначним, оскільки відбувається за рахунок скорочення виробництва у обмеженого кола товаровиробників. Таке скорочення зумовлюється зниженням попиту на товар внаслідок значного підвищення його ціни, що, у свою чергу, призводить до зниження прибутковості виробництва і зменшення надходжень до бюджету від виробників цієї продукції.

Проте слід зауважити: як правило, тимчасова втрата координуючої функції цін навіть по одній товарній позиції (сегменту ринку) викликає напруження на інших його сегментах внаслідок, зокрема, порушення або затримки взаєморозрахунків, що, у свою чергу, може викликати непередбачувані цінові коливання й руйнування сталості системи в цілому або ж на окремих (але більш значущих) її сегментах.

Обмежені (секторальні) цінові шоки справляють значно більший вплив на загальну макроекономічну ситуацію. Причому цей вплив має хвилеподібний характер: як правило, за першим колом наслідків настає друге. Перше коло наслідків стосується безпосередніх виробників товару (якщо він може виступати як кінцевий продукт) і тих виробництв, де цей товар входить до проміжного споживання. Стрибок цін викликає зниження попиту на товар, споживаний безпосередньо (що зменшує його споживання, а отже – і виробництво), та зростання собівартості продукції при його переробці (що

скорочує попит і на цю продукцію). Це гальмує економічний розвиток, знижує прибутковість цих виробництв і через це – надходження до бюджету. Крім того, зростання споживчих цін зумовлює прискорення інфляції, що, у свою чергу, формує друге коло наслідків: загальне зниження платоспроможного попиту спричиняє звуження внутрішнього ринку і масштабніше гальмування економічного розвитку.

Найтяжчими і наймасштабнішими є наслідки від системних цінових шоків. Вони виникають, коли формується різке підвищення ціни на стратегічний товар (наприклад, на енергетичні ресурси). При цьому наслідки відчуваються в усіх видах діяльності і теж мають хвилеподібний характер: безпосередня реакція на стрибок цін зумовлює зростання цін виробників, прискорення інфляції та підвищення заробітної плати, що, у свою чергу, призводить до нового кола зростання цін. Залежно від величини стрибка цін і специфіки товару, по якому відбувся цей стрибок, кількість таких "хвиль" може бути дуже великою.

Крім того, системні цінові шоки мають ще одну характерну особливість. Якщо вплив точкових та обмежених (секторальних) цінових шоків поступово втрачає силу, то наслідки від системних шоків мають властивість періодично посилюватися. Це зумовлено їх здатністю формувати нові точкові або обмежені (секторальні) цикли: катастрофічні стрибки світових цін на стратегічні товари викликають ланцюгову реакцію в усій структурі світових цін.

Різне підвищення в Україні цін на енергетичні ресурси прискорило динаміку цін виробників. Внаслідок підвищення цін на електроенергію, газ, пари і гарячу воду на – 2,2 %, ціни промислових виробників на внутрішньому ринку ЄР у лютому 2009 р. у порівнянні із січнем 2009 р. зросли на 0,5 % [11]. Але це прискорення все ж не компенсувало зростання собівартості виробництва, і його рентабельність зменшилася. За рахунок зростання збитків погіршилися загальні фінансові результати. Тим часом динаміка споживчих цін була помірнішою. Але вже у наступному році негативні наслідки почали зростати: необхідність відновлення прибутковості виробництва зумовила істотне прискорення підвищення цін виробників (що посилювало інфляційний тиск і викликало зростання інфляції), а необхідність відновлення купівельної спроможності населення – прискорення збільшення заробітної плати, що стало додатковим фактором зростання інфляції на формування нового кола наслідків від цінового шоку.

Як бачимо, визначальним щодо глибини і масштабів наслідків від цінового шоку для макроекономіки є скорочення попиту на продукцію, яке залежить від того, наскільки зменшується внутрішнє споживання, і чи здатний світовий ринок поглинути додаткові обсяги продукції за новими цінами. Стан внутрішнього ринку значною мірою залежить від того, наскільки підвищення доходів населення відповідає темпам інфляції. Отже, саме цей показник є найважливішим індикатором для оцінки впливу цінового шоку на темпи зростання економіки. У свою чергу, зростання споживчих цін є своєрідним компромісом між зниженням прибутковості виробництва й підтриманням його обсягів.

Слід зазначити: якщо у короткостроковій перспективі наслідки від цінового шоку для економіки є негативними, то у середньо- та довгостроковій перспективі ціновий шок (насамперед, системний) стимулює прискорення НТП, пошук менш ресурсомістких технологій, оновлення асортименту продукції та виведення виробництва на якісно новий рівень, сприяючи тим самим підвищенню ефективності економіки.

Підтвердженням цьому є, зокрема, той факт, що за останні 30 років цілеспрямована державна політика у сфері структурного реформування промисловості провідних країн світу здійснювалася саме як відповідь на загрози економічній безпеці внаслідок енергетичної кризи 70-х років минулого століття, а також на значне погіршення екологічної ситуації в цей самий період. Наслідком такої політики стало насамперед, істотне зниження часток енергомістких та екологічно брудних виробництв у загальному обсягу промислової продукції, за рахунок чого європейським державам вдалося скоротити енергомісткість виробництва на 40 %.

Автор праці [9, с. 75] зазначає, що незважаючи на ціновий шок від різкого подорожчання енергетичних ресурсів у 2006 – 2007 рр., прискорилися темпи зростання ВВП та активізувалась інвестиційна діяльність. Таке прискорення значною мірою зумовлене тим, що промисловий розвиток нашої держави був підтриманий світовим ринком: у цей період зростав попит на основні експортні товари України – метали і хімічну продукцію, а також будівельні матеріали і харчові продукти. Зростання світових цін компенсувало підвищення собівартості продукції вітчизняних товаровиробників, викликане подорожчанням енергетичних ресурсів, та забезпечило їхню конкурентоспроможність і можливість щодо нарощування експорту. Так, за

2006 р. вартість українського експорту металів збільшилася на 18 %, продукції хімічної промисловості – на 17 %, продовольчих товарів – на 7 % і будівельних матеріалів – на 19 %, а за 2007 р. – відповідно, на 27 %, 20 %, 60 % і 34 %. Це відіграло не останню роль у підтриманні високих темпів розвитку цих видів діяльності, а отже – і у збільшенні промислового виробництва в цілому.

У I півріччі 2008 р. цей фактор зберігав свій позитивний вплив: зокрема, за 7 місяців 2008 р. експорт українських металів збільшився на 54 %, будівельних матеріалів – на 45 %, хімічної продукції – на 32 %, а харчової – на 30 %. і темпи приросту ВВП, хоча й дещо уповільнилися порівняно з 2007 р., усе ще залишалися досі високими: за січень – липень 2008 р. приріст ВВП становив 6,5 % (тоді як за відповідний період попереднього року – 7,7 %).

Проте, навіть незважаючи на збереження загальних високих темпів ВВП, по решті видів діяльності у 2008 р. розвиток уповільнився: особливо сильно це позначилося на переробній промисловості (де темпи приросту валового випуску за січень – вересень 2008 р. скоротилися порівняно з 2007 р. у 2,3 раза) та торгівлі (де уповільнення сягнуло понад 7 процентних пунктів).

По ряду видів діяльності вже у січні – вересні відбулося скорочення валового випуску. І якщо по охороні здоров'я таке скорочення є досить незначним (0,2%), то по будівельних підприємствах воно є знаковим (7,2%) (адже будівництво дуже чутливо реагує на погіршення соціально-економічної ситуації у країні) та дуже негативним, оскільки будівництво – це той вид діяльності, який має найбільший мультиплікативний ефект.

У 2009 р. кризові явища ще більше загострилися: падіння виробництва відбулося по всіх основних видах діяльності. Промислове виробництво скоротилося на 21,9 %, будівництво на 48,2 %, вантажооборот – на 22,5 %, оборот роздрібної торгівлі – на 16,6 %.

Таке поступове гальмування економічного розвитку було викликане нагромадженням і посиленням дії негативних наслідків від цінового шоку – різкого та неодноразового подорожчання енергетичних ресурсів. Причому наслідків, які мали місце і у світовій економіці, і в національній.

Так, наслідки (зростання цін у виробництві та розподілі електроенергії, газу й води) цінового шоку від різкого та неодноразового подорожчання енергетичних ресурсів поширилися на все соціально-економічне життя у країні. Первинний ціновий шок, від подорожчання енергетичних ресурсів, зумовив збільшення вартості проміжного споживання, а отже – і прискорення зростання

цін. Це, у свою чергу, підвищило інфляційний тиск і призвело до прискорення інфляційних процесів. Інфляційний потенціал підвищення цін виробників прискорив динаміку цін на ринку продовольчих і непродовольчих товарів. Найсильніше на це відреагували ті продукти харчування, у виробництві яких високою є енергетична складова.

Той факт, що на перше подорожчання природного газу найвідчутніше відреагували ціни у виробництві та розподілі електроенергії, газу й води, є цілком закономірним, оскільки у проміжному споживанні цього виду промислової діяльності природний газ має найбільшу частку серед усіх її видів: від 9 % в електроенергетиці до 45 % у теплопостачанні. У решті видів такої діяльності цей показник є нижчим. Проте різке зростання цін у виробництві та розподілі електроенергії, газу й води сформувало нову "хвилю" цінового шоку, який теж можна кваліфікувати як системний, адже його наслідки поширюються на все соціально-економічне життя у країні. І для більшості видів економічної діяльності стрибок цін у виробництві та розподілі електроенергії, газу й води справив більший вплив на цінову динаміку, ніж безпосереднє підвищення цін на енергетичні ресурси. До таких її видів слід віднести, зокрема, видобувну та легку промисловість, деревообробний комплекс і всю сферу послуг. І саме цей стрибок виявився визначальним для формування ще одного секторального шоку – різкого підвищення тарифів на житлово-комунальні послуги.

У цілому державна політика України вкрай недостатньо реагує на ціновий шок, пов'язаний з подорожчанням енергетичних ресурсів. Практично не здійснювалися превентивні заходи щодо попередження формування негативних тенденцій. Уряд лише точково реагує на різке загострення ситуації (так було з різким подорожчанням м'яса, олії, цукру та ін.). Але оскільки ці заходи були спрямовані не на причину, а на наслідок, і не мали системного характеру, то вони виявилися вкрай недейовими. Реформування та оновлення виробництва, його диверсифікація, реформування ЖКГ, впровадження енергозберігаючих технологій, залишилися поза увагою Уряду, що робить національну економіку дуже уразливою щодо подальших цінових шоків.

Державна політика у цій сфері має здійснюватися за двома напрямками [9]:

- попередження цінових шоків;
- пом'якшення негативних наслідків від цінових шоків.

Заходи, спрямовані на пом'якшення негативних наслідків від цінових шоків, залежать від масштабів, глибини і особливостей трансмісії цінового

шоку, що, у свою чергу, зумовлено двома факторами:

- наскільки економіка залежить від товару, на який відбувся стрибок цін;
- наскільки швидко та ефективно економіка може адаптуватися до нового рівня цін.

Послаблення залежності економіки від певного виду продукції лежить, насамперед, у площині її диверсифікації, оскільки диверсифіковані виробництво та споживання дозволяють гнучкіше переходити на альтернативні види продукції.

Крім того, вирішальним елементом послаблення залежності економіки від стратегічних сировинних продуктів є кардинальне скорочення ресурсо-, і насамперед, енергомісткості виробництва.

На швидке та ефективне адаптування економіки до нового рівня цін мають спрямовуватися тактичні заходи Уряду. Так зокрема, якщо досліджувати негативні наслідки від цінового шоку від подорожчання енергетичних ресурсів, яке спостерігається сьогодні, то тактичні ходи Уряду щодо пом'якшення цих наслідків повинні спрямовуватися на подолані основних негативних тенденцій, які сформувалися в економіці. З огляду на це, відповідні тактичні заходи можна поділити на такі групи.

1. Заходи, спрямовані на скорочення споживання енергетичних ресурсів:

- модернізацію інфраструктури й реформування ЖКГ; масштабне впровадження енергозберігаючих технологій (застосування енергозберігаючих ламп, перегляд концепції централізованого опалення, сприяння встановленню альтернативних індивідуальних енергозберігаючих систем опалення і водонагрівання, тощо);

- запровадження системи стимулювання розробки і впровадження технологій використання альтернативних (насамперед, відновлюваних) джерел енергії;

2. Заходи, спрямовані на гальмування цінової динаміки:

- розробку методики визначення економічно обґрунтованого граничного рівня вартості виробництва одиниці теплової енергії;

- створення стратегічних запасів природного газу, нафти і нафтопродуктів, насамперед, за рахунок власного видобування та виробництва;

- удосконалення методики складання балансів попиту та пропозиції щодо стратегічних споживчих товарів, а також створення їх державних резервів;

- удосконалення механізмів здійснення інтервенції товарів на внутрішній

ринок з метою стримування інфляції;

- запровадження тимчасового регулювання цін і тарифів у разі порушення законодавства або виникнення кризових ситуацій на відповідних ринках;

- посилення контролю над застосуванням торговельних надбавок і над механізмами ціноутворення на товари першої необхідності;

- удосконалення методики розрахунку тарифів на електроенергію, газо-, водо- і теплопостачання;

- удосконалення порядку коригування цін і тарифів на житлово-комунальні послуги;

- удосконалення методики розрахунку тарифів на транспортні послуги і порядку коригування їх вартості для населення;

- удосконалення інструментів підтримки сільського господарства;

- посилення контролю над ситуацією на ринках товарів і послуг з метою недопущення недобросовісної конкуренції;

- удосконалення системи надання пільг.

Висновок. Отже, політика держави щодо попередження і пом'якшення негативних наслідків від будь-яких цінових шоків має бути спрямована, насамперед, на диверсифікацію виробництва та експорту, а також на зниження ресурсомісткості національної економіки так як одним із заходів відвернення енергетичної кризи в Україні є впорядкування внутрішнього ринку газу з метою стимулювання енергозбереження адже ціна на газ підсилює потребу розвитку та впровадження енергозберігаючих технологій і підвищення рентабельності вітчизняного видобування газу.

Література

1. Закон України “Про природні монополії” №1682 від 20.04.2000. “Офіційний вісник України” №19 від 26 травня 2000 року.
2. Закон України “Про ціни і ціноутворення”: №507-ХІІ від 03.12.1990, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс] – Режим доступу: // zakon1.rada.gov.ua.
3. Енергетична стратегія України на період до 2030 року, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 року № 145., 129 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.aes-ukraine.com/documents/5390.html - 48k.

4. Будниченко Ю. Реформування тарифної політики України на шляху вступу до енергетичного співтовариства Європи / Ю. Будниченко // Економіка України. – 2010. – № 5. – С. 84–95.
5. Венгер В.В. Державне регулювання цін на продукцію природних монополій / В.В. Венгер // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 82–89.
6. Корінев В.Л. Цінова політика підприємства: монографія / В.Л. Корінев. – К.: КНЕУ, 2001. – 257 с.
7. Кулик М.М. Основні напрями та пріоритетні заходи зі зменшення обсягів використання природного газу в економіці і соціальній сфері України / М.М. Кулик, С.В. Дубовський. // Системні дослідження та комплексні проблеми енергетики. – 2009. – №1. – С. 7–15.
8. Динаміка цін у виробничій сфері за лютий 2009 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrexport.gov.ua>
9. Кузнецова Л. Цінові шоки 2006 – 2009 рр. та їх наслідки для економіки України / Л. Кузнецова // Економіка України. – 2010. - №5. – С. 70-83.
10. Аналіз ринку вуглеводнів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.credit-rating.ua>
11. Газовий ринок в Україні: стан і проблеми [Електронний ресурс] // Центр Разумкова. Національна безпека і оборона. – № 8. – 2008. – Режим доступу: <http://www.razumkov.org.ua>.
12. Соціально-економічні аспекти формування тарифної політики в енергетиці України". Аналітична записка [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/762/>

Аналіз наукового і інноваційного потенціалу України

Проведено аналіз наукового потенціалу і інноваційної активності організацій країни. Наведені окремі міжнародні порівняння.

The analysis of dynamics of Ukrainian innovative potential is executed. Separate international comparisons are resulted.

Ключові слова: наукові кадри, потенціал, динаміка розвитку, інноваційна активність, джерела фінансування інновацій.

Вступ. Ринкова трансформація економіки України у глобальному світі потребує активізації інноваційного розвитку держави, набуття їм динамічного характеру згідно до викликів часу. Наукова галузь в Україні має розвинену мережу організацій. Вона об'єднує наукові заклади, проектно-конструкторські організації, дослідно-експериментальні лабораторії та підрозділи. Найважливіший елемент науково-технічного потенціалу України – кадри. У зв'язку з цим є актуальним встановити, на підставі аналізу статистичної інформації, тенденції розвитку вітчизняного наукового потенціалу, що сприятиме розвитку інноваційного потенціалу країни.

Стан українського наукового потенціалу розглядається у ряді робіт, зокрема, в [5,6]. Разом з тим у вказаних роботах докладно не досліджуються останні зміни в підготовці наукових кадрів, як найбільш важливого складового елементу наукового потенціалу.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз динаміки забезпечення організацій науковими кадрами, їх вплив на розвиток інноваційного потенціалу країни, що характеризується обсягом виконаних наукових та науково-технічних робіт, що в подальшому сприяє на інноваційну активність організацій.

Результати. Провідною ланкою системи наукових кадрів є наукові працівники вищої кваліфікації. До наукових і науково-педагогічних працівників належать: академіки і члени-кореспонденти всіх академій (Національної академії наук України, Української академії аграрних наук, Академії медичних наук

Савін С.Ю., к.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу, Херсонський національний технічний університет

України, Академії педагогічних наук України, Академії правових наук України, Академії інженерних наук України); всі особи, що мають науковий ступінь і вчене звання, незалежно від характеру і місця роботи; особи, які ведуть науково-дослідну роботу в наукових закладах, а також науково-педагогічну роботу у вищих навчальних закладах; спеціалісти, зайняті науковою роботою на промислових підприємствах та у проектних організаціях.

Науковий потенціал України зосереджений у чотирьох основних секторах: академічному, галузевому, вищій освіті і виробничому. Найбільша частина наукових кадрів країни (50 %) зайнята у галузевому секторі. Галузевий сектор науки виконує переважно прикладні дослідження, які забезпечують зв'язок науки з виробництвом. На другому місці перебуває сектор вищої освіти (1/3), де основним завданням науковців є передача знань та підготовка профільних висококваліфікованих спеціалістів. Решта науковців (близько 20 %) припадає на академічний сектор, де проводяться фундаментальні дослідження.

Підготовку спеціалістів у різних галузях економіки, а серед них - наукових кадрів – здійснюють вищі навчальні заклади, у тому числі й недержавні, які створені порівняно недавно. Динаміка кількості таких закладів, згідно [2,3], представлена на рис. 1. Звертає на себе увагу дуже суттєвий ріст вказаних установ освіти. Так, якщо на початок 1990/91 навчального року, за часів існування Радянського Союзу, функціонувало 149 закладів, то в 1994/95 навчальному році вже 232 або на 56 % більше. З цього року постійно відбувалося помітне зростання чисельності вищих навчальних закладів: 2001/02 навчальному році їх було вже 318 (в 2,1 рази більше, ніж в 1990/91). На початок 2010/11 навчального року кількість ВНЗ III-IV рівнів акредитації досягла 368 (в 2,5 рази більше, ніж в 1990/91). Відповідним чином зростала кількість студентів вказаних закладів [2,3] (рис. 1). В 1990/91 навчальному році ВНЗ III-IV рівнів акредитації навчалось 881 тис. осіб, в 1994/95 – 888 тис. осіб. Тобто в цей час чисельність студентів була практично стабільною.

Проте вже в 1996/97 навчальному році вона зросла до 977 тис. осіб, в 1997/98 – вперше за українську історію перевершила 1 млн. осіб - 1100 тис. Надалі цей процес ще пришвидшився: в 2001/02 чисельність досягла 1548 тис. осіб (в 1,75 рази більше, ніж в 1990/91), в 2004/05 навчальному році було перевершено відмітку 2 млн. студентів – 2026 тис., в 2009/10 їх кількість досягла 2512 тис. осіб, що майже на 1,5 млн. осіб або в 2,7 разів більше показника 1990/91 навчального року.

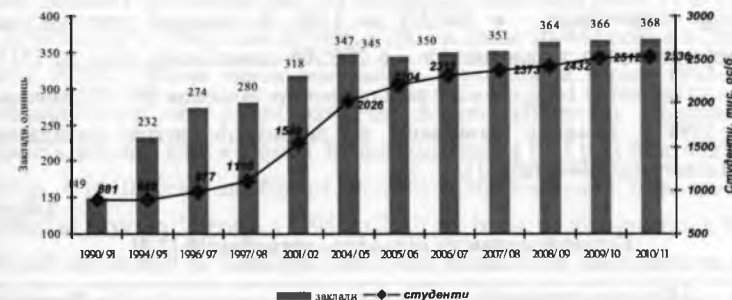


Рис. 1. Динаміка кількості ВНЗ III-IV рівнів акредитації та студентів

В останні два десятиліття відбулося багато змін в чисельності аспірантів та докторантів [2,3] (рис. 2).

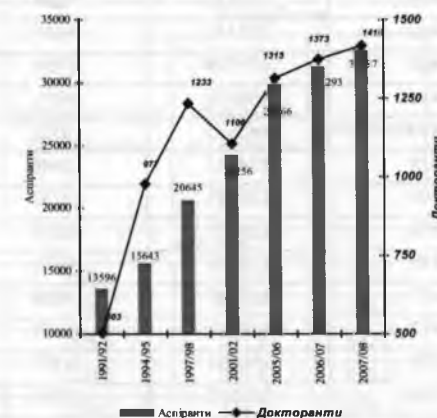


Рис. 2. Динаміка кількості аспірантів та докторантів

Так, якщо в 1991/92 навчальному році на Україні було 13596 аспірантів – кількість, що помітно не відрізнялась від практики багатьох попередніх років, то в 1994/95 – вже 15649, в 1997/98 їх число перевищило 20 тис. осіб (20645 чол.). Схожа динаміка, попри значно меншу чисельність, спостерігалася і при підготовці докторів наук. Так, якщо в 1991/92 навчальному році чисельність докторантів становила 503, то в 1994/95 – вона стрімко зросла до 977, в 1997/98 досягла 1233,

потім дещо скоротилася – в 2001/02 до 1106. В подальші роки чисельність докторантів невинно збільшувалася – в 2005/06 навчальному році до 1315, а в 2009/10 – до величини 1436, що в 2,9 рази перевищує показник 1991/92 навчального року. В 1991 р. кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки становила 1344 (табл. 1).

Таблиця 1

Наукові кадри та кількість організацій [2,3]

Роки	Кількість організацій які виконують наукові дослідження й розробки	Чисельність науковців, осіб	Чисельність докторів наук в Україні, осіб	Чисельність кандидатів наук в Україні, осіб
1990	...	313079
1991	1344	295010	8133	...
1992	1350	248455	8797	...
1993	1406	222127	9224	...
1994	1463	207436	9441	...
1995	1453	179799	9759	57610
1996	1435	160103	9974	58132
1997	1450	142532	10322	59332
1998	1518	134413	10446	59703
1999	1506	126045	10233	59547
2000	1490	120773	10339	58741
2001	1479	113341	10603	60647
2002	1477	107447	11008	62673
2003	1487	104841	11259	64372
2004	1505	106603	11573	65839
2005	1510	105512	12014	68291
2006	1452	100245	12488	71893
2007	1404	96820	12845	74191
2008	1378	94138	13423	77763
2009	1340	92403	13866	81169
2010	1303	89534	14418	84000

В подальші роки число організацій, які виконують наукові дослідження й розробки поступово зростала і становила в 1995 р. вже 1453, а в 1998 р. – 1518 – найбільший рівень за весь час. В 2010 р. чисельність таких організацій дещо скоротилась, проте вона є більшою, ніж два десятиліття тому. Разом з тим активна

від’ємна динаміка була характерна для чисельності науковців (табл. 1). В 1990 р. їх було 313079 осіб, в 1994 р. вже 207436, в 2002 р. лише 107447 осіб, а в 2010 р. ще менше – 89534. Таким чином, чисельність науковців за період 1990-2010 рр. скоротилася більш ніж у три рази, що досить небезпечно. Помітно зросла чисельність докторів наук в Україні. Наприклад, якщо в 1991 р. їх було 8133 осіб, то в 2010 р. - 14418 осіб, що більше на 77%. Схожа ситуація спостерігається з кандидатами наук: за 15 років з 1995 по 2010 рр. їх число збільшилось з 57610 до 84000 осіб або на 68,6%. Співвідношення між чисельністю кандидатів та докторів наук в різний період змінювалось не суттєво і характеризується наступним: 5,9 рази в 1995 р.; 5,69 рази в 2000 р.; та 5,83 в 2010 р..

Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт (табл. 2) в останні роки постійно збільшувався при зниженні його питомої ваги у ВВП.

Таблиця 2

Обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт, млн. грн. [2,3]

	Всього, у фактичних цінах	У тому числі				Питома вага обсягу виконаних науково-технічних робіт у ВВП
		фундаментальні дослідження	прикладні дослідження	розробки	науково-технічні послуги	
млн. грн.						%
1996	1111,7	140,6	321,6	606,9	42,6	1,38
1997	1263,4	188,5	309,2	693,7	72,0	1,36
1998	1269,0	205,5	297,5	682,8	83,2	1,22
1999	1578,2	220,5	330,4	918,6	108,7	1,20
2000	1978,4	266,6	436,7	1106,3	168,8	1,14
2001	2275,0	353,3	304,9	1317,2	299,6	1,13
2002	2496,8	424,9	343,6	1386,6	341,7	1,11
2003	3319,8	491,2	429,8	1900,2	498,6	1,24
2004	4112,4	629,7	573,7	2214,0	695,0	1,19
2005	4818,6	902,1	708,9	2406,9	800,7	1,13
2006	5354,6	1141	841,5	2741,6	630,5	1,00
2007	6700,7	1504	1132,6	3303,1	761	0,93
2008	8538,9	1927,4	1545,7	4088,2	977,7	0,9
2009	8653,7	1916,6	1412,0	4215,9	1109,2	0,95
2010	9867,1	2188,4	1617,1	5037,0	1024,6	0,9

По витратах домінували розробки, помітно меншими за розміром були фундаментальні й прикладні дослідження та науково-технічні послуги. Слід відзначити, що питома вага витрат на розробки у загальній сумі в 2006 р. знизилася до 49,3 % порівняно з 55 % у 1996 р., на фундаментальні дослідження зросла відповідно з 12,5 до 22,4 %, прикладні дослідження знизилася з 30 до 16,9 %. Суттєво зросла питома вага витрат на науково-технічні послуги, відповідно – з 3,7 % до 11,4 %. Частка обсягу виконаних науково-технічних робіт у ВВП постійно знижується: якщо в 1996 р. вона становила 1,38 %, в 2000 р. вже 1,14 %, а за підсумками 2010 р. тільки 0,9 %. Разом з тим витрати на виконання науково-технічних робіт зростають в абсолютному вимірі, проте повільніше, ніж ВВП.

Негативні тенденції спостерігаються у відношенні підприємств до використання інновацій (табл. 3). Так, якщо в 2000 р. 18 % підприємств займалися розробками інновацій та 14,8 % впровадженнями інновацій, то у 2006 р. ці показники становили відповідно лише 11,2 та 10 %.

Таблиця 3

Інноваційна активність підприємств України [2,3]

Роки	Питома вага підприємств, що		Загальна сума витрат	У тому числі за напрямом				
	займалися інноваціями	впроваджували інновації		дослідження і розробки	придбання нових технологій	підготовка виробництва для впровадження інновацій ¹	придбання машин та обладнання пов'язані з впровадженням інновацій ²	інші витрати
2000	18,0	14,8	1760,1	266,2	72,8	163,9	1074,5	182,7
2001	16,5	14,3	1979,4	171,4	125,0	183,8	1249,4	249,8
2002	18,0	14,6	3018,3	270,1	149,7	325,2	1865,6	407,7
2003	15,1	11,5	3059,8	312,9	95,9	527,3	1873,7	250,0
2004	13,7	10,0	4534,6	445,3	143,5	808,5	2717,5	419,8
2005	11,9	8,2	5751,6	612,3	243,4	991,7	3149,6	754,6
2006	11,2	10,0	6160,0	992,9	159,5	954,7	3489,2	563,7
2007	14,2	11,5	10850,9	986,5	328,4	-	7471,1	2064,9
2008	13	-	11994,2	1243,6	-	-	7664,8	2664,0
2009	12,8	-	7949,9	846,7	-	-	4974,7	2012,6
2010	13,8	-	8045,5	996,4	-	-	5051,7	1855,8

¹з 2007 року показник віднесено до інших витрат

²з 2007 року придбання машин обладнання та програмного забезпечення

У 2007 р. намітилося певне поліпшення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, становила 11,5%, збільшившись порівняно з 2006 р. на 1,5 рази.

Питома вага реалізованої на ринку інноваційної продукції залишилася незмінною у порівнянні з 2006 р. на рівні 6,7%. При постійному зростанні загальних витрат в їх складі домінують витрати на придбання машин та обладнання, пов'язані з впровадженням інновацій, їм помітно поступаються витрати на дослідження і розробки та підготовку виробництва для впровадження інновацій. У структурі витрат підприємств останнє місце займають витрати на придбання нових технологій. Значення таких витрат пов'язане з тим, що придбання нових технологій дозволяє швидко змінити рівень виробництва, тому низький рівень їх стримує розвиток підприємств.

У порівнянні з попередніми роками (рис. 3) збільшилась загальна кількість поданих до Державного департаменту інтелектуальної власності заявок (у 2007 р. порівняно з 2006 р. – на 10,4%, з 2005 р. – на 12,1%), а також кількість отриманих патентів на винаходи в промисловій сфері (об'єкти промислової власності - ОПВ) (відповідно на 15,7% і 11,2%).

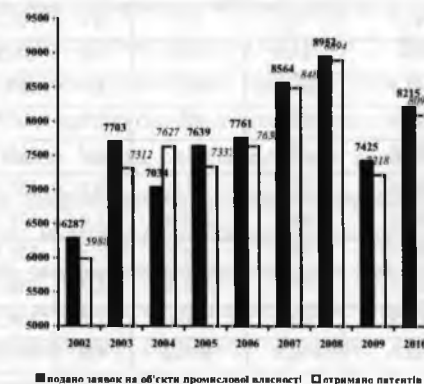


Рис. 3. Надходження заявок та видача патентів

Найбільш активно працювали у цьому напрямі організації освіти (у 2007 р. ними подано 58% загальної кількості заявок і отримано 56 % загальної кількості патентів на ОПВ) та науки (відповідно 25 % і 26 %).

Структура загального обсягу фінансування інноваційної діяльності у 2007 р. порівняно з 2006 р. погіршилася: у 2007 р. 73,7% витрат на технологічні інновації фінансувалися за рахунок власних коштів підприємства (у 2006 р. – 84,6%), і лише 1,3% (у 2006 р. – 1,9%) – кошти державного бюджету України (табл. 4). Водночас, поступово збільшується обсяг витрат за рахунок держбюджету на виконання наукових та науково-технічних робіт. У 2007 р. витрати з держбюджету становили понад 40% загального обсягу витрат, збільшившись порівняно з 2006 р. на 39,6% (табл. 4).

Таблиця 4

Джерела фінансування технологічних інновацій [2, 3]

	Загальна сума витрат, млн. грн.	У тому числі за рахунок коштів						
		власних		державного бюджету		іноземних інвесторів		інші джерела
		млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	
2000	1757,1	1399,3	79,6	7,7	0,4	133,1	7,6	217
2001	1971,4	1654	83,9	55,8	2,8	58,5	3,0	203,1
2002	3013,8	2141,8	71,1	45,5	1,5	264,1	8,8	562,4
2003	3059,8	2148,4	70,2	93	3,0	130	4,2	688,4
2004	4534,6	3501,5	77,2	63,4	1,4	112,4	2,5	857,3
2005	5751,6	5045,4	87,7	28,1	0,5	157,9	2,7	520,2
2006	6160	5211,4	84,6	114,4	1,9	176,2	2,9	658
2007	10850,9	7999,6	73,7	144,8	1,3	321,8	3,0	2384,7
2008	11231	8208,4	77,5	208,4	1,7	338,1	2,8	2436,5
2009	7538,2	6210,8	80,6	86,4	1,1	204,3	2,5	1648,2
2010	8841,6	7083,8	78,5	105,2	1,9	261,2	2,8	1794,6

У I півр. 2008 р. порівняно з аналогічним періодом 2007 р. збільшення становило 37,8% (у I півр. 2007 р. проти I півр. 2006 р. – 34,5%). При цьому фактичне фінансування науково-технічної діяльності з державного бюджету упродовж останніх 5 років не перевищувало 0,4% від ВВП. Згідно з [1], витрати на науку, в

розрахунку на одного дослідника, на Україні були нижчими ніж в США в 72 рази, Франції в 64 рази, Японії 53 рази, в Росії в 3 рази.

При організації науки для України вкрай корисним досвід зарубіжних країн, наприклад, найбільш розвинутої країни планети - США. У Сполучених Штатах багато десятиліть функціонувала модель організації науки, запропонована видатним організатором наукових досліджень Ванневаром Бушем [1]. "Модель науки" по Ванневару Бушу включала три елементи: (1) федеральний уряд, (2) університети і коледжі, (3) промисловість, за якими були закріплені і розписані конкретні ролі. Федеральний уряд повинен був фінансувати велику частину фундаментальних досліджень в університетах і коледжах, а приватні промислові компанії розробки до комерційного використання. У абсолютному виразі, Сполучені Штати витрачають на НДР більше, ніж решта шести країн "Великої сімки" (Великобританія, Німеччина, Італія, Канада, Франція і Японія), разом узяті, або приблизно 40% загальносвітових витрат на НДР. З приблизно 240 млн. осіб з вищою освітою, яких міжнародна статистика відносить до категорії "учені і інженери", близько 22% – найбільше їх число – трудяться в США [1]. Федеральне фінансування НДР характеризується виключно високим ступенем концентрації витрат серед ліченого числа міністерств і відомств: 96 % всіх федеральних витрат на фундаментальну науку поступають в шість федеральних міністерств і відомств: Міністерство охорони здоров'я і соціальних послуг - 66% всіх федеральних витрат на академічну науку, ННФ – 12 %, Міністерство оборони США – 8 %, Національне управління по дослідженню і освоєнню космічного простору (НАСА) – 4 %, Міністерство енергетики – 3 % і Міністерство сільського господарства – 3 % [1].

Висновки. Таким чином, аналіз сучасної динаміки науково-технічного потенціалу України показав наявність багатьох складних проблем її розвитку: низький рівень витрат на науку, як у абсолютному вимірі, так і по відношенню до ВВП, а також витрат на одного дослідника. Разом з тим суттєве збільшення числа ВНЗ, студентів в них, аспірантів та докторантів може в майбутньому, при належній організації науково-технічної діяльності у країні, призвести до активного інноваційного зростання господарства.

Література

1. Васильев В.С. Американская политика в области образования // США и Канада: экономика, политика, культура. – 2007. – № 7. – С. 47-54.

2. Статистичний щорічник України за 2000-2006 рік. Держ. ком. стат. України. – К.: Консультант, 2007. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/
3. Статистичний збірник України за 2007-2010 рік. Держ. ком. стат. України. – К.: Консультант, 2011. Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/
4. Стеченко Д.М. Методологія наукових досліджень/ Стеченко Д.М., Чмир О.С. – К.: Либідь, 2000. – 312 с.
5. Філіпченко А.С. Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть / А.С. Філіпченко, В.С. Будкін, А.С. Гальчінський та ін. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.
6. Федулова Л. Розвиток національної інноваційної системи України / Федулова Л., Пашута М. // Економіка України. – 2005. – № 4. – С. 35-41.

Оптимізація структури кредитного потенціалу банківської системи України

Узагальнені існуючі підходи щодо формування кредитного потенціалу вітчизняних банківських установ, визначені фактори які формують ефективність управління дохідністю та ліквідністю, обґрунтовані пропозиції по вдосконаленню процесів управління залученими та розміщеними коштами клієнтів банку.

The existing approaches to the formation of credit potential domestic banking institutions identified factors that shape performance management profitability and liquidity, reasonable proposals to improve the management processes involved and placed funds clients.

Ключові слова: *потенціал, ресурси, кредитний потенціал, кошти, ефективність, ліквідність, оборотність, формування, оптимізація, кредити, інвестиції, облік, нормування, аналіз, управління.*

Вступ. У сучасних умовах розвиток української економіки відкриває новий етап і у розвитку кредитної справи і потребує зміни системи управління кредитними ресурсами. Впродовж багатьох років проблеми формування кредитних ресурсів у банківській системі залишаються актуальними. При формуванні та використанні кредитного потенціалу банку важливе значення має його структуризація, встановлення та оптимізація зв'язків між окремими елементами.

Зазначені проблеми є особливо актуальними в умовах кризового та посткризового стану економіки. Їх успішне вирішення формує можливість оцінити складові потенціалу, необхідні для контролю за раціональністю його використання, виявлення резервів і можливостей, які є важливими. Крім того, як зазначають науковці, важливим в умовах транзитивної економіки є формування у банківських установах дієвого механізму для реалізації ними кредитних відносин, за допомогою якого банки забезпечуватимуть достатньою кількістю ресурсів своїх клієнтів за мінімальною ціною [1, с.26].

Постановка завдання. Проблема формування ресурсної бази, управління ліквідністю і доходністю банківської установи знайшли своє відображення у роботах зарубіжних та вітчизняних вчених: Бланка І. О., Васюренка О. В., Коцовської Р.Р., Лаврушина О. І., Мороза О. М., Ревенко Н. Г., Роуза П. С., Харевича А.С., Федосік І. М. У розробку питання нарощування кредитного потенціалу вагомий внесок зробили російські вчені Белоцерковський В. І., Корнеєв М. В., Рикова І. Н., Фисенко Н. В. та ін.

Разом з тим дослідження і вдосконалення процесу управління залученими та розміщеними коштами клієнтів банку значною мірою сприятиме подальшому вирішенню проблем, пов'язаних з визначенням особливостей кредитного потенціалу банку, аналізом рушійних чинників впливу на його формування і оптимізацію та ін.

Результати. На сьогодні в економічній літературі широко використовується поняття “кредитний потенціал банку”, проте, суть даного поняття трактується неоднозначно. Багато науковців займаються визначенням та уточненням даного поняття. Хотілось би виділити праці М. В. Корнеєва. Він визначає кредитний потенціал банку як “максимально можливий обсяг власних та залучених коштів, які комерційний банк може ефективно розмістити в позичкову заборгованість” [2, с.8]. Однак, на нашу думку, таке трактування недостатньо розкриває всі аспекти кредитного потенціалу. Так, у зазначеному визначенні відсутній такий важливий показник, як ліквідність банку. Банківська установа, яка має достатній рівень ліквідності, в змозі повертати вкладникам кошти вчасно по закінченні договору й достроково, задовольняти попит клієнтів на грошові кошти (наприклад, кредитні угоди, кредитні лінії, овердрафтне кредитування), відповідати за майбутніми зобов'язаннями (гарантіями, дорученнями) та інше. Загальний резерв ліквідності банківської установи залежить від норми обов'язкового резерву, який встановлюється Національним банком України. Банки спрямовують свою діяльність на створення мінімального резерву ліквідності та забезпечують максимальний кредитний потенціал за рахунок своєї надійності, ліквідності та прибутковості.

Інші вчені – О. І. Лаврушин, Є. П. Жарковська, Г. С. Панова – дотримуються думки, що кредитний потенціал можна визначити як різницю між загальним розміром мобілізованих банком коштів за мінусом резерву ліквідності [4, 5, 6]. Дане визначення не повністю розкриває потенції системи та окремі види ресурсів. Тому необхідно характеризувати систему не тільки з

огляду на залучені (мобілізовані) кошти, а й їх ефективне розміщення. Тобто кредитний потенціал насамперед визначає кількісні межі кредитної політики банку (ліміти, контрольні цифри кредитування), таким чином обмежує можливість банку проводити кредитні операції.

Ряд вчених-економістів, зокрема І. Н. Рикова, К. Р. Тагирбеков, Н. В. Фисенко, розглядають кредитний потенціал з одного боку як сукупність грошових коштів, якими володіє кредитна установа, а з іншого, як нематеріальні активи, якими він володіє. Такий підхід не враховує економічні межі використання мобілізованих банківських коштів для надання активних операцій. Мобілізація і концентрація вільних грошових коштів є пріоритетною функцією у діяльності банку [7, 8, 9, 10]. Крім того, слід врахувати, що залучення коштів для банку – це не тільки готівкові кошти, а й нематеріальні активи банку (кваліфікаційний персонал, інформаційні технології тощо).

В енциклопедії банківської справи і фінансів під редакцією Ч. Дж. Вулфела зазначено, що кредитний потенціал банку – “це кредитні або інвестиційні можливості банку, які вимірюються його надлишковими резервами, тобто резервами, що перевищують за об'ємом вказані законом резервні вимоги, які створюють основу для розширення розмірів позик і інвестицій” [10]. У цьому визначенні підкреслюються інвестиційні ресурси банку як важлива складова кредитного потенціалу. У той же час автори зовсім не приділяють увагу процесу залучення коштів.

Таким чином, проаналізувавши різні публікації, присвячені визначенню поняття “кредитний потенціал”, можна виділити наступні підходи до розуміння сутності кредитного потенціалу:

1. Кредитний потенціал – це максимально можливий обсяг власних та залучених коштів, які комерційний банк може ефективно розмістити в позичкову заборгованість.
2. Кредитний потенціал – це різниця між загальним розміром мобілізованих банком коштів за мінусом резерву ліквідності.
3. Кредитний потенціал – це сукупність грошових коштів та нематеріальних активів, якими володіє кредитна установа.
4. Кредитний потенціал – це кредитні або інвестиційні можливості банку, які вимірюються його надлишковими резервами, тобто резервами, що перевищують за об'ємом вказані законом резервні вимоги, які створюють основу для розширення розмірів позик і інвестицій.

На нашу думку, дослідження сутності та змісту поняття “кредитний потенціал” на підставі узагальнення різноманітних поглядів, дозволяє зробити висновок про те, що у сучасних умовах під даним поняттям слід розуміти максимально можливий обсяг власних та залучених коштів банку (з урахуванням нематеріальних активів), який банківська установа може ефективно розмістити у заборгованість на принципах банківського кредитування та інвестування, відкоригований на резерв ліквідності відповідно до законодавчих актів.

Аналізуючи підходи щодо визначення структури кредитного потенціалу банківської системи, погоджуємось із думкою Маслової А.Ю., що її слід представити як взаємопов’язану складну систему, вплив на яку чинять фактори внутрішнього та зовнішнього середовища [11, с.92]. Узагальнено, в сучасних умовах розвитку до кредитного потенціалу слід включати такі складові: власні, залучені, запозичені кошти банку, нематеріальні активи, які банки можуть ефективно розмістити у заборгованість, відкориговані на резерв ліквідності. Варто також врахувати, перспективні можливості банку, що сприятиме в майбутньому розширенню кредитної діяльності банку та підвищенню її ефективності. Також погоджуємось із визначенням А.С. Харевица головних умов формування кредитного потенціалу банку: «по-перше, завдяки акумулюванню й використанню у вигляді кредитів та інвестицій максимально можливого обсягу грошових коштів на максимально можливий строк; по-друге, за умови гарантування нормального розміру ліквідності та прибутку банків; по-третє, при забезпеченні стійкого довгострокового економічного зростання економіки» [12].

Однак, вважаємо, що крім того, в процесі вивчення окремих елементів формування банківських ресурсів важливі не лише обсяги, структура і тенденції змін, а також потенціал їх розвитку в майбутньому. Тому, для управління кредитною діяльністю банку та проведення її адекватної оцінки слід вивчити не лише його наявні ресурси, але і всі потенційні можливості. Для цього в практиці управління необхідно використовувати систему взаємозв’язаних складових кредитного потенціалу банку, яка дозволить виявити наявні можливості не тільки для збільшення доходів банків, але і для покращання якості кредитних послуг, що надаються, та сприятиме формуванню і вдосконаленню ринкової інфраструктури. Крім того, перспективним та

корисним напрямком дослідження, на нашу думку, може бути спроба оцінки синергетичного ефекту від взаємодії окремих елементів кредитного потенціалу.

Висновки. Узагальнюючи, слід зазначити, що збалансовано сформований та достовірно оцінений кредитний потенціал, із врахуванням взаємозв’язків та взаємодії окремих елементів дозволить банківським установам формувати нові сфери діяльності, ефективно розвиватися, та забезпечить стабільність і ефективність банківської системи країни в цілому.

Література

1. Банковское дело / под ред. Лаврушина. – М. : КноРус, 2007. – 768 с.
2. Корнеев М. В. Управление кредитным потенциалом коммерческого банка : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.10 “Финансы, денежное обращение и кредит” / М. В. Корнеев. – Тула, 2004. – 20, [1] с.
3. Васюренко О. Ресурсний потенціал комерційного банку / Олег Васюренко, Ірина Федосік // Банківська справа. – 2002. – № 1(143). – С. 58–64.
4. Жарковская Е. П. Банковское дело : курс лекцій / Е. П. Жарковская, И.О. Арендс. – [2-е изд.]. – М. : Омега-Л., 2004. – 400 с.
5. Панова Г. С. Кредитная политика коммерческого банка / Г. С. Панова. – М. : ИКЦ “ДИС”, 1997. – 464 с.
6. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика / В.Д. Лагутін. – К. : Т-В “Знання”, КОО, 2002. – 215, [1] с.
7. Основы банковской деятельности (Банковское дело) / под ред. К. Р. Тагирбекова. – М. : ИНФРА-М, Изд-во “Весь мир”, 2003. – 717, [1] с.
8. Рыкова И. Н. Кредитный потенциал коммерческого банка, его роль в деятельности банка и методология оценки / И. Н. Рыкова, Н. В. Фисенко // Финансы и кредит. – 2005. – №25 (193). – С. 10–20.
9. Рыкова И. Н. Оценка эффективности использования кредитного потенциала в банковском секторе / И. Н. Рыкова, Н. В. Фисенко // Финансы и кредит. – 2006. – № 33 (237). – С. 2–7.
10. Вулфел Ч. Дж. Энциклопедия банковского дела и финансов / Ч. Дж. Вулфел ; пер. с англ. Б. Е. Манзерова, А. Ю. Другова, Б. Б. Рубцова и др. – Самара : Изд. Дом “Федоров”, 2000. – 1584 с.
11. Маслово А.Ю. Оцінка складових кредитного потенціалу банку / А.Ю.Маслова // Наука й економіка. - 2009. - № 4 (16), Т. 1. – С. 89 – 94.

12.Харевич А.С. Чинники формування кредитного потенціалу банківської системи України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/20111222/7_harevich.php

Харун О.А.

Особливості розвитку фінансової глобалізації в системі світового господарства

В статті розглянуто сутність фінансової глобалізації, форми, причини виникнення та її рушійні сили. Визначено основні негативні та позитивні прояви фінансової глобалізації.

The paper considers the nature of financial globalization, forms, causes and its driving force. The main negative and positive forms of financial globalization.

Ключові слова: глобалізація, фінансова глобалізація, світова економіка, світова фінансова система.

Вступ. Розвиток світового господарства у ХХІ ст. визначається глобалізацією й інтеграцією світової економіки. Одним з найвищих етапів глобалізації виступає глобалізація світового фінансового простору, яка є найбільш динамічною складовою загального процесу глобалізації та відіграє все зростаючу роль у світовому розвитку. Виникнення фінансової глобалізації як однієї із складових економічної глобалізації пов'язано із різким збільшенням міжнародних валютно-кредитних і фінансових зв'язків протягом останніх десятиліть. Часто це явище розглядається як істотний фактор, з одного боку, економічного розвитку, а з іншого – загострення в світовому масштабі проблеми фінансових і, зокрема, валютних криз.

Постановка завдання. Серед зарубіжних та вітчизняних вчених, які присвятили свої роботи питанням сутності глобалізаційних процесів у світовій економіці, їхніх рушійних сил та тенденцій, можна виокремити таких: М. Бордо, С. Боринець, А. Веласко, Дж. Вайнер, Ш. Вей, К. Во, Р. Глік, Г. Гортон, П. Гурінча, Д. Даймонд, Р. Дорнбуш, В. Іноземцев, А. Задоя, Дж. Кейнс, О. Кіреєв, В. Клін, Ю. Козак, М. Костельс, Ф. Лейн, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, Ю. Макогон, Є. Медведкіна, Дж. Мілезі-Ферретті, Дж. Мілль, О. Мозговий, С. Моїсєєв, М. Обстфельд, Ю. Орловська, В. Предборський, Е. Прасад, Л. Примостка, К. Рейнхарт, Р. Рігобон О. Рогач, К. Рогофф, Н. Рубіні, Л. Руденко-Сударєва, А. Семенов, С. Сінн, А. Тейлор, С. Тіль, В. Шевчук, Т. Шемет, О. Шнирков, А. Філіпенко, С. Якубовський та інші. Однак, незважаючи на значний

дослідницький інтерес, все ще залишається недостатньо системно опрацьованим питання, які стосуються сутності фінансової глобалізації на сучасному етапі її розвитку, факторам та рушійним силам фінансової глобалізації, аналізу позитивних та негативних наслідків сучасних процесів інтеграції національних фінансових ринків. Все це дає підстави стверджувати, що обрана проблематика є актуальною як для світового господарства загалом, так і для міжнародних економічних відносин зокрема. Актуальність згаданих проблем, їх наукове значення і подальше практичне застосування зумовили вибір теми та постановку мети статті.

Результати. Загально визнано, що глобалізація є головною тенденцією розвитку сучасної світової економіки. Більшість істориків датують зародження по-справжньому глобальної економіки 40–ми роками XIX століття. Той період глобалізації, як і сьогоднішній, був спричинений зняттям торгових бар'єрів і різким зменшенням транспортних видатків, відкривши тим самим можливість для широкомасштабних поставок маси товарів на великі відстані.

На рубежі XIX–XX ст. світове господарство сформувалося як цілісна система, що включала машинну індустрію, яка усунула попередню відокремленість окремих країн, сучасний транспорт і світовий ринок, який виник ще в епоху Великих географічних відкриттів, але лише на початку 900–х років ця система дійсно охопила весь світ. З кінця XIX ст. світ починає існувати як система [1, с.116].

Проте існує й другий підхід, за яким генезис глобалізації пов'язується з останньою чвертю XX ст., коли найбільш інтенсивно розвивалися процеси інтеграції, спеціалізації, кооперації; виходять на арену загальнопланетарні (глобальні) проблеми, новітні технології, розширюється світовий фінансовий простір та інше.

Відмітимо, що термін «глобалізація» – від англ. «global» (світовий, загальний) – запровадили в 60–х роках XX століття теоретики Римського клубу – Е.Ласло, Д.Медоуз, М.Месарович та інші. Єдиного, завершеного, загально визнаного визначення даного поняття на сьогоднішній день не вироблено. Глобалізація трактується як «розширення світових соціальних зв'язків, які з'єднують віддалені регіони таким чином, що місцеві події розвиваються під впливом подій, які відбуваються за багато миль від них» (Е.Гідденс); «глобалізація» передбачає, що політична, економічна, соціальна діяльність стає всесвітньою за своїми наслідками» а також «означає, що

відбулось посилення взаємодії та взаємозв'язків всередині держав і суспільства та між ними самими» (Д.Гелд); «історичний процес посилення контактів між різними частинами світу, який призводить до зростаючої одноманітності у житті народів планети» (Р.Робертсон) [2, с. 6–7].

Отже, глобалізація – це процеси всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції. Основною рушійною силою і одночасно наслідком процесів глобалізації є міграція у масштабах всієї планети капіталу (особливо фінансового), уніфікація законодавства, економічних і технологічних процесів. Це об'єктивний процес, який має системний характер. Але глобалізація стосується, на наш погляд, більшою мірою економічних процесів. Саме про це свідчать вільна торгівля, вільний рух капіталів, зниження податків і прибутків підприємства, спрощення переміщення галузей промисловості між різними державами для зменшення витрат [3, с. 84].

Глобалізація водночас є передумовою та наслідком сучасної інформаційної революції, суть якої в розширенні, поглибленні та ускладненні взаємозв'язків та взаємозалежності суб'єктів та держав, що віддзеркалюється в процесах формування всесвітнього інформаційного простору, світового ринку капіталів, товарів та робочої сили, в інтернаціоналізації проблем техногенного впливу на природне середовище, а також питаннях безпеки [4].

Найважливішою і найдинамічнішою сферою прояву глобалізаційних процесів стала фінансова глобалізація, під якою розуміють вільний та ефективний рух капіталів між країнами і регіонами, функціонування глобального фінансового ринку, формування системи наднаціонального регулювання міжнародних фінансів, реалізацію глобальних фінансових стратегій транснаціональних корпорацій (ТНК) та транснаціональних банків [3, с. 3–4].

У найширшому сенсі фінансова глобалізація – це ідеологія, політика та практика об'єднання національних грошових систем через їх заміщення «світовими грошима» [5]. Дж. Сорос, досліджуючи фінансову глобалізацію, стверджує, що вона стала реальністю на початку 90–х рр. минулого століття під впливом трьох чинників: політики Р. Рейгана, діяльності М. Тетчер на посту прем'єр-міністра і розпаду СРСР [6, с. 15].

В сучасній економічній теорії прийнято вважати, що фінансова глобалізація супроводжується значною користю для фінансових ринків більшості держав. На думку Л. Распутної [7], «фінансова глобалізація сприяє розвитку фінансових ринків та вдосконаленню функціонування фінансової

системи особливо для країн, що розвиваються». Тобто вони отримують доступ до більших обсягів капіталу, а завдяки інтеграції у світовий фінансовий простір поліпшується фінансова інфраструктура цих країн. З іншого боку, на думку Т. Вахненка, теоретично фінансова глобалізація може справляти стимулюючий вплив на економічний розвиток, проте це положення у багатьох випадках не підтверджується на практиці [8].

Крім того, фінансова глобалізація як поняття тісно взаємопов'язана із такими категоріями як міжнародна фінансова інтеграція, фінансова відкритість, мобільність капіталу, що зумовлює використання цих понять як синоніми в багатьох дослідженнях. В той же час аналіз основних етапів еволюції, теоретичних підходів та факторів фінансової глобалізації дозволили виділити два основних підходи до розуміння даного процесу. Так, у широкому розумінні фінансова глобалізація є системним явищем, що характеризує глобальну фінансову систему як єдине ціле, якій притаманні різні характеристики та фактори розвитку. За даним підходом міжнародна фінансова інтеграція є окремим чинником або фактором фінансової глобалізації, а міжнародна мобільність капіталу є чинником, який стимулює процеси фінансової глобалізації. У вузькому ж розумінні фінансова глобалізація та фінансова інтеграція є ніщо інше як процес, що характеризує інтернаціоналізацію національних фінансових систем, їх переплетіння та взаємопроникнення. А отже за своєю суттю та змістом це є процеси ідентичними, що й призводить до використання їх як синонімів у деяких наукових джерелах [9, с 11–12].

Узагальнення та синтез погляди вітчизняних та російських вчених щодо сутності поняття «фінансова глобалізація» дозволяє їх підходи умовно поділити на дві групи. До першої можна зарахувати тих, хто виділяє первинність ідеолого-політичного змісту, розглядаючи фінансову глобалізацію як політичну течію з економічною складовою. На думку представників цього напрямку, глобалізація має чітко виражену суб'єктивну спрямованість, що виявляється при реалізації ідеології домінування однієї країни або групи країн у світовому масштабі. Серед західних вчених теж є прихильники цієї точки зору [10].

Прихильники другого напрямку розглядають фінансову глобалізацію як закономірний, об'єктивний етап соціально-економічного розвитку, реальним втіленням якого можна вважати стрімке формування загальносвітового фінансово-інформаційного простору й глобального фінансового ринку на базі

нових технологій, зростаючого взаємозв'язку соціально-політичного характеру між різними державами.

Отже, що ці підходи тільки частково пояснюють сутність процесу глобалізації фінансових ринків. Фінансову глобалізацію неможливо однозначно розглядати як об'єктивний або суб'єктивний процес – як перші, так і другі фактори активно впливають на неї.

Аналітиками фінансових ринків відзначено, що в основі глобалізації фінансової системи лежить взаємодія таких явищ: технічний прогрес, що дозволяє здійснювати міжнародні фінансові угоди в режимі реального часу й значно скоротити витрати на транспорт і комунікацію; зростаюча конкуренція: з одного боку, між кредитними й фінансовими установами на фінансових ринках, а з іншого, – між самими фінансовими ринками внаслідок значного розвитку інформаційних технологій і телекомунікацій; реструктуризація кредитних і фінансових установ шляхом їхнього злиття й поглинання як слідство зростаючої конкуренції між ними; широка інтернаціоналізація бізнесу через посилення транснаціонального характеру діяльності корпорацій; консолідація регіональних інтеграційних об'єднань (у Європі – Економічний і валютний союз); послаблення твердого контролю щодо здійснення міжнародних угод, пов'язаних з рухом капіталу фондових бірж; макроекономічна стабілізація й реформи в ряді країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою, які створили сприятливий клімат для іноземних інвесторів; широке використання «принципу важеля» (значне позичання коштів для своїх інвестицій) і розвиток процесів сек'юритизації активів у промислових розвинених країнах [11].

Виходячи з цього, можна визначити такі причини глобалізаційних процесів у світовій економіці: зростання кількості й обсягу злиття компанії на рівні національної економіки і на транснаціональному рівні; зростання впливу окремих національних валют через міжнародну систему вільного валютного обміну на економічні процеси у різних країнах світу; швидке поширення фінансової інформації, тенденції до більшої відкритості підприємств; збільшення значимості кредитів для подальшого розвитку як виробництва, так і споживання; стирання національної приналежності продукції, яку випускають різні компанії; потужний потік економічної реклами у всіх засобах масової інформації, що, насамперед, призводить до розмивання чітких відмінностей між інформацією та рекламою [12].

Ступінь фінансової глобалізації, починаючи із 1970-х рр., збільшився втричі, причому найбільше зросла фінансова глобалізація країн із високим рівнем доходів. Фінансова глобалізація впливає на різні аспекти економічного розвитку: довгострокові перспективи зростання економіки; періодичність економічних циклів; частоту економічних криз; глибину і тривалість спаду виробництва під час криз.

Як відзначають експерти МВФ, різні країни (за рівнем економічного розвитку і соціальних стандартів) по-різному сприймають вплив фінансової глобалізації: у країнах зі стабільними державними інститутами, розвинутою внутрішньою фінансовою системою і сталою макроекономічною політикою посилення фінансової інтеграції не супроводжується значним підвищенням макроекономічної нестабільності; у державах, де названі умови не дотримані, більша відкритість фінансових ринків призводить до посилення нестабільності [13].

Фінансова глобалізація має дві основні форми прояву: торгівля фінансовими активами, або міжнародні потоки капіталу; і торгівля фінансовими послугами, або проникнення фінансових інститутів на ринки інших країн [1]. Також як форми прояву фінансової глобалізації виділяють підвищення ефективності процентного арбітражу, який характеризується зменшенням процентних диференціалів [7].

До основних рушійних сил фінансової глобалізації останніх десятиліть варто віднести:

- послаблення валютного контролю і розширення фінансової дерегуляції з метою посилення конкурентоспроможності національних фінансових інститутів і центрів;
- розпад Бреттон-Вудської валютної системи і перехід до плаваючих валютних курсів, що стимулювало розвиток міжнародного ринку фінансових деривативів;
- різний рівень дохідності на вкладений капітал у різних країнах;
- зростання ролі інституціональних інвесторів, які намагалися диверсифікувати ризики за рахунок вкладень у більше коло країн;
- стрімкий розвиток технологій комунікацій та обробки інформації, зменшення витрат на комунікації;
- інші аспекти економічної глобалізації.

Як і кожне об'єктивне явище, фінансова глобалізація має позитивні й негативні прояви та наслідки. Проведене дослідження дає підстави виокремити характерні позитивні наслідки фінансової глобалізації:

- відсутність чітких просторових і часових меж, можливість проведення операцій на фінансових ринках цілодобово завдяки об'єднанню біржових та позабіржових торговельних систем в одну глобальну комунікаційну мережу;
 - висока мобільність капіталу, його значні обсяги, вигідна ціна й висока ліквідність;
 - зниження рівня дефіциту фінансових ресурсів у країнах світу;
 - посилення конкуренції на національних фінансових ринках та зниження вартості товарів і послуг, що сприяє здешевленню ресурсів в умовах глобалізації;
 - багатофункціональність фінансового ринку, тобто можливість реалізації операцій з різними видами активів (валюта, капітал, цінні папери) та надання розрахунково-платіжних, гарантійних, страхових та інших видів фінансових послуг;
 - надання статусу вільно конвертованої валюти, використання її в міжнародних фінансових операціях, поряд із провідними валютами, такими як американський долар та євро;
 - високі світові стандарти, професіоналізм в управлінні фінансовими потоками. Учасники глобального ринку в умовах жорсткої конкуренції повинні відповідати вимогам, що висуваються до якості банківських товарів і послуг, технологій та рівня кваліфікації персоналу;
 - комп'ютеризація та інформатизація. Створення глобальної комп'ютерної мережі Інтернет дозволило об'єднати користувачів різних країн в єдину систему, процедури здійснення фінансових операцій стали спрощеними та стандартизованими, ринок інформації став загальнодоступним [14].
- Крім цього, до негативних наслідків від глобалізації, на наш погляд, можна віднести:
- нерівномірний розподіл переваг від глобалізації між окремими країнами та галузями національної економіки;
 - внаслідок міжнародного розподілу праці можливий спад рівня індустріального розвитку окремих країн;
 - загрозу переходу контролю над економікою певної країни в інші руки;
 - можливість дестабілізації фінансової сфери окремої країни за

незалежними від неї причинами. Взаємозалежності національних економік призводять до поширення нестабільності в окремих країнах на інші або на регіони;

– можливу втрату національної ідентичності окремих країн, яка формувалась віками;

– посилення технологічного відставання країн, що розвиваються;

– зростання залежності стабільності окремих країн не від ними визначеними правилами функціонування світової економічної системи;

– для досягнення рівня економічно розвинених країн іншим потрібні додаткові фінансові ресурси. Зростає їхній борг міжнародним фінансовим організаціям, що є перешкодою подальшого розвитку: борг потрібно буде повернути [12].

Висновки. Отже, глобалізація – це об'єктивний і невідворотний процес, сутність якого полягає у збільшенні взаємовпливу і взаємозалежності національних економік, економік інтеграційних об'єднань, посиленні регулюючої ролі міжнародних організацій, активізації процесів злиття і поглинання компаній, відвоюванні більших частин ринку транснаціональними і багатонаціональними компаніями. Процеси глобалізації яскраво виражені у фінансовій сфері, що дало підставу виділити фінансову глобалізацію як один із головних складників цього процесу. Фінансова глобалізація є складним та багатофакторним процесом, що зумовлює складність у визначенні змісту, суті та факторів даного процесу. Аналіз теоретичних підходів до визначення сутності, форм, рушійних сил, причин виникнення та позитивних і негативних фінансової глобалізації показав, що процес взаємопроникнення та взаємозалежності фінансових систем окремих країн пройшов складний та суперечливий шлях ще з часів Золотого стандарту та аж до настання нового етапу еволюції фінансової глобалізації в результаті глобальної фінансової та економічної кризи на початку 2008 року. Фінансова глобалізація стала важливою тенденцією розвитку сучасної світової економіки, надзвичайно прискоривши темпи інновацій і виявивши необхідність корегування стратегії розвитку сучасних світогосподарських зв'язків, посилення взаємодії національних економік на базі сучасних інформаційних технологій і узгоджених принципів регулювання, створення гнучких ринків праці, товарів, капіталу, подолання низки диспропорцій, які спричинила економічна глобалізація. Подальші дослідження у цьому напрямку будуть зосереджені на

дослідження впливу фінансової глобалізації на розвиток національної економіки.

Література

1. Иноземцев В. Старая экономика в новом столетии: опыт и урок / В. Иноземцев // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2000. – № 12. – С. 115–119.
2. Дилигенский Г. Глобализация в человеческом измерении / Г. Дилигенский // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2002. – № 7. – С. 4–15.
3. Хоминич И. П. Финансовая глобализация / И. П. Хоминич // *Банковские услуги*. – 2002. – № 8. – С. 2–13.
4. Предборський В.А. Економічна безпека держави: монографія / В.А. Предборський. –К. : Кондор, 2005. – 391 с.
5. Макушкин А. Финансовая глобализация / А. Макушкин // *Свободная мысль–XXI*. – 1999. – № 10 (1488). – С. 30–43.
6. Сорос Дж. О глобализации / Дж. Сорос. – М. : Эксмо, 2004. – 224 с.
7. Распутна Л. Комерційні банки у сфері фінансових послуг України / Л. Распутна // *Банківська справа*. – 2000 р. – №5. – С. 43–45.
8. Вахненко Т.П. Міжнародний кредит у світовій валютно-фінансовій системі / Т.П. Вахненко // *Фінанси України*. – 2006. – №11. – С. 143–155.
9. Шевченко В.Ю. Глобальні та європейські аспекти фінансової інтеграції: фактори та результати/ В.Ю. Шевченко// *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. – 2008. –№ 103. – С. 10–14.
10. Кастельс М. Глобальный капитализм и новая экономика: значение для России / М. Кастельс // *Постиндустриальный мир и Россия*. – М., 2001. – 75 с.
11. Суэтин А. А. Финансовые рынки в мировой экономике / А. А. Суэтин. – М. : «Экономистъ», 2008. – 587 с.
12. Лещук В.П. Фінансова глобалізація в умовах глобалізації світової економіки / В.П. Лещук // *Науковий вісник НЛТУ України*. – 2010. – Вип. 20.12.– С. 118–123.
13. МВФ о финансовой глобализации // *БИКИ*. – 2007. – № 118. – С. 4-5.
14. Примостка Л.О. Фінансова глобалізація: сутність, форми прояву, наслідки/ Л.О. Примостка, О.О. Чуб // *Фінанси, облік і аудит*. – 2011. № 18. – С. 172–183.

Індикатори оцінки інноваційної активності підприємств реального сектору економіки

Запропоновано підходи до оцінки ефективності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, основу яких складають індикатори рівня інноваційної активності виробничо-економічних систем.

Offered approaches to estimation of efficiency of innovative activity of domestic enterprises, basis of which is made by the indicators of level of innovative activity of the economy systems.

Ключові слова: інноваційні проекти, НДОКР, виручка від реалізації, конкурентоспроможність, інвестиційні витрати, прибуток.

Вступ. Ефективний розвиток інноваційної діяльності може здійснюватися тільки на строго науковій базі, в основі якої лежить об'єктивний аналіз фактичних і очікуваних (планованих) результатів процесів розробки і впровадження іновацій. Даний аспект раціональної організації інноваційної діяльності має особливе значення в умовах дефіциту інвестиційних ресурсів, наявність якого є характерною межею сучасної економіки України, її промисловості.

Для України на сьогоднішній день зловідомими є питання шляхів переходу до інноваційної моделі розвитку, стимулювання інноваційного процесу, формування дієвої інноваційної політики, визначення джерел фінансування нововведень. Проте існуючі наукові дослідження, вивчення сучасної практики функціонування дослідно-конструкторських і проектних організацій показують, що недостатньо підготовлений організаційно-економічний механізм розробки і впровадження нововведень на підприємствах, який є найслабкішою ланкою їх діяльності в інноваційній сфері.

Постановка завдання. Методологічною базою управління інноваційними процесами суб'єктів реального сектору економіки стали праці Г.М. Балашова, С.Д.Бешелева, Ф.Г.Гурвича, А.В. Євсеєнко, В.М. Іванченко, В.К. Логінова, Б.К.Санто та ін. Проте існуючі наукові дослідження, вивчення сучасної практики функціонування дослідно-конструкторських і проектних

організацій показують, що недостатньо підготовлений організаційно-економічний механізм розробки і впровадження нововведень на підприємствах, який є найслабкішою ланкою їх діяльності в інноваційній сфері. Тому необхідним є подальше вдосконалення форм і методів розробки нових підходів, моделей і практичних рекомендацій по організації впровадження нововведень у виробництво з метою зміцнення його ринкових позицій шляхом випуску конкурентноздатної продукції.

Метою статті є розробка методики оцінки ефективності інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, основу якої складають індикатори рівня інноваційної активності виробничо-економічних систем.

Результати. Іновація є результатом інноваційного процесу, що є сукупністю трудових процесів з її реалізації. Структурні підрозділи підприємства, що реалізують інноваційні процеси, утворюють організаційну підсистему системи, якою є промислове підприємство в цілому.

З одного боку, дана підсистема повинна володіти певною результативністю, тобто забезпечувати розробку і впровадження потрібних іновацій, направлених на досягнення цілей, що стоять перед підприємством. З другого боку, унаслідок різних обмежень, дана підсистема повинна бути достатньо економічною, тобто результати повинні досягатися із залученням певного об'єму ресурсів.

Відповідно до вище позначених вимог, необхідно розрізняти:

- цілі, як параметри передбачуваних нововведень;
- цілі, що забезпечують якнайкраще використання ресурсів в ході проведення інноваційної діяльності.

В зв'язку з цим доцільно розрізняти два види ефективності інноваційної діяльності:

- по-перше, економічну ефективність інноваційної діяльності, вимірюючу реальний ефект, що одержує підприємство в результаті проведення інноваційної діяльності;
- по-друге, ефективність інноваційної діяльності, вимірюючу рівень економічності організації проведення інноваційної діяльності, як сукупності робіт по реалізації різних іновацій.

Оцінка кінцевих результатів інноваційної діяльності відбувається в зовнішньому середовищі промислового підприємства (за допомогою визнання або невизнання нововведення, як результату, суспільно необхідним) і не залежить від

нього. Це положення справедливе як для результатів досліджень і нововведень з позицій задоволення суспільної потреби, так і для результату з позицій економічного ефекту, одержуваного підприємством після упровадження нововведення. Тому, можна зробити висновок про те, що резерви підвищення ефективності інноваційної діяльності знаходяться у сфері організації її проведення.

Виявлення резервів підвищення ефективності інноваційної діяльності неможливе без наявності певного способу вимірювання рівня економічності проведення інноваційної діяльності. В даний час в економічній літературі відсутній однозначний підхід як до вимірювання ефективності інноваційної діяльності, так і до економічності її організації в рамках промислового підприємства.

При вимірюванні рівня економічності організації інноваційної діяльності необхідно виходити з того, що інноваційний процес є сукупністю стадій (з яких найважливіші для підприємства: проведення НДОКР; оцінка економічної ефективності інноваційних проектів; упровадження винаходів (задумів, ідей)).

Доцільно здійснювати аналіз як кожної стадії окремо, так і їх взаємозв'язку як єдиного цілого. Тому необхідно визначити показники, що характеризують окремо стадію проведення НДОКР, оцінку економічної ефективності інноваційних проектів, стадію упровадження винаходів (технічних рішень, ідей) і, звичайно, всю інноваційну діяльність в цілому. При цьому аналіз інноваційної діяльності повинен бути комплексним, тобто показники повинні:

- відбивати кількісні зміни в інноваційній сфері промислового підприємства;

- відбивати якісні зміни інноваційній сфері промислового підприємства.

Тільки розгляд кількісних характеристик в сукупності з якісними дозволить повною мірою проаналізувати інноваційну діяльність промислового підприємства.

Для характеристики стадії проведення НДОКР на промисловому підприємстві можуть бути використані наступні показники, що розглядаються за певний період часу:

- 1) витрати на проведення НДОКР;
- 2) число зайнятих в НДОКР;
- 3) число одержаних патентів;

4) число власних винаходів (технічних рішень, ідей) як результат тих, що проводяться НДОКР;

5) число придбаних об'єктів інтелектуальної власності;

6) число реалізованих об'єктів інтелектуальної власності;

7) витрати на придбання об'єктів інтелектуальної власності.

Окрім приведених абсолютних показників, можливе використання таких відносних показників, що характеризують стадію проведення НДОКР, як:

1) частка витрат на НДОКР в сумарному обороті або виручці від реалізації товарної продукції;

2) частка власних розробок в загальному числі винаходів, що відповідають вимогам економічної ефективності промислового підприємства;

3) частка засобів, що виручених від реалізації об'єктів інтелектуальної власності, належать підприємству, в загальному об'ємі товарної продукції;

4) частка зайнятих в НДОКР в загальній чисельності промислово-виробничого персоналу підприємства;

5) відношення виручених засобів від реалізації об'єктів інтелектуальної власності, що належать підприємству, до витрат на придбання об'єктів інтелектуальної власності, і т.д.

Треба відзначити, що дані показники не відбивають зміни ефективності, як економічності проведення інноваційної діяльності на стадії проведення НДОКР. Для вимірювання економічності стадій проведення НДОКР необхідно виходити з того, що результатом витрат ресурсів на даній стадії повинна бути поява певного числа винаходів (технічних рішень, ідей), що відповідають вимогам економічної ефективності промислового підприємства. Тоді, як показник, що відображає зміну результативності даної стадії, як найважливішого чинника ефективності, можна використовувати відношення числа розроблених винаходів (технічних рішень, ідей), що відповідають вимогам економічної ефективності промислового підприємства, до загального числа розроблених винаходів (технічних рішень, ідей).

При цьому необхідно враховувати можливість взаємодії промислового підприємства із зовнішнім середовищем, тобто число об'єктів інтелектуальної власності, що придбаються із сторони і реалізуються в зовнішньому середовищі. Перевірка відповідності передбачуваних нововведень вимогам економічної ефективності промислового підприємства відбувається в результаті оцінки економічної ефективності інноваційних проектів. Суть її полягає в тому,

щоб визначити наскільки кожна конкретна новина (технічне рішення, ідея), передбачувана до упровадження, сприяє досягненню цілей, що стоять перед промисловим підприємством. Очевидно, що повинна існувати методика, дозволяються виробити відбір винаходів, задумів, ідей.

Труднощі розробки такої методики пов'язані з тим, що передбачається облік безлічі різноспрямованих чинників як у внутрішній, так і в зовнішньому середовищі підприємства. Так, наприклад, більшість вчених вважають, що основними чинниками, які повинні враховуватися при оцінці інноваційних проєктів, є:

- фінансові переваги, очікувані від реалізації проєкту;
- дія даного проєкту на інші в рамках всього портфелю НДОКР;
- вплив проєкту у разі його успіху на економіку організації в цілому.

На наш погляд, пріоритетними повинні бути чинники, що відповідають критеріям успішного нововведення, по-перше, визначення техніко-економічних характеристик, що забезпечують залученню споживачів, по-друге, визначення економічних параметрів, що дозволяють спрогнозувати переваги упровадження винаходу, як задуму майбутнього нововведення, для підприємства.

Представляється зайвим розглядати варіанти методик оцінки економічної ефективності нововведення. Як основа для розробки такої методики, з урахуванням особливостей кожного конкретного підприємства, можуть бути використані їх варіанти, що приводяться в літературі.

Разом з тим, ринкові умови господарювання вимагають від підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність, постійного пошуку методів відбору для упровадження найефективніших інноваційних проєктів, як власних розробок, так і що придбаваються із зовнішнього середовища. Використовувані для цієї мети методи повинні показати доцільність витрат на використання того або іншого проєкту на основі використовуваних в світовій практиці критеріїв:

- комплексність проєкту: розглядаються технічні, екологічні, ергономічні, правові, організаційні і інші питання в їх взаємозв'язку;
- ступінь відповідності міжнародним вимогам екологічної безпеки, взаємозамінності, патентної чистоти, правового захисту і т.п.;
- ступінь використання світових досягнень і гармонізація, інтегрованість з світовими системами;
- наукових підходів (системний, маркетинговий, функціональний, творить і ін.)

- кількість використаних сучасних методів (функціонально-вартісної аналіз, моделювання, прогнозування, оптимізація і ін.);

- фінансово-економічне обґрунтування технічних і управлінських рішень;

- широта застосування проєкту, його перспективність, масштаб використання;

- ступінь апробації в наукових кругах, національних і регіональних органах управління, на практиці;

- рівень і престиж органів, які погодили і затвердили даний проєкт;

ступінь виконання вимог стандартів на оформлення документа, однозначність визначень і понять, чіткість, доступність, наочність.

Проєкти, що відповідають перерахованим критеріям, будуть конкурентноздатними і забезпечать конкурентоспроможність товару і фірми. Пропонується визначити рейтингову оцінку інноваційних проєктів за допомогою методів аналітичної мережевої експертизи [1,2].

У основі аналітичної мережевої експертизи лежить принцип оцінки шуканого рішення за допомогою однорідних за своєю суттю параметрів. Мірилом якості інноваційних проєктів можуть бути якісні інтегральні оцінки фахівців: «підтримую», не «підтримую» і «ознайомився». Для проведення такої оцінки нами притягувалися керівники і фахівці, пов'язані з інноваційною діяльністю. Ранг і кількісна «ціна» кожної з можливих оцінок може бути різною.

Крім того, виникає проблема перевірки рівня компетентності і узгодженості дій експертної групи. Експерти можуть відкрито оцінити проєкт, заочно, а також анонімно. Природно, на наш погляд, ранг і кількісна «ціна» кожної оцінки може бути різною. Для цієї мети використана спеціальна методика визначення узгодженості дій експертів і достовірності експертних оцінок.

Висновки. Таким чином, запропоновані підходи до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства, що базується на експертних методах, дозволить підвищити обґрунтованість і зваженість управлінських рішень щодо формування стратегії розвитку підприємства на інноваційній основі.

Література

1. Барютин Л. Управление техническими нововведениями в промышленности / Л. Барютин. – Л.: Изд-во ЛГУ, 2009. – 171 с.
2. Березовская Н. Инновационные аспекты экономического развития / Н. Березовская // Вопросы экономики. – 2011. – №3. – С. 58-66.
3. Берлинер Ю.И. Внедрение научно-технических разработок проблемы планирования / Ю.И. Берлинер. – М.: Экономика, 2010. – 72 с.
4. Бжилянская Л. Инновационная деятельность: тенденции развития и меры государственного регулирования / Л. Бжилянская // Экономист. – 2011. – №3. – С. 23-33.
5. Глазьев С. Реорганизация научно-технического потенциала / С. Глазьев // Экономист. 2009. – №1. – С. 22-32.

Вергун М.О.

Методи оптимізації інвестиційного потенціалу ВНЗ в умовах ринкової економіки

В статті розглянуті питання багатокритеріальної оптимізації джерел фінансування ВНЗ з урахуванням особливостей сучасної соціально-економічної ситуації в Україні.

The article deals with the issue of multiobjective optimization university funding allowing for the current socio-economic situation in Ukraine.

Ключові слова: вищий навчальний заклад, соціально-економічні умови, ринкова економіка, інвестиційний потенціал, фактори розвитку, джерела фінансування, багатокритеріальна оптимізація, необоротні активи.

Вступ. З метою реалізації своєї економічної стратегії соціально-економічні системи здійснюють інвестиційну діяльність, яка має підлеглий характер по відношенню до цілей і завдань оперативного характеру. Ця діяльність відповідає загальноприйнятому підходу до цього процесу - як вкладенню різних видів ресурсів з метою одержання запланованих ефектів у майбутньому. В зв'язку з інвестиційною діяльністю виникає таке поняття як інвестиційний потенціал соціально-економічної системи, який представляє собою сукупність його інвестиційних можливостей, використовуваних на досягнення цілей його інвестиційної стратегії [5].

Успішна реалізація даної стратегії повинна сприяти придбання соціально-економічною системою конкурентних переваг на ринку, а також узгоджуватися з вимогою неухильного підвищення загальної ринкової вартості активів [2].

З сучасної точки зору інвестиційний потенціал соціально-економічної системи являє собою сукупність ряду елементів, до яких належать:

- інвестиційні ресурси;
- інвестиційна інформація;
- кадрові ресурси;
- інвестиційні плани і проекти [2,3,5].

Найважливіший характер інвестиційних ресурсів пов'язаний з тим, що

інвестиційна діяльність фінансується за рахунок цих ресурсів. Тому інвестиційний потенціал можна розглядати як підсистему його економічного потенціалу, його фінансових ресурсів у роботі.

Незважаючи на достатню відомість категорії «інвестиційний потенціал соціально-економічної системи», в багатьох навчальних посібниках та словниках вона не розширена на вищий навчальний заклад (ВНЗ). В багатьох наукових працях поняття «інвестиційний потенціал соціально-економічної системи» використовується стосовно до країн, регіонів, галузей та інших господарюючих суб'єктів. Це поняття поширене при оцінках потенціалу тих чи інших активів, інструментів фінансового ринку, окремих фінансових і товарних ринків [2].

Така ситуація вимагає здійснення комплексного підходу до вивчення поняття «інвестиційний потенціал ВНЗ» з метою приведення його у впорядковану систему взаємозв'язків, а також визначення його впливу на рівень її конкурентоспроможності та затребуваність у галузі вищої освіти України.

Постановка завдання. Проблемами удосконалення процесів управління економічним потенціалом господарюючих суб'єктів шляхом розробки та впровадження цільових стратегій ефективного управління присвячене багато робіт вітчизняних і закордонних вчених. Серед них можна виділити, зокрема, роботи А.І.Амоши, В.М.Андрієнка, Г.П. Башаріна, І.А. Бланка, Г. Брейлі, В.М. Гейця, Н.Г. Данілочкіної, К. Друрі, В.Я. Заруби, Ю. Г. Лисенко, С. Майерса, О.І. Пушкаря, Т.Є. Унковської, Н.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремета.

Проте питання, пов'язані з вивченням поняття інвестиційного потенціалу ВНЗ як частини економічного потенціалу в сучасних соціально-економічних умовах економіки України, розглянуті недостатньо, що й визначає актуальність та цілі наукової роботи.

Результати. Специфіка функціонування сучасного українського ВНЗ показує, що основна частина його інвестиційних ресурсів направляються на придбання необоротних активів, які використовуються для забезпечення надання освітніх послуг та наукової діяльності. В цьому контексті одним із найважливіших складових управління інвестиційним потенціалом ВНЗ є задача формування оптимальної структури джерел фінансування необоротних активів.

Проведений огляд джерел виявив декілька різнопланових підходів до визначення оптимальної структури джерел фінансування. Серед них

пропонується ранжування джерел фінансування за наступними критеріями [1,3,4]:

- за ступенем збільшення їх вартості;
- за структурою сформованого капіталу;
- за середньозваженою вартістю капіталу;
- за рентабельністю власного капіталу;
- за рівнями фінансових ризиків та багато ін.

Для того, щоб витримувати існуючу конкуренцію, ВНЗ необхідно, реально оцінювати свої конкурентні переваги, сильні та слабкі сторони для здійснення інвестиційної діяльності. Тому в рамках дослідження прийняте рішення, що подібна оптимальна структура джерел фінансування повинна бути сформована за декількома критеріями відразу, що можливо шляхом використання методів багатокритеріальної оптимізації.

Оскільки в теперішніх соціально-економічних умовах функціонування головною метою політики фінансування ВНЗ є формування достатнього обсягу коштів, то в якості основного критерію оптимізації джерел фінансування будемо використовувати відповідність сформованих джерел коштів інвестиційним потребам ВНЗ. На основі саме цього критерію доцільно проводити попередній відсів альтернатив.

Виходячи з проведеного аналізу будемо вважати, що загальна сума V отриманого фінансування для ВНЗ дорівнює:

$$V = \sum_{i=1}^n I_i,$$

де I_i - сума коштів отриманих із i -го джерела фінансування.

У межах цієї мети можна сформулювати цілі другого порядку, які сприяють якісному виконанню головної мети. Кожній цілі повинен відповідати певний критерій оцінювання. Таким цілями можуть бути:

- мінімізація терміну залучення джерел фінансування,
- мінімізація вартості залучення джерел фінансування,
- відповідність структури джерел фінансування цільовій фінансовій структурі ВНЗ.

Розглянемо перелічені цілі другого порядку більш детально.

Мінімізація часу на залучення джерел фінансування. Отримання фінансування ВНЗ, особливо ззовні, є довготривалим процесом. Тому можна

виділити наступний важливий критерій ефективності формування коштів - отримання фінансування якнайшвидше, тобто в найкоротший термін. Особливістю цього терміну є те, що він складається з декількох часових відрізків, які характеризують часові параметри отримання фінансування з конкретних джерел.

Фактично цей термін можна представити таким чином:

$$t = t_1 - t_0,$$

де t - фактичний час, пов'язаний із залученням джерела фінансування, днів;

t_1 - день (дата) отримання коштів з останнього джерела фінансування;

t_0 - вихідна точка (дата), початок пошуку джерела фінансування.

Мінімізація витрат ВНЗ, пов'язаних з одержанням фінансування.

Загальна вартість отримання фінансування дорівнює середньозваженій вартості капіталу. Загальна вартість отримання фінансування з джерела фінансування дорівнює середньозваженій вартості капіталу:

$$C_{avg} = \sum (K_{D_i} \times C_i),$$

де C_{avg} - середньозважена вартість капіталу;

K_{D_i} - частина i -го джерела фінансування в загальній сумі фінансування;

C_i - вартість i -го джерела фінансування, %.

Відповідність структури джерел фінансування цільовій фінансовій структурі капіталу ВНЗ. Для цієї мети обрано такий критерій, як частка власного капіталу. Цей критерій безпосередньо пов'язаний з фінансовою структурою капіталу ВНЗ. Визначення цільової структури капіталу відбувається шляхом розрахунку тієї структури, яка вже склалася у ВНЗ і задовольняє його. В основі цього критерію лежить орієнтир, якому повинна відповідати фінансова структура отриманого фінансування, мета якої не погіршити існуючу структуру капіталу ВНЗ. Частина власних джерел у загальному обсязі залучених джерел можна уявити таким чином:

$$S = \frac{\sum_{i=1}^n I_{BK_i}}{\sum_{i=1}^n I_{PK_i} + \sum_{i=1}^n I_{BK_i}},$$

де $\sum_{i=1}^n I_{BK_i}$ - сума джерел фінансування, що можуть бути віднесені до власного капіталу ВНЗ;

де $\sum_{i=1}^n I_{PK_i}$ - сума джерел фінансування, що можуть бути віднесені до позикового капіталу ВНЗ.

Відповідність цільовій фінансовій структурі капіталу структури джерел фінансування можна представити у вигляді середньоквадратичного відхилення фактичної структури від цільової:

$$\sigma = \sqrt{(S_{\phi} - S_{ц})^2},$$

де σ - середньоквадратичне відхилення фактичної структури джерел фінансування від цільової фінансової структури капіталу ВНЗ;

S_{ϕ} - фактична структура джерел фінансування;

$S_{ц}$ - цільова структура джерел фінансування.

При формалізації будь-якої моделі оптимізації обов'язковою умовою є її спрямованість, яка в загальному вигляді може передбачати максимізацію або мінімізацію результату. Тому, виходячи з цього, визначимо спрямованість перелічених критеріїв оптимізації джерел фінансування необоротних активів.

Обсяг сформованих джерел фінансування необоротних активів ВНЗ повинен дорівнювати певному об'єму потреби в коштах. При цьому недостатній обсяг вказує на неефективність проведеної політики фінансування ВНЗ, тому для цього критерію доцільно вважати оптимальним максимальне його значення.

Критерії мінімізації часу на залучення джерел фінансування та мінімізації витрат, пов'язаних з отриманням фінансування, вже у своїй назві мають певну спрямованість на мінімізацію.

Критерій відповідності структури джерел фінансування цільовій фінансовій структурі капіталу ВНЗ визнає оптимальною ту альтернативу, яка має найменший квадрат відхилення від цільової фінансової структури капіталу ВНЗ.

Задача оптимізації полягає в тому, що необхідно обрати таку єдину альтернативу (комбінацію джерел фінансування) з множини допустимих альтернатив (всіх можливих комбінацій джерел фінансування) X , яка якнайкраще відповідає цілям політики фінансування необоротних активів ВНЗ.

Формалізована модель багатокритеріальної оптимізації структури джерел фінансування має такий вигляд:

$$\begin{cases} y_v = f_v(x) \rightarrow \max \\ y_t = f_t(x) \rightarrow \min \\ y_c = f_c(x) \rightarrow \min, \\ y_s = f_s(x) \rightarrow \min \\ x \in X \end{cases}$$

де $y_v = f_v(x)$ - цільова функція оптимізації обсягу фінансування;

$y_t = f_t(x)$ - цільова функція оптимізації часу на залучення фінансування;

$y_c = f_c(x)$ - цільова функція оптимізації вартості залучення фінансування;

$y_s = f_s(x)$ - цільова функція оптимізації структури фінансування;

X - множина припустимих альтернатив;

x - окрема альтернатива.

Описаний підхід дозволяє одночасно вводити кілька критеріїв обмежень. Реалізація методу передбачає, що встановлюються рівні, при яких значення відповідних цільових функцій можна було б вважати задовільними. Оскільки рівні, що задаються, можуть бути недосяжними одночасно, до методу додається процедура їх інтенсивної корекції для досягнення допустимої множини альтернатив.

Запропоновані методи оптимізації структури джерел фінансування необоротних активів ВНЗ дозволяють обґрунтовано відбирати існуючі варіанти фінансування за рахунок різних джерел, враховуючи важливі для здійснення ефективної політики фінансування параметри:

обсяг фінансування,

час отримання фінансування,

вартість фінансування,

структура джерел фінансування.

Висновки. Запропоновані методи багатокритеріальної оптимізації джерел фінансування будуть сприяти обґрунтованому прийняттю рішень відносно формування необоротних активів ВНЗ, що призведе до підвищення його інвестиційного потенціалу.

Література

1. Дропа, Я. Б. Оптимізація джерел формування оборотного капіталу за критерієм мінімізації його вартості та фінансових ризиків / Я. Б. Дропа // Вісник Львівської держ. фін. Акад.: зб. наук. праць. - Львів : ЛДФА, 2005. - № 8. Сер. : Економічні науки. - С. 365-371.
2. Должанский И.З., Загорна Т.О., Удачных О.О., Герасименко И.М., Ращупкіна В.М. Управление потенциалом предприятия: Учебное пособие. - К.: Центр учебной литературы, 2006. - 362 с.
3. Зубков С. О. Теоретичні аспекти визначення політики фінансування необоротних активів суб'єктів господарювання / С. О. Зубков, А. О. Колесник // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг : зб. наук. праць. - Харків : ХДУХТ, 2009. - Вип. 2 (10). - Ч. 1. - С.335-342.
4. Марченко, А. А. Аналіз джерел формування фінансових ресурсів / А. А. Марченко // Фінанси України. - 2002. - № 9. - С. 102-108.
5. Тимофеева, Ю.В. Оценка экономического потенциала организации: финансово-инвестиционный потенциал / Ю.В.Тимофеева // Экономический анализ: теория и практика.-2009.-№1(130). - С.43-53.

Методи підвищення ефективності функціонування процесно-орієнтованої системи бюджетування

Бюджетні облікові системи сьогодні це широко використовуваний в управлінні інструмент, який дозволяє реалізовувати різноманітні управлінські функції. У даній статті розглядається концепція побудови структури такої системи для українського ВНЗ.

Budgetary accounting systems today is widely used in the management tool that allows you to implement different management functions. This article examines the concept of building the structure of such a system for Ukrainian universities.

Ключові слова: процесно-орієнтоване бюджетне управління, ВНЗ, центр фінансової відповідальності, бізнес-процес, система управління, собівартість, стратегічне управління.

Вступ. В умовах ринкової економіки ситуація на українському ринку освітніх послуг є все більш напруженою. Серед важливих факторів, які впливають на цей ринок можна виділити наступні:

збільшення кількості комерційних ВНЗ, які, хоч поки не можуть конкурувати за престижем з державними, але завдяки своїй мобільності поступово збільшують свою частку;

дисбаланс фінансування в економіці, який приводить до інтенсифікації процесів перетікання кваліфікованих кадрів в інші, більш оплачувані галузі економіки;

зниження кількості абітурієнтів, за рахунок демографічної кризи й переходу на 12 річну систему навчання в школах.

У таких умовах конкурентоспроможність ВНЗ визначається його готовністю до процесу постійного та безперервного інноваційного розвитку, заснованому на використанні існуючих і генерації нових знань і технологій, розробки методичних рекомендацій для поліпшення механізмів управління на основі комплексної оцінки потенціалу ВНЗ [3].

Одним з найбільш важливих завдань у реалізації процесу підтримки високої конкурентоспроможності ВНЗ є завдання управління витратами.

Практика показує, що рішення цього завдання викликає значні труднощі, та для багатьох організацій вона стала складною проблемою.

Досвід впровадження ефективних систем управління показує, що сьогодні найбільш ефективним інструментом реалізації такого завдання є застосування процесно-орієнтованого бюджетного управління (ПОБУ) і сучасних методик контролінгу, які дозволять підняти на новий рівень реалізацію поточних бізнес-процесів у компанії [2].

В основу впровадження ПОБУ в роботу організації покладено контроль дохідної й видаткової частин бюджету діяльності організації. Основна увага приділяється плануванню й досягненню певних значень показників, які закріплюються за кожним центром фінансової відповідальності (ЦФВ). У свою чергу, сам ЦФВ керується тільки власним розумінням рівня доходів і витрат і цільовими показниками, які спускаються «зверху». При процесно-орієнтованому підході центром фінансової відповідальності та одночасно об'єктом управління виступає бізнес-процес. В такій організації процес стає центром процесної відповідальності (ЦПВ). Зіставлення якості продукції на виході з рівнем витрат даного процесу може наочно показати як переваги, так і недоліки в його організації [1].

Постановка завдання. Проблемам вдосконалювання процесів управління підприємствами і організаціями шляхом розробки й впровадження ефективних систем управління присвячене багато робіт вітчизняних і закордонних учених. Серед них можна виділити, зокрема, роботи А.І. Амоши, В.М. Андрієнко, Г.П. Башарина, І.А. Бланка, Г. Брейли, В.М. Геєца, Н.Г. Данилочкиної, К. Друри, В.Я. Заруби, Ю.Г. Лисенко, О.І. Пушкаря, Т.Є. Унковської, Н.Г.Чумаченко, А.Д. Шеремета.

Однак питання, пов'язані із синтезом структури системи бюджетування ВНЗ, в основі якої лежать принципи ПОБУ, що реалізовані з використанням сучасних інформаційних систем і технологій, а також концепції контролінга розглянуті недостатньо, що й визначило актуальність наукової роботи.

Результати. При синтезі структури системи бюджетування ВНЗ в рамках наукової роботи в якості базису бралися наступні принципи:

діяльність ВНЗ організована навколо бізнес-процесів;

управління бізнес-процесами спрямоване на задоволення клієнта.

Виділення та аналіз бізнес-функцій, які здійснюються ВНЗ, показало, що розділення на наскрізні бізнес-процеси можна здійснювати виходячи із цілей,

на які виділяється фінансування/інвестування такого роду організацій. На сьогоднішній момент ця структура представлена набором програм фінансування із загального й спеціального фонду державного бюджету. Кожна з існуючих програм фінансування/інвестування спрямована на реалізацію певної мети діяльності ВНЗ, а відповідно має свого клієнта. Деякі приклади наскрізних бізнес-процесів ВНЗ й прив'язка до програм представлена в табл. 1.

Таблиця 1.

Наскрізні бізнес-процеси ВНЗ, виділені на підставі аналізу напрямків фінансування/інвестування

	Найменування програми/тип коштів	Найменування наскрізного бізнес-процесу	Клієнт/споживач бізнес-процесу
1	2201020 Фундаментальні дослідження ВНЗ/*	Проведення фундаментальних досліджень	Держава, підприємства замовники досліджень
2	2201040 Прикладні дослідження ВНЗ/*	Проведення прикладних досліджень	Держава, підприємства замовники досліджень
3	2201160 Підготовка кадрів ВНЗ 3 і 4 рівнів акредитації/*	Підготовка студентів по різних ОКР	Абітурієнт, підприємство замовник і ін.
4	2201160 Підготовка кадрів ВНЗ 3 і 4 рівнів акредитації/ <u>25010100</u> Оплата послуг, які надаються ВНЗ згідно функціональних повноважень	Підготовка аспірантів/докторантів, курси підвищення кваліфікації, надання консультаційних послуг і т.п.	Абітурієнти, підприємства замовники й ін.
5	2201160 Підготовка кадрів ВНЗ 3 і 4 рівнів акредитації/ <u>25010200</u> Кошти одержувані ВНЗ від господарської діяльності	Утримування пансіонатів і літніх таборів, надання послуг їдальні, автостоянки й т.п.	Працівники ВНЗ, студенти й абітурієнти й ін.
6	2201160 Підготовка кадрів ВНЗ 3 і 4 рівнів акредитації/ <u>25020100</u> Гранти, спонсорська допомога, безоплатні отримання <u>25020200</u> Кошти одержувані ВНЗ для реалізації певних доручень	Реалізація інвестиційних проєктів, організація системи мотивування обдарованих студентів і молодих учених, проведення олімпіад і конкурсів	Студенти й співробітники ВНЗ, абітурієнти й ін.

Визначаючи наскрізні бізнес-процеси ВНЗ, слід прийняти рішення про декомпозицію даних сутностей. Прикладами бізнес-процесів, які отримані в результаті декомпозиції, можуть виступати наступні процеси:

«підготовка студентів на економіко-правовому факультеті»,
«підготовка студентів за спеціальністю «радіофізика»»,
«організація проведення олімпіади»,
«реалізація науково-дослідної теми № 1» і т.п.

Чим більше ми деталізуємо процес, тем дрібніше стають значення витрат, з якими ми зустрічаємося, і тем складніше їх враховувати. Відповідно, тем дорожче буде реалізувати систему, яка їх враховує.

Для вироблення критерію продовження процесу декомпозиції й деталізації в рамках наукового дослідження було взятий критерій можливості опису бізнес-процесу за допомогою процесно-орієнтованого бюджету. Це має на увазі, що в деталізованому бізнес-процесі повинна бути можливість виділення споживаних у даному процесі ресурсів, а також кількісної й вартісної їхні оцінки. Така можливість повинна бути реалізована через виділення статей витрат різних видів. Концепція процесно-орієнтованого управління містить у собі наступні види витрат:

прямі витрати бізнес-процесу (вартість вхідних продуктів і вартість ресурсів, які використовуються в даному процесі й однозначно вимірюються, фіксуються й накопичуються в прив'язці до даного виду процесу);

непрямі витрати бізнес-процесу (вартість ресурсів, які беруть участь у створенні продуктів для інших процесів і не вимірюються в прив'язці до кожного з них).

Описуючи ресурси бізнес-процесу по статтях, важливо пам'ятати, що надалі необхідно буде розрахувати сумарне значення ресурсів на конкретний бізнес-процес за певний період. Якщо якийсь вид ресурсу використовується й в інших процесах, то згодом складно підраховувати суму витрат, що доводиться на кожний бізнес-процес. Деякі приклади прямих і непрямих ресурсів і виділених для них статей для деталізованого бізнес-процесу «Видання газети «Університетські звістки»» представлені в табл.2.

Крім того виходячи із принципів ПОБУ при виділенні й плануванні статей у першу чергу за ЦФВ повинні закріплюватися показники, на які він може впливати своєю діяльністю й відповідати за них.

Таблиця 2

Структура ресурсів бізнес-процесу ВНЗ «Видання газети «Університетські вісті»» і асоційованих з ним статей процесно-орієнтованого бюджету ЦПВ

Найменування ресурсу	Тип ресурсу	Асоційовані статті
Предмети, матеріали, устаткування й реманент	прямий	1. Використання предметів канцелярського реманенту 2. Використання предметів креслярського реманенту 3. Використання пакувальних матеріалів 4. Використання паперу й т.п.
Заробітна плата співробітників	прямий	1. Нарахування заробітної плати 2. Додаткові нарахування на заробітну плату й т.п. 3. Премії робітникам 4. Матеріальна допомога
Споживані послуги	непрямий	1. Оплата послуг телефонному зв'язку 2. Оплата послуг Internet 3. Оплата послуг розміщення рекламної продукції й т.п.
Інші витрати	непрямий	1. Оплата податків і зборів 2. Оплата штрафів і пені й т.п.
Витрати на відрядження	прямий	1. Витрати на відрядження, що пов'язані з виконання бізнес-процесу

Слід зазначити, що навіть на етапі постановки завдань ПОБУ у ВНЗ формалізувати систему до потрібного рівня зажадає витрат чималої кількості часу й зусиль. Основним критерієм успіху є наявність розробленої структури системи бюджетів, із чітко класифікованими ресурсами, а також описаними зв'язками оргструктури й виконуваних підрозділами ВНЗ функцій.

Приклад такої структури системи бюджетів представлений на мал.1.

При плануванні по такому принципу керівник ЦФВ в стані самостійно проаналізувати отримані «зверху» установки й зрозуміти, який рівень витрат йому потрібно зробити для досягнення загальних цільових показників. Це дозволить визначити вплив прийнятих керівником ЦФВ рішень на вартість процесу й задоволеність клієнта.

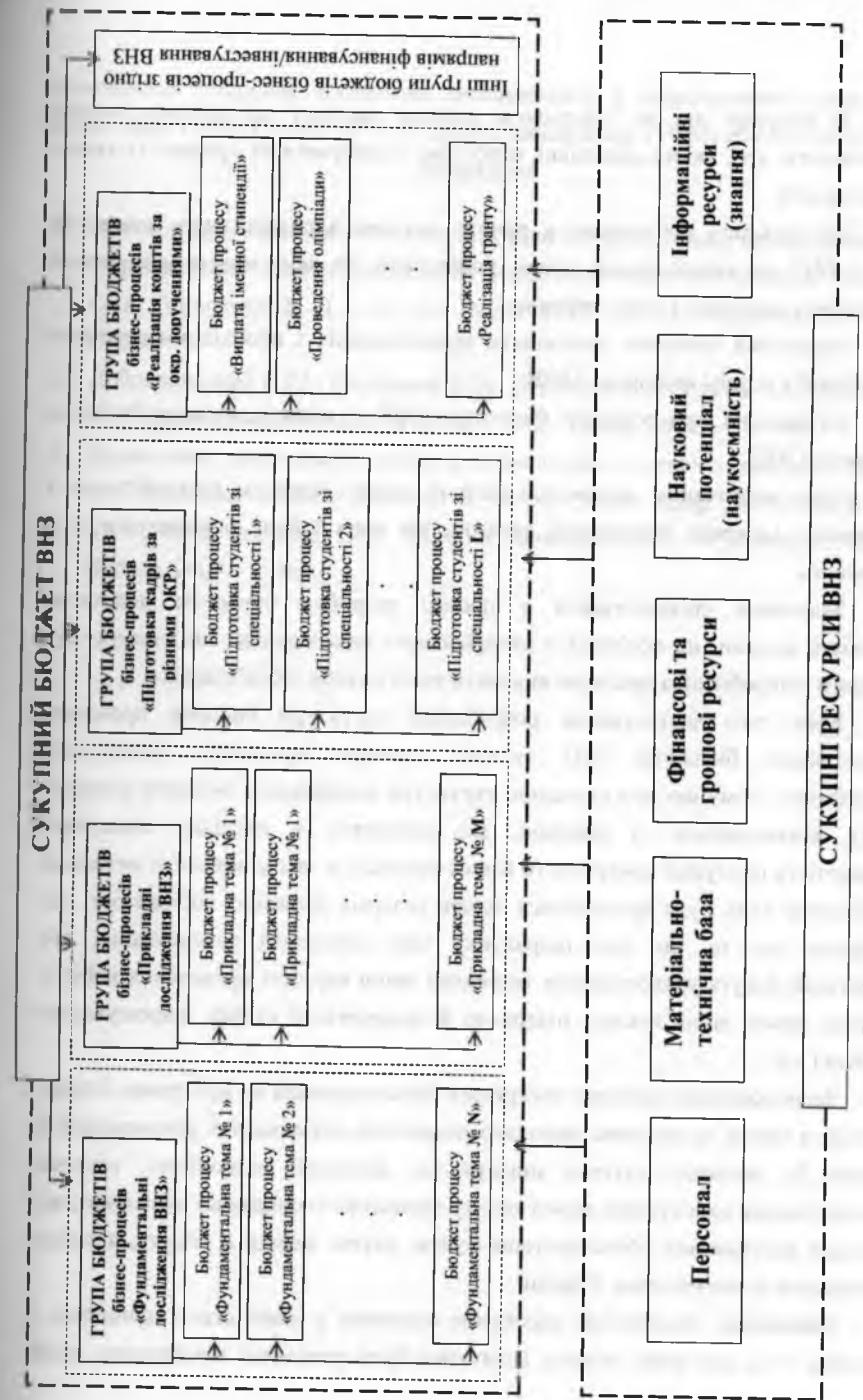


Рис.1 Процесно-орієнтована структура бюджетів ВНЗ

Ті витрати, які не створюють доданої вартості для клієнта, можна скорочувати, а ті, які не ефективні, необхідно аналізувати на предмет їх якісно нового рівня.

Система, що побудована у рамках наукового дослідження, допомагає вийти ВНЗ на якісно новий рівень управління, на якому можна ухвалювати стратегічні розв'язки. Цьому сприяють:

одержання планових показників, представлених з необхідним ступенем деталізації в розрізі виділених ЦФВ;

узгодження при розробці бюджетів ЦФВ й підпорядкування їх цілям діяльності ВНЗ;

чітке визначення відповідальності й внеску кожного співробітника в досягненні цільових показників, залежно від яких і буде оцінюватися їхня діяльність.

Залучення співробітників у процес розробки бюджетів додатково активізує мотиви, не пов'язані з матеріальною винагородою, які спонукують кожного співробітника прагнути виконати взяті на себе зобов'язання.

Крім того застосування розробленої структури системи процесно-орієнтованих бюджетів ВНЗ суттєво спрощує процедури розрахунків собівартості, тому що при складанні структури конкретного бюджету в першу чергу враховуються ті фактори, які дозволять у наслідку знижувати собівартість продукції конкретного бізнес-процесу, а також виявляти методи за допомогою яких буде проводитися пошук резервів зниження собівартості. Це говорить про те, що при підрахунку часу окупності фінансування або інвестицій будуть враховуватися тимчасові зміни вартості проведених робіт із запуску нових видів послуг, підтримці й модернізації старих, нарощуванню обсягів і т.д.

Запропонована розбивка наскрізних бізнес-процесів по програмах і типах коштів, а також проведення процедур подальшої деталізації й декомпозиції в рамках їх, дозволяє суттєво знизити час адаптації розробленої системи бюджетування до існуючих вимог обліку фінансово-господарчої діяльності, які сьогодні висуваються Міністерством освіти, науки, молоді й спорту, а також Державним казначейством України.

Висновки. Додатковою перевагою описаних у даній статті принципів і методів, є те, що вони можуть додатково бути розвинені в напрямку, який

обумовлений нарізлим потребами менеджменту у впровадженні сучасних систем якості у ВНЗ, таких як Total Quality management (TQM) або ISO 9000.

Література

1. Бримсон Д., Антос Дж., Коллинз Д. Процесно-орієнтоване бюджетування: Впровадження нового інструмента управління вартістю компанії /пер. з англ. Горюновой В. Д. ; під ред. Неудачина В. В./ М.: Вершина, 2007. — С. 336.
2. Добровольский Е.Ю., Карабанов Б.М., Боровков П.С., Глухів Е.В., Бреслав Е.П. Бюджетирование: шаг за шагом. — М.: Питер, 2009. — С. 448.
3. Фінансовий менеджмент вищого навчального застави з використанням новітніх інформаційних технологій / За ред. д.е.н., проф. Андрієнко В.М., д.е.н., проф. чл.-кор. НАН України Лисенко Ю.Г./ — Донецьк.: Юго-Восток, 2007. - С.464.

Методи оцінки вартості підприємств сфери фінансових послуг

Особливості у операційній діяльності роблять необхідним використання особливого підходу по оцінці вартості підприємств сфери фінансових послуг, який і розглянуто у статті. У роботі подано аналіз найпоширеніших підходів до оцінки вартості підприємств сфери фінансових послуг.

Features in operating activities makes it necessary to use a special approach to the valuation of companies in financial services, which are considered in the article. The paper presents an analysis of the most common approaches to valuation of financial services.

Ключеві слова: методи оцінки вартості, модель оцінки вартості, підприємства сфери фінансових послуг, активи, вартість компанії.

Вступ. При наявності в країні різних фінансових посередників громадяни з відносно невеликими заощадженнями можуть направити свої кошти на грошовий ринок. Функціонування значної кількості небанківських кредитно-фінансових інститутів має під собою об'єктивне економічне підґрунтя, а саме: розширення їх мережі повинно забезпечити найбільш повну мобілізацію коштів підприємств і організацій (державних, акціонерних, приватних) і населення з метою задоволення вимог суб'єктів економіки в кредиті; споживачам пропонуються нові та нестандартні послуги; кредитні відносини приходять у відповідність з ринковими відносинами; фінансово-кредитна система сприяє якнайшвидшому розвитку економіки, підвищення її ефективності; створюється здорова конкуренція у фінансово-кредитній сфері.

Постановка завдання. Усе викладене вище свідчить про наявність досить актуальної, однак поки що не вирішеної науково-практичної проблеми, пов'язаної із розробкою та впровадженням у вітчизняну практику методів оцінки вартості підприємств сфери фінансових послуг.

Всі провідні школи та напрями економічної думки другої половини ХХ ст. приділяли значну увагу аналізу діяльності фінансових посередників, вагомий внесок у теорію їх функціонування зробили Дж. Герлі, А. Гершенкрон, Р. Голдсмїт, Ф. Мишкін та інші. Дослідженню проблеми становлення та розвитку інституту фінансового посередництва в умовах перехідної економіки

присвячені роботи багатьох вітчизняних вчених: В. Базілевича, С. Ватаманюка, Н. Внуково, А. Дзюблюк, Б. Івасіва, В. Корнєєва, М. Крупки, Б. Луціва, І. Лютого, І. Малого, А. Мороза, С. Науменкової, А. Пересади, М. Савлука, В. Ходаковського, В. Шелудько та ін. Проте розвиток фінансової сфери та економіки країни у цілому потребує подальших розробок у зазначеному напрямку.

Мета даної роботи полягає в обґрунтуванні підходів і вдосконалення методів оцінки підприємств сфери фінансових послуг задля побудови моделі функціонування відповідних, що враховує взаємозв'язки між параметрами, які впливають на вартість у сучасних українських умовах, з урахуванням особливостей ринку.

Результати. Небанківські фінансові інститути орієнтуються або на обслуговування певних споживачів, або на здійснення конкретних видів кредитно-розрахункових, фінансових послуг та займають відповідну ринкову ланку. Їх діяльність зосереджується здебільше на обслуговуванні обмеженого сегмента ринку і, як правило, надання послуг специфічного характеру.

За минулий 2011 рік в Україні спостерігалось незначне збільшення кількості учасників ринку небанківських фінансових послуг, зокрема, це стосується фінансових, факторингових, лізингових компаній та ломбардів. Однак при цьому відбулось скорочення кількості діючих недержавних пенсійних фондів та кредитних спілок.

Станом на 31 грудня 2011 року в Державному реєстрі фінансових установ налічувалося 1979 небанківських фінансових установ, у тому числі 442 страхові компанії, 613 кредитні спілки, 96 недержавні пенсійні фонди, 251 фінансова компанія, 456 ломбардів – рис.1.

За результатами 2011 року відбулось несуттєве зростання розміру сукупних активів страхових компаній, отже їх сукупний обсяг збільшився на 2,89 млн. грн. або на 6,3% до 48 122,7 тис. грн [8].

Ринок кредитних спілок протягом 2011 року характеризувався скороченням кількості учасників з 659 до 613 одиниць. Спостерігалось зменшення кількості споживачів, які мають внески на депозитних рахунках спілок, з 78,9 до 48,0 тис. осіб, які мають діючі кредитні договори, з 343,0 до 249,3 тис. осіб. Крім того, відбулось зменшення балансової вартості власного капіталу кредитних спілок з 1 117,3 млн. грн. до 942,9 млн. грн.

Небанківські фінансові установи

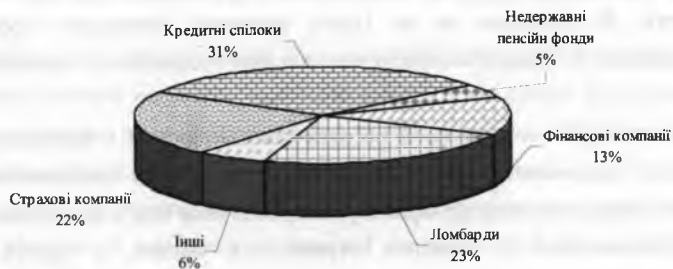


Рис. 1. Доля небанківських фінансових установ в Україні

У 2011 зростає ринок послуг ломбардів, сукупний розмір активів яких за підсумками 2011 року склав у вартісному вираженні 1 203,8 млн. грн. Протягом 2011 року спостерігалась тенденція до зростання середнього розміру наданих ломбардами кредитів, які дорівнювали 780,2 грн. В цілому, фінансування діяльності ломбардів за рахунок власного капіталу (фінансова автономність) зменшилось з 70,6% на початок року до 70,0% на кінець 2011 року.

Ринок недержавного пенсійного забезпечення характеризувався зменшенням темпів приросту кількості укладених контрактів. Загальний обсяг активів, сформованих пенсійними фондами, станом на 01.01.2012 р. склав 1 386,9 млн. грн., що на 21,2% більше, ніж на 01.01.2011. Основні показники діяльності НПФ протягом останніх років показують стабільну позитивну динаміку. З огляду на це, система недержавного пенсійного забезпечення має нереалізований потенціал для подальшого розвитку. Метою інвестування пенсійних активів є збереження пенсійних заощаджень громадян. Тому стратегія інвестування недержавних пенсійних фондів є більш консервативною, ніж у інших фінансових небанківських установ – рис.2.

Вартість страхової компанії – це ціна, сплачена за її придбання (або контрольний пакет акцій) на відкритому фінансовому ринку при відсутності будь-яких умов чи обмежень, що впливають на дії продавця або покупця при здійсненні угоди. З цього визначення випливає, що вартість компанії може бути встановлена тільки ринком здійснення корпоративних операцій з придбання страхової компанії. Для вітчизняної практики такі угоди нехарактерні, і тому

ми можемо тільки орієнтуватися на оцінки вартості, отримані тим або іншим наближеним методом оцінки.

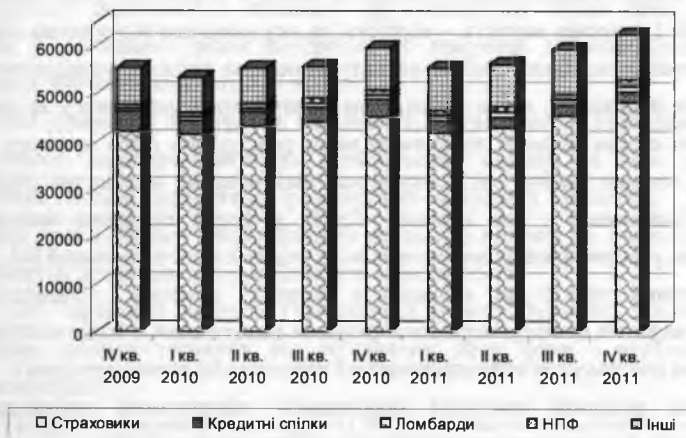


Рис. 2. Активи ринку небанківських фінансових послуг України за 2009-2011 рр.

Оцінка вартості – це передбачувана ціна в тому чи іншому грошовому еквіваленті, яка могла б бути запропонована за дану страхову компанію з урахуванням тих чи інших факторів, що впливають на характер такої оцінки і з урахуванням методології даного застосовуваного способу оцінки.

Слід відзначити такі особливості страхових компаній, які накладають відбиток на їх вартісну оцінку. По-перше, страхові компанії та інші фінансові підприємства не володіють суттєвими матеріальними активами у вигляді обладнання, як правило, у них є власні або орендовані приміщення та оргтехніка. По-друге, фінансовий капітал вказаних підприємств характеризується високою оборотністю і нерівномірністю надходження, зокрема, грошових потоків у вигляді страхових премій, а також грошовими відтоками у вигляді страхових виплат і комісій. По-третє, поняття «балансовий прибуток» багато в чому для страхових компаній має умовний характер через наявність «віртуального показника» – відрахування в страхові резерви за методологією, описаною в чинному законодавстві, тому методика для оцінки вартості краще використовувати поняття «управлінський прибуток».

Всі підходи щодо оцінки вартості страхової компанії умовно можна розділити на декілька видів: ринковий підхід, загальної оцінки активів компанії і підхід на основі використання дохідного методу. Згідно, до Національного стандарту № 1 ринкова вартість – вартість, за яку можливе відчуження об'єкта оцінки на ринку подібного майна на дату оцінки за угодою, укладеною між покупцем та продавцем, після проведення відповідного маркетингу за умови, що кожна із сторін діяла із знанням справи, розсудливо і без примусу. Для проведення оцінки майна застосовуються такі основні методичні підходи: витратний (майновий – для оцінки об'єктів у формі цілісного майнового комплексу та у формі фінансових інтересів), дохідний та порівняльний [6].

Класичний підхід до визначення вартості компанії складається у визначенні вартості бізнесу, отриманої різними методиками, і їхнім наступним узгодженням (розрахунок середньозваженої вартості або іншим методом).

Можна виділити наступні особливості підприємств небанківської фінансової сфери, які накладають відбиток на їхню вартісну оцінку.

По-перше, підприємства небанківської фінансової сфери не мають настільки істотних матеріальних активів у вигляді устаткування, як правило, у них є лише власні або орендовані приміщення й оргтехніка.

По-друге, активи небанківських фінансових підприємств характеризується високою оборотністю й нерівномірністю надходження і впливу грошових потоків.

По-третє, поняття "балансовий прибуток" багато в чому для підприємств небанківської фінансової сфери має умовний характер через наявність "віртуальних показників", резервів тощо.

Всесвітньо відомий фахівець у галузі оцінки вартості компанії Дамодоран пропонує наступну структуру вартості компанії, що робить процедуру оцінки прозорішою:

$$V = VSQ + CP + SP + EO$$

де V - загальна вартість компанії;

VSQ - оцінка „статус-кво” (Status Quo Valuation) - цільова компанія оцінюється згідно фінансовим, актуарним, і діловим параметрам та управлінським ноу-хау. Іншими словами, припускається, що компанія розглядається виключно у теперішній час і без урахування факторів зовнішнього середовища;

CP – премія за контроль (Valuation of Control Premium). Обсяг премії за контроль - різниця між значенням оптимально керованої фірми і значення оцінки «статус-кво». Премія за контроль показує резерв підвищення ефективності діяльності у компанії що оцінюється. Якщо сенс придбання полягає у збільшенні рівня контролю, то покупець повинен бути готовим заплатити значення контрольної премії;

EO – вартість додаткових можливостей (Valuation of Embedded Options), що означає додаткову вартість можливостей виходу на нові ринки або виведення нових продуктів, розширення існуючих проектів. Традиційні оціночні моделі на базі дискontованих грошових потоків не дають можливості врахувати ці додаткові вигоди від нових можливостей;

SP – премія за синергію (Valuation of Synergy Premium), яка представляє позитивне додане значення від об'єднання двох фірм і включає премію диверсифікації.

Теоретично, премія за синергію (SP) обчислюється наступним чином:

$$SP = V_n - V_p + V_s,$$

де V_n – вартість новоствореної компанії;

V_p – вартість компанії, що оцінюється;

V_s – вартість компанії покупця.

SP ґрунтується на припущенні, що вартість об'єднаної компанії більше, ніж сума вартості компанії-покупця та компанії, що оцінюється, незалежно:

$$V(B) > V(A) + V(B).$$

Таку модель оцінки вартості компанії можна використовувати у підприємствах небанківської фінансової сфери за умови обґрунтування методичного інструментарію визначення окремих складових даної моделі.

Для того, щоб сформувати певний закінчений перелік підходів до оцінки вартості підприємства небанківської фінансової сфери необхідно перш за все визначити межі розподілу окремих підходів на базі певних критеріїв, серед яких можна визначити.

1. Ретроспективність або перспективність підходу. Деякі методи оцінки, як наприклад методі дискontованих грошових потоків, засновані виключно на майбутній оцінці. Ретроспективна оцінка, як наприклад підхід балансової вартості, витікає перш за все з минулих подій.

2. Джерело і характер оцінки. Оцінщик використовує загальнодоступні офіційні дані від звітності (балансовий підхід) або фондових бірж (підхід фондової біржі). У той час як метод дисконтованих грошових потоків заснований в основному на суб'єктивних припущеннях аналітиків про невпевнене майбутнє.

3. Обліковий чи економічний підхід. Цей аспект близько пов'язаний з джерелом даних.

4. Основна теорія. Інший відмітний критерій – ступінь залежності аналітика від специфічної фінансової теорії. Один, наприклад, пов'язаний з відповідним фінансовим принципом, як наприклад гіпотезою ефективного ринку або підходу фондової біржі. Інший же застосовує власні суб'єктивні гіпотези. Отже, в основу кожної моделі оцінки лежить певна фінансова гіпотеза, вибір якої залежить від аналітика.

Систематизація досліджених джерел дозволяє на основі викладених вище критеріїв розподілу оціночних підходів визначити кілька ключових методичних підходів до оцінки вартості страхової компанії (табл.1). У середині кожного з підходів можливе використання ряду методик. У свою чергу, методика може бути побудована на сполученні тих або інших методів і технік розрахунку.

Розглянемо основні підходи та методи з наведеного переліку детальніше.

Ринковий підхід припускає використання тих або інших даних фінансових ринків за деякий період. Ринкова вартість за підходом фондової біржі – це сумарна вартість усіх акцій компанії. Покупка дочірніх компаній за тих умов, коли майже всі придбання завершуються за купувальною ціною, більшою, ніж ринкова вартість. Безумовно, даний метод є найпростішим, однак не враховує ані зміни ціни в залежності від долі у капіталі, ані стратегічних перспектив компанії.

Складнішим методом оцінки ринкової вартості є «метод компанії-аналога» (у вітчизняній літературі) або «порівняльний метод» (у іноземних джерелах). Відповідно до даного методу вартість компанії визначається на основі даних про останній продаж аналогічних компаній, скорегована на ряд індивідуальних параметрів. Розрахунок за цим методом є відносно простим та швидким, однак криє у собі можливість суттєвої похибки, для уникнення якої необхідні значні аналітичні процедури. Як відмічає Никоненко М., даний метод є основним у сучасній практиці оцінки вартості страхових компаній (використовують дані по продажі компаній по усіх країнах ЦСЄ).

Таблиця 1
Систематизація підходів та методів до оцінки підприємства небанківської фінансової сфери

Підхід		Никоненко М.В.	Wayne E. Blackburn, Derek A. Jones, Joy A. Schwartzman[Jaroslav Danhel, Petr Sosik	Robert W. Sturgis
Ринковий підхід	Метод „фондової біржі”			+	+
	Метод компанії- аналога	+		+	+
На основі оцінки активів компанії (балансової вартості)		+		+	+
На основі використання дохідного методу (дисконтова ні грошові потоки)		+		+	
На основі долі ринку		+			
Капіталізовані активи (вартість активів + дисконтовані прогнозні потоки)			+		+
Оцінка нових можливостей				+	
„Розмита вартість”					+

Балансова вартість – це вартість капіталу акціонерів у страховій компанії, яка оцінена на основі МСФО та відповідно до чинного законодавства окремої країни.

Позитивними сторонами даного підходу є його простота, зручність та прозорість, а негативними – ретроспективність, умовність облікових даних, неможливість врахувати зовнішні фактори та перспективи розвитку компанії. Тому ми вважаємо, що оскільки балансова вартість не відображає ніяким чином здатності компанії вести прибутковий бізнес в майбутньому, вона може розглядатися як фактор, елемент вартості страхової компанії, але не як її кінцева ціна.

Поняття „розмитої вартості”, яке абсолютно не розглядається вітчизняними фінансистами, враховує зміну питомих доходів акціонерів компанії покупця у випадку придбання певної частки страхової компанії, що оцінюється, через „розмивання” їх пакетів.

Цікавою є і „теорія можливостей” (Option Pricing Theory). Вона базується на гіпотезі про те, що інвестори часто вкладають кошти не у ті активи, які самостійно принесуть прибуток, а формують за їх рахунок можливості для отримання прибутку з інших джерел або розширення власного бізнесу. У зв'язку з цим підприємство може реалізовувати проект, NPV якого попередньо оцінене як негативне, метою якого є лише створення умов для підвищення NPV інших проектів.

Підхід на основі використання дохідного методу передбачає розгляд ряду майбутніх доходів і витрат, приведених (дисконтованих) на дату оцінки. Такий метод припускає наявність бізнес-плану розвитку компанії, інвестиційного проекту й подібних документів. Методологія дохідного підходу базується на загально визнаній економічній теорії зміни вартості грошей у часі. Цей підхід дозволяє розраховувати вартість при різних0 варіантах стратегічного розвитку страхової компанії (з урахуванням зовнішніх інвестицій і без них). Даний підхід є найбільш прийнятним з точки зору сучасної теорії фінансового менеджменту, відповідно до якої вартість будь-якого активу визначається прибутком, що він може генерувати. Однак суб'єктивізм оцінок значно обмежує можливості його застосування.

Розглянемо модель оцінки вартості підприємства у сфері небанківських фінансових послуг за допомогою 4 величин:

$$S = \langle X, Y, \Phi, G \rangle,$$

Будемо розглядати з декількох аспектів відповідно до специфіки цього підприємства: X – фінанси, Y – персонал, Φ – клієнти, G – гудвіл,

Розглянемо детально кожний елемент моделі.

$$X = \langle X_1, X_2, X_3, X_4, X_5, X_6 \rangle,$$

- де X_1 – аналіз ліквідності та платоспроможності;
 X_2 – оцінка майнового стану підприємства;
 X_3 – оцінка ділової активності;
 X_4 – аналіз фінансової стійкості;
 X_5 – аналіз прибутковості та рентабельності;
 X_6 – аналіз акціонерного капіталу.

Для нормальної діяльності підприємства необхідно, щоб поточні активи завжди були більше поточних пасивів, в іншому випадку у підприємства буде проблема своєчасності і повноти погашення зобов'язань.

Оскільки, персонал небанківських фінансових установах відіграє важливу роль, то оцінювати персонал будемо за чотирма групами критеріїв, які використовуються в будь-якій організації з деякими корективами:

професійні критерії оцінки персоналу містять характеристики професійних знань, умінь, навичок, професійного досвіду людини, його кваліфікації, результатів праці;

ділові критерії оцінки персоналу включають такі критерії, як відповідальність, організованість, ініціативність, діловитість;

морально-психологічні критерії оцінки персоналу, до яких відносяться здатність до самооцінки, чесність, справедливість, психологічна стійкість;

специфічні критерії оцінки персоналу, які утворюються на основі притаманних людині якостей і характеризують його стан здоров'я, авторитет, тощо.

Персонал можна представити у вигляді:

$$Y = \langle Y_1, Y_2, Y_3, Y_4, Y_5, Y_6, Y_7, Y_8 \rangle$$

- де Y_1 – виконання планових завдань за об'ємом і асортиментом;
 Y_2 – динаміка обсягу діяльності;
 Y_3 – динаміка продуктивності праці;

- Y_4 – зниження витрат виробництва;
- Y_5 – кількість претензій та їх «ціна»;
- Y_6 – показники якості кінцевого продукту;
- Y_7 – втрати від простоїв;
- Y_8 – коефіцієнт плинності кадрів.

Персонал можна представити у вигляді:

$$\Phi = \langle \Phi_1, \Phi_2, \Phi_3, \Phi_4 \rangle,$$

- де
- Φ_1 – кількість клієнтів;
 - Φ_2 – частота звернення;
 - Φ_3 – обсяг вкладень;
 - Φ_4 – розміри виплат.

Саме такий підхід є актуальним для небанківських фінансових установ, оскільки ці заклади мають бути по-перше, фінансово стійкі та спроможні реалізувати свою діяльність, по-друге, важливу роль відіграє персонал, бо мають контакт із клієнтами, і безперечно клієнти та гудвіл мають вплив на його вартість.

Висновки. Запропонована модель може бути використана аналітиками на підприємстві для порівняльної оцінки вартості підприємства та позиціонування його серед інших підприємств. Задля подальшого розвитку України, потрібно перервати інерцію традиційних аналітичних підходів. Відповідна модель – є першим кроком на шляху до створення вартості і освоєнню сучасних управлінських концепцій.

Література

1. Damodaran A. Damodaran on Valuation. – New York: John Wiley & Sons, 2006. – 757 p.
2. Jaroslav Danhel, Petr Sosik. Acquisition Valuation of P&C Insurance Companies. - Prague: University of Economics in Prague, 2003. – 86 p.
3. Robert W Sturgis. Actuarial Valuation of Property/Casualty Insurance Companies // Proceedings of the Casualty Actuarial Society Casualty Actuarial Society. – Virginia: Arlington, 1981. – 203 p.

4. Wayne E. Blackburn, Derek A. Jones, Joy A. Schwartzman. The application of fundamental valuation principles to property/casualty insurance companies. – FCAS, 2005. – 56 p.
5. Ионин Д.Е. Пример практического применения модели экономической добавленной стоимости в управлении страховой компанией/ Д.Е.Ионин // Экономика: проблемы теории та практики. Зб. наук. Праць. Вип. 227. - т.1.- ДНУ. - Дніпропетровськ. – 2007. – С.16– 28.
6. Національний Стандарт N 1 "Загальні засади оцінки майна і майнових прав", затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 10 березня 2003 р. N 1440 [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1440-2003-%EF>
7. Николенко Н.В. Оценка стоимости страховой компании // Вестник ЮФО. – 2005. – С.123– 129.
8. Статистична інформація [Електронний ресурс]: Державний комітет статистики України. - Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.

Методи підвищення ефективності системи бюджетування в соціально-економічних системах мережевої економіки

В статті розглянуті питання використання методології «ковзного» бюджетування з врахуванням особливостей її мережевих принципів взаємодії в соціально-економічних системах.

The article deals with the use of a rolling budgeting methodology allowing for the networked interaction in social and economic systems.

Ключові слова: сучасні концепції менеджменту, мережева економіка, соціально-економічна система, ковзне бюджетування, бізнес-процес.

Вступ. Глобальна економічна криза визначила зміну парадигми світового розвитку, що передбачає перехід до постіндустріального укладу, який базується на організації та засадах мережевих взаємодій. Цей перехід супроводжується масовим поширенням онлайн-контактів, нівелюванням соціальних відстаней та зростанням динамізму господарського середовища і непередбачуваністю світових ринків [4].

У результаті змін, що відбуваються в бізнес-процесах, управлінські відносини, що виникають у процесі взаємодії і розвитку соціально-економічних систем, як і самі системи, стають все більш багатовимірними. Реагуючи на ці зміни, соціально-економічна система в якості відкритої системи починає постійно самооновлюватися, при цьому помітно посилюється роль феномена самоорганізації [1, 3].

Такі умови вимагають від учасників мережевої економіки постійно вдосконалювати моделі бюджетування та контролінгу, що формують ядро сучасної технології управління соціально-економічними системами з метою підвищення ефективності їх господарської діяльності.

У вітчизняній практиці найчастіше використовується в основі технології управління підхід з використання класичного періодичного бюджетування, який полягає в формуванні строго обмежених завдань і цілей вищим керівництвом і передачі їх для виконання на рівень нижче, без врахування думки і поглядів менеджерів середньої ланки. Така практика не

тільки негативно позначається на внутрішньому кліматі соціально-економічної системи, але й призводить до втрат внутрішнього кадрового резерву (потенціалу вертикальної мобільності), пригнічує середовище розвитку нових інноваційних ідей [2].

Серед інших особливостей використання класичного періодичного бюджетування можна визначити повне перекидання відповідальності за невиконання бюджету на працівників фінансового відділу (неправильно розробили бюджет). Проте виконання бюджету соціально-економічної системи залежить не тільки від плану, але і від якісного його виконання [2].

Проведений аналіз дозволяє зробити висновок, що класичне періодичне бюджетування соціально-економічних систем в умовах мережевої економіки має ряд вад, що впливають на їх здатність адаптуватися до існуючих умов господарювання.

Серед них виділяють:

в останні місяці періоду бюджетування важко знайти джерела для несподіваних привабливих проектів при функціонуванні соціально-економічної системи;

важко управляти видатками, які впливають з непрогнозованого зростання постійних витрат;

період дії періодичного бюджету соціально-економічної системи дозволяє вирішувати тільки оперативні завдання;

орієнтація періодичного бюджету соціально-економічної системи націлена на мінімізацію витрат, а не підвищення якості та конкурентоспроможності продукту (послуги);

відсутня безперервність аналізу виконання бюджету соціально-економічної системи бо існують великі проміжки між кожним з них (початок і закінчення періоду планування);

недостатньо інформації для складання коректного прогнозу функціонування соціально-економічної системи.

Постановка завдання. Проблемами удосконалення соціально-економічних систем шляхом розробки й впровадження цільових стратегій ефективного управління присвячене багато робіт вітчизняних і закордонних учених. Серед них можна виділити, зокрема, роботи А.І. Амоши, В.М. Андрієнка, Г.П. Башаріна, І.А. Бланка, Г. Брейлі, В.М. Гейця, Н.Г.

Данілочкіної, К. Друрі, В.Я. Заруби, Ю. Г. Лисенко, С. Майерса, О.І. Пушкаря, Т.С. Унковської, Н.Г. Чумаченко, А.Д. Шеремета.

Однак питання, зв'язані формуванням ефективної системи бюджетування в соціально-економічних системах мережевої економіки як управлінської технології, що дозволяє на підставі бюджетів повних доходів та витрат підрозділів виробляти і здійснювати управлінські рішення, в основі якої лежать сучасні інформаційні технології й концепції менеджменту розглянуті недостатньо, що й визначило актуальність наукової роботи.

Результати. Проведений в рамках наукового дослідження аналіз процесів менеджменту в соціально-економічних системах показав наступні найбільші труднощі бюджетного управління:

коректний збір даних для бюджетування в умовах територіального розподілу елементів (структурних одиниць) соціально-економічної системи мережевої економіки;

доведення стратегічних планів керівництва соціально-економічної системи до менеджменту окремих структурних одиниць мережі;

скорочення часу на підготовку та подальший аналіз виконання зведеного бюджету соціально-економічної мережі за наявності великого асортименту послуг та продукції, що реалізується окремими структурними одиницями мережі та великою кількістю міжструктурних зв'язків;

скорочення обсягів трудовитрат фінансових фахівців на консолідацію даних з окремих структурних одиниць мережі і перевірку коректності отриманих результатів;

оцінка ефективності діючих структурних одиниць мережі і планування інвестицій у відкриття нових.

Для вирішення перелічених проблем в рамках дослідження була розроблена методика організації бюджетування в соціально-економічних системах мережевої економіки, що розширює наукові положення теорії економічних систем в частині удосконалення системи управління. Ця методика передбачає використання «ковзного» бюджетування при реалізації фінансово-орієнтованого менеджменту та дозволяє синтезувати систему управління соціально-економічною системою, орієнтовану на стратегічну та оперативну оцінку досягнення поставлених керівництвом цілей, планування виділення під ці цілі необхідних ресурсів, а також оцінку доступності цих ресурсів в момент їх потреби.

Розроблена в рамках дослідження методика організації бюджетування в соціально-економічних системах з використанням технології «ковзного» бюджетування діяльності соціально-економічної системи є однією з найбільш перспективних управлінських технологій в умовах мережевої економіки на сьогоднішній день.

Її сутність полягає в переході від розробки періодичних бюджетів раз на рік до поетапного планування. Після закінчення певного періоду (зазвичай квартал) бюджетні плани пересуваються на цю ж частину вперед (рис. 1).



Рис.1. Використання ковзного бюджетування у соціально-економічних системах у мережеві економіці

На рис.1 представлено декілька етапів реалізації ковзного бюджету соціально-економічної системи, які розроблені після кожного місяця її функціонування. Така організація системи бюджетування дозволяє уявити розвиток соціально-економічної системи у поступальному порядку, кожний стан якої відповідає ситуації на ринку.

Відображення поступального розвитку соціально-економічної системи у бюджетуванні дозволяє менеджерам вищої управлінської ланки, що мають інформації про її стратегічні завдання, більш гнучко адаптувати її потенціал та

реалізувати перспективи в новім економічному середовищі постіндустріальної економіки.

Функціонування ковзного бюджетування соціально-економічної системи в мережевій економіці має циклічний характер. Часовий інтервал, на якому здійснюється ковзне бюджетування і для якого розробляється система бюджетів, називається бюджетним періодом. На рис.1 бюджетний період 8 місяців.

В рамках дослідження було запропоновано використовувати наступні етапи бюджетного циклу:

1. Етап нульового планування (відбувається один раз під час початку використання ковзного бюджетування):

- постановка цілей на нульовий етап бюджетного періоду;
- збір інформації для розробки бюджету;
- аналіз і узагальнення зібраної інформації, формування проекту бюджету;
- оцінка проекту бюджету і при необхідності його коригування;
- затвердження бюджету.

2. Етап реалізації (включає виконання бюджету та поточні аналітичні процедури):

- представлення звіту про виконання бюджету за місяць та аналіз досягнення соціально-економічної системи за звітний період;
- поточний і підсумковий аналіз відхилень;
- виконання бюджету та поточна коректування показників на залишок бюджетного періоду;
- розробка рекомендацій для коригування бюджету поточного періоду (на залишок місяців) і розробки бюджетів майбутніх періодів;
- розробка планів на частину бюджетного періоду вперед (етапи 1 і 2 на рис.1).

Ковзне бюджетування вирішує частину вищевказаних проблем періодичного бюджетування соціально-економічних систем в умовах мережевої економіки. Завдяки більш частому перегляду бюджетів несприятливі зміни кон'юнктури ринку стають менш несподіваними.

В рамках дослідження було виявлено, що для складання ковзного бюджету рекомендується спочатку скласти стратегічний бюджет (на 1 рік), а потім розділити на короткі відрізки, що дозволить вирішувати оперативні і фундаментальні завдання соціально-економічної системи. Для вітчизняних

соціально-економічних систем найбільш оптимальним терміном короткострокового (поточного) бюджетування є 3 місяці (квартал). Це збігається з періодичністю складання податкової звітності (квартальних зведених фінансових звітів, що представляються в податкову інспекцію), що в значній мірі полегшує роботу бухгалтерії соціально-економічних систем, що є їх основним "інформаційним" центром. Для короткострокового бюджету характерні:

обов'язковість виконання. Короткостроковий бюджет є законом для структурних підрозділів соціально-економічної системи і їхніх керівників;

відсутність корегування. Короткостроковий бюджет коригується у виняткових випадках із санкції вищого керівництва соціально-економічної системи. Корегування короткострокового бюджету може бути викликана тільки форс-мажорними обставинами (раптовою зміною ринкової кон'юнктури, несподіваним урядовим рішенням і ін.). Підсумки виконання короткострокового бюджету підводяться на основі порівняння фактичних показників із плановими, установленими на початку бюджетного періоду. Це викликано тією обставиною, що в короткостроковому періоді ступінь невизначеності макроекономічної кон'юнктури невисока, отже процес виконання плану залежить, головним чином, від самих структурних підрозділів. Отже, бюджетові необхідно додати максимальну твердість, що підсилює контрольно-стимулюючу функцію бюджетування;

глобальний характер контрольно-стимулюючої функції бюджету. На підставі виконання бюджету преміюються або депремируються, атестуються, підвищуються або знижуються в посаді і заробітній платі весь персонал соціально-економічної системи аж до вищого керівництва;

високий ступінь деталізації бюджетних показників. Так, для збутових підрозділів установлюється не просто сукупна величина планового обсягу реалізації, але і її структура по видах продукції, виробничі підрозділи одержують бюджет, розукрупнений по статтях витрат у розрізі окремих виробничих ліній, управлінські служби як невід'ємна частина бюджетного завдання зобов'язані дотримувати жорстко встановленого штатного розкладу, величину відрядних та адміністративних витрат і ін.

Проводячи регулярно перегляди короткострокових бюджетів, організація отримує великий обсяг аналітичної інформації, тим самим, збільшуючи її якість, і прогнози стають більш коректними. Зменшення інтервалу між

переглядом основних показників короткострокових бюджетів дозволяє формувати безперервний аналіз.

Висновки. Запропоновані в рамках дослідження теоретичні основи підвищення ефективності системи бюджетування соціально-економічних систем у мережевій економіці дозволяють погоджувати їх економічні інтереси в умовах нестабільності і нерівноважності предметної області, з урахуванням сезонного характеру попиту, ефекту масштабу виробництва, якісних характеристик об'єктів, ризиків взаємовідносин з клієнтами та інших факторів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Література

1. Беккер Й., Вилков Л., Таратухин В., Кугелер М., Роземанн М. Менеджмент процессов. – М.: Эксмо, 2007. – 384 с.
2. Бюджетування в економічних системах / За ред. д.е.н., проф. Андрієнко В.М., д.е.н., проф. чл.-кор. НАН України Лисенко Ю.Г./ — Донецьк.: Юго-Восток, 2009. – 360 с.
3. Стрельцов М.О. О сущности и предмете сетевой экономики // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2009. №3 .
4. Carley, Kathleen M. Smart Agents and Organizations of the Future, Carnegie Mellon University, working paper, 2001, <http://hss.cmu.edu/departments/sds/faculty/carley/Carley2001.pdf>.

Механізми планування в процесах модернізації та капітального ремонту тепломереж

Розглядається необхідність впровадження на підприємствах теплопостачання енергозберігаючих технологій. Впровадження таких технологій потребує проведення робіт з відтворення і модернізації основних засобів підприємств теплопостачання. Обґрунтовано необхідність використання корпоративної інформаційно-аналітичної системи в ході прийняття рішень. Розроблено модель механізму планування в процесах модернізації та капітального ремонту тепломереж.

Addresses the need for enterprises to implement energy-saving heating technology. The introduction of these technologies requires the reproduction of works and modernization of fixed assets heating companies. The necessity of the use of corporate data-processing system in decision-making. The model of the mechanism of planning in the modernization and repair of heating systems.

Ключові слова: підприємства теплопостачання, планування, інформаційно-аналітична система, графі.

Вступ. Сучасні умови розвитку суспільних відносин вимагають забезпечення комфортних умов життєдіяльності та праці, які визначають необхідність задоволення потреб населення в житлово-комунальних послугах високої якості. Вплив житлово-комунальних послуг на умови життя і демографічну ситуацію в Україні визначають гостроту проблем їх якості, надійності та екологічної безпеки.

В той же час зношеність основних фондів підприємств житлово-комунального комплексу України нині досяг високого рівня. Особливу увагу заслуговують підприємства теплопостачання, які характеризуються аварійним станом понад 14 тис. км мережі теплопостачання, перевищеним терміном експлуатації та низьким ККД котлів (21% котлів мають термін експлуатації понад 20 років, 38% котлів ККД менше 82%) [1]. Все це вимагає розробки та реалізації заходів, спрямованих на модернізацію інфраструктури і фондів підприємств теплопостачання, залучення інвестицій з різних джерел.

У той же час, економічні фактори, що визначають, що капітальні вкладення, необхідні для вироблення певної кількості енергії, більш ніж у два рази перевищують, капітальні вкладення на заходи по зменшенню втрат еквівалентної кількості енергії, вимагають проведення активної енергозберігаючої політики. Це вимагає реновації генеруючого обладнання ТЕЦ, підвищення ККД котелень, зменшення втрат теплоти в теплових мережах, що потребує фінансових витрат на відтворення і модернізацію основних засобів підприємств теплопостачання.

В умовах обмежених фінансових ресурсів підприємствам теплопостачання необхідна розробка ефективних механізмів планування по здійсненню енергозберігаючих заходів з визначенням їх пріоритетності проведення та термінів реалізації.

Постановка завдання. Відповідно до Постанови КМУ N 947 від 27.11.1995р. «Про Програму поетапного оснащення наявного житлового фонду засобами обліку та регулювання споживання води і теплової енергії на 1996 - 2007 роки» (із змінами, внесеними згідно з Постановами КМУ N 1657 від 19.10.98, N 1957 від 25.12.2002) непродуктивність витрат теплової енергії при транспортуванні її від виробника до споживача зумовлює необхідність вжиття відповідних заходів економії, пріоритетним серед яких є впровадження системи обліку, витрачання та регулювання споживання теплової енергії.

Відповідно до Постанови КМУ № 401 «Про затвердження Порядку розроблення регіональних програм модернізації систем теплопостачання» від 2 квітня 2009 року в багатьох регіонах (зокрема в Донецькій області) розроблено регіональні програми модернізації комунальної теплоенергетики, які спрямовані на вирішення проблем реабілітації, підтримки і сталого розвитку комунальної теплоенергетики регіону.

Работа выполнена в соответствии с тематикой научного исследования кафедры учета и аудита ГВУЗ «Приазовский государственный технический университет «Механизм управления хозяйственной деятельностью и объектами социальной инфраструктуры промышленных предприятий» (номер государственной регистрации 0111U004446), в которой автор принимал участие как соисполнитель.

Розробка та реалізація заходів що до вирішення проблем

енергозбереження у сфері теплопостачання потребує прийняття відповідних законодавчих актів та науково-практичних досліджень. Теоретичні, методологічні та практичні аспекти функціонування й розвитку підприємств галузі теплопостачання, зокрема визначення напрямів раціонального використання ресурсів, досліджено й розвинуто у працях Б. Адамова, В. Амітана, О. Амоші, Р. Будько, В. Василенка, О. Лукьянченка, В. М. Мелькумов, В. А. Степаненко, В. О. Яковенко та інших вчених. Проте в недостатній мірі висвітлені проблеми планування здійснення заходів, що до відтворення і модернізації об'єктів генерування тепла та мереж теплопостачання, з визначенням пріоритетності проведення та термінів реалізації.

Результати. Оптимізація використання паливних ресурсів та зменшення експлуатаційних витрат, збільшення можливостей у боротьбі із забрудненням навколишнього середовища забезпечуються використанням централізованого підходу у виробленні та розподілі теплової енергії.

Система централізованого теплопостачання складається з нерозривно пов'язаних один з одним елементів і має розгалужену структуру. Для різних служб підприємства теплопостачання система теплопостачання розглядається із різних ракурсів відповідно до сфери їх діяльності, що інколи призводить до проблем їх взаємодії.

Наприклад, розглянемо процеси планування з відтворення і модернізації основних засобів (зокрема тепломереж). На рис. 1 приведено інформаційні потоки взаємодії основних служб підприємства теплопостачання без застосування сучасних інформаційних технологій у вигляді корпоративної інформаційно-аналітичної системи (або з застосуванням локальних функціональних підсистем без елементів інтеграції).

«Служби управління ремонтними роботами» та «Виробничі служби надання послуг теплопостачання» подають до «Служби аналітичної обробки даних та прийняття рішення» пропозиції (план), щодо проведення робіт з відтворення і модернізації основних засобів.

«Фінансово-економічні служби» планують фонд бюджету на відтворення і модернізації основних засобів.

«Служби фронт-офісу» (як правило це абонентський відділ на підприємствах теплопостачання) проводить добірку даних, що надаються

приборами обліку, для розрахунку втрат, а також супутніх даних за клієнтами та їх групам, що дозволяють визначити вплив поведінки клієнтів (заборгованість, об'єм доходу та інше) на визначення доцільності першочергового відтворення і модернізації основних засобів на відповідних ділянках мережі.



Рис. 1. Інформаційні потоки взаємодії служб підприємства теплопостачання в процесах планування з відтворення і модернізації основних засобів.

В результаті аналізу одержаних даних та стратегічних цілей підприємства «Служба аналітичної обробки даних та прийняття рішення» формує остаточне рішення плану проведення робіт з відтворення і модернізації основних засобів та їх фінансування.

Час проведення аналізу та ефективність прийнятого рішення залежать від рівня деталізації та моделі представлення даних, словника термінів та його узгодженості між різними службами.

На рис. 2 наведено схему інформаційних потоків взаємодії служб підприємства теплопостачання в процесах планування з відтворення і модернізації основних засобів з використанням корпоративної інформаційно-аналітичної системи.

«Служби управління ремонтними роботами» та «Виробничі служби надання послуг теплопостачання» використовуючи напечені дані в підсистемах «EAM - система автоматизації процесів технічного обслуговування і ремонту

устаткування» та «ERP - система управління виробництвом і ресурсами» формують пропозиції (план), щодо проведення робіт з відтворення і модернізації основних засобів.



Рис. 2. Інформаційні потоки взаємодії служб підприємства теплопостачання в процесах планування з відтворення і модернізації основних засобів з використанням корпоративної інформаційно-аналітичної системи

«Фінансово-економічні служби» використовуючи дані підсистем «ERP - система управління виробництвом і ресурсами» та «CRM - система управління взаємодією з клієнтами» планують фонд бюджету на відтворення і модернізації основних засобів.

«Служби фронт-офісу» проводить роботу в границях функцій підсистеми

«CRM - система управління взаємодією з клієнтами», до якої також мають доступ безпосередньо клієнти (облік та нарахування в білінговій підсистемі, побажання та скарги в підсистемі контакт-центру)[2].

На базі стратегічних цілей підприємства «Служба аналітичної обробки даних та прийняття рішення» та аналітичної обробки даних в підсистемі «СРМ - система управління корпоративною ефективністю» формує план проведення робіт з відтворення і модернізації основних засобів та їх фінансування.

Формування такого плану робіт та їх фінансування в режимі реального часу враховувати пропозиції «Служби управління ремонтними роботами» та «Виробничі служби надання послуг тепlopостачання», а також дані за клієнтами та їх групам, що дозволяють визначити вплив поведінки клієнтів (заборгованість, об'єм доходи та інше) на визначення доцільності першочергової реалізації та фінансування робіт відповідних ділянок мережі.

Таким чином, використання корпоративної інформаційно-аналітична системи дозволяє прискорити процес прийняття рішення, підвищити його ефективність за рахунок достовірності та несуперечності даних різних служб. Але важливим аспектом в розробці корпоративної інформаційно-аналітичної системи та її підсистем є створення моделі механізму формування плану проведення робіт з відтворення і модернізації основних засобів на базі єдиного інформаційно-узгодженого простору даних та метаданих.

На рис. 3 представлено граф $G=(V,E)$, як модель системи централізованого тепlopостачання з елементами: джерело теплової енергії; лінії теплової мережі; вузли обліку даних. Де:

$V = \{v_i\}$ – множина вершин графу (корінь – джерело теплової енергії; кінцеві вершини – кінцеві споживачі; інші вершини графа – вузли обліку даних);

$E = \{e_{ij} = (v_i, v_j)\}$ – множина направлених дуг від вершини з i -тим номером до вершини з j -тим номером (лінії теплової мережі).

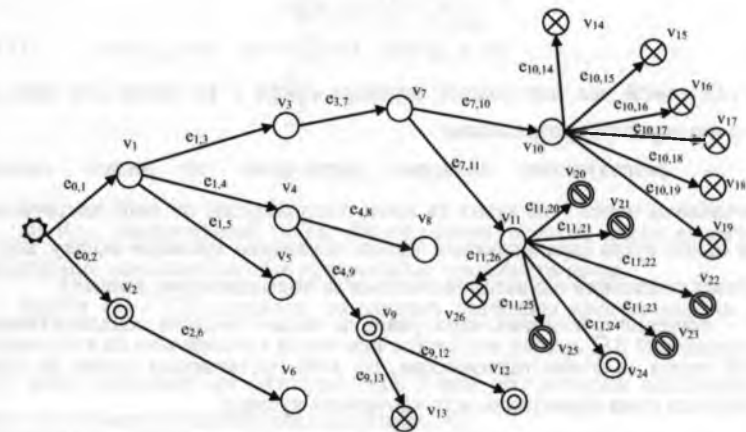
Розглянемо два ізоморфних орієнтованих графа (дерева) $T = (V^T, E^T)$, $F = (V^F, E^F)$, які є моделями системи централізованого тепlopостачання:

«граф тепlopостачання» $T = (V^T, E^T)$ – модель даних, що використовується «Службою управління ремонтними роботами» та «Виробничими службами надання послуг тепlopостачання» в підсистемах

«EAM - система автоматизації процесів технічного обслуговування і ремонту устаткування» та «ERP - система управління виробництвом і ресурсами»;

«граф фінансових потоків» $F = (V^F, E^F)$ – модель даних, що використовується «Фінансово-економічними службами» «Службою фронт-офісу» в підсистемах «ERP - система управління виробництвом і ресурсами» та «CRM - системі управління взаємодією з клієнтами» і відтворює персональні нарахування споживачам послуг тепlopостачання та взаєморозрахунки з ними.

Ці графи представлені у вигляді дерев, тобто в кожен вузол входить тільки один вузол.



Опис елементів графу

- ⚙ – джерело теплової енергії;
- лінії теплової мережі;
- вузли обліку даних:
- – встановлено тепломір (функціонує);
- ⊙ – встановлено тепломір (тимчасово не функціонує);
- – тепломір не встановлено, нарахування проводиться на базі пропорційного розподілу даних за даними вузла, що надає тепlopостачання (батьківський вузол);
- ⊗ – тепломір не встановлено, нарахування нормативною базою за даними площі обігріву;

Рис. 3. Граф $G=(V,E)$, як модель системи централізованого тепlopостачання

Нехай для кожної вершини графа T (а також для лінії, що входить в цю вершину) відомо:

Δ_i – технологічні показники планового (розрахункового) коефіцієнта зменшення втрат після проведення робіт з модернізації i -того вузла та лінії тепломережі, по якій постачається тепло до цього вузла;

q_i – об'єми теплопостачання, що надається через i -ий вузол обліку;

z_i – планові витрати на проведення робіт з модернізації i -того вузла та лінії тепломережі, по якій постачається тепло до цього вузла.

Таким чином, множина вершин графа T має структуру:

$$V^T = \{v_i^T = (\Delta_i, q_i, z_i)\},$$

$$0 < \Delta_i \leq 100, \quad 0 < q_i \leq +\infty, \quad 0 < z_i \leq +\infty. \quad (1)$$

В той самий час для кожної вершини графа F (а також для лінії, що входить в цю вершину) розраховано:

a_i – розрахункове значення нарахувань за надані послуги теплопостачання через i -ий вузол та лінію тепломережі, по якій постачається тепло до цього вузла (враховуються тільки показники приладів обліку, але не враховується показники що встановлюються за нормативними даними);

b_i – значення фактичних нарахувань за надані послуги теплопостачання через i -ий вузол та лінію тепломережі, по якій постачається тепло до цього вузла (береться сума нарахувань всіх «дочірніх» вузлів);

o_i – значення доходів, які фактично надходять через i -ий вузол (береться сума доходів всіх «дочірніх» вузлів);

k_i – значення кредиторської заборгованості по i -му вузолу (береться сума кредиторської заборгованості всіх «дочірніх» вузлів);

d_i – значення дебіторської заборгованості по i -му вузолу (береться сума дебіторської заборгованості всіх «дочірніх» вузлів).

Таким чином, множина вершин графа F має структуру:

$$V^F = \{v_i^F = (a_i, b_i, o_i, k_i, d_i)\},$$

$$0 < a_i \leq +\infty, \quad 0 < b_i \leq +\infty,$$

$$0 < o_i \leq 100, \quad 0 \leq k_i \leq 100, \quad 0 \leq d_i \leq 100. \quad (2)$$

Розрахунок θ – технологічної складової коефіцієнта ефективності проведення робіт з модернізації i -того вузла та лінії тепломережі, по якій постачається тепло до цього вузла, проводиться за формулою:

$$\theta_i = \Delta_i \cdot v_i, \quad (3)$$

Розрахунок λ – фінансової складової коефіцієнта ефективності проведення робіт з модернізації i -того вузла та лінії тепломережі, по якій постачається тепло до цього вузла, проводиться за формулою:

$$\lambda_i = o_i \cdot \frac{k_i + 1}{d_i + 1} \cdot \frac{a_i}{b_i}, \quad (4)$$

Множини вузлів тепломережі, для яких необхідно провести роботи з відтворення і модернізацію в умовах обмежених фінансових ресурсів підприємствам теплопостачання, визначається за моделлю:

$$\sum_{i=1}^N x_i \cdot \lambda_i \cdot \theta_i \rightarrow \max, \quad (5)$$

$$\sum_{i=1}^N x_i \cdot z_i \leq R, \quad (6)$$

$$x_i \in \{0,1\}, \quad i = 1..N, \quad (7)$$

де R – запланований об'єм фінансування заходів, щодо відтворення і модернізацію основних засобів підприємств теплопостачання.

Задача (5) - (7) належить до завдань лінійного програмування і може розглядатися як модифікація класичної задачі про ранець [3]. Вирішення цього класу задач здійснюється методом гілок і меж або методом відсікання [3], а також за допомогою генетичних алгоритмів [4].

Висновки. Інноваційна діяльність сучасних підприємств теплопостачання в першу чергу направлена на впровадження енергозберігаючих технологій. Це протегує проведення відповідних заходів і робіт, які потребують виділення фінансових ресурсів. Застосування сучасних інформаційних технологій та розроблена модель механізму планування в процесах модернізації та капітального ремонту тепломереж дозволяє ефективно використовувати обмежені фінансові ресурси підприємства теплопостачання.

Література

1. Семчук Г.М. Реформа стосується всіх // Міське господарство України.- 2002.- №3.-С.2-10.
2. Воротынцев В.А. Информационное обеспечение рефлексивного

управлений предприятием теплокоммунэнерго // Рефлексивные процессы в экономике: концепции, модели, прикладные аспекты: монография / Р.Н. Лепа, С.Н. Шкарлет, Ю.Г. Лысенко и др. / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк: Апекс, 2012. – Т.1. – С. 346-357

3. Ашманов С.А. Линейное программирование – М.: Наука. Главная редакция физико-математической литературы, 1981 – 340 с.
4. Лысенко Ю.Г., Иванов Н.Н., Минц А.Ю. Нейронные сети и генетические алгоритмы: Учебно пособие. – Донецк, 2003. – 265 с.

Сучасні методи управління витратами підприємства

У статті розглянуто сучасні методи управління витратами підприємства, що в свою чергу враховує економічного стану діяльності підприємства.

The article deals with modern methods of cost management company, which in turn takes into account the economic situation of the company.

Ключові слова: витрати, ресурси, підприємство, класифікація витрат.

Вступ. Підвищення результатів діяльності промислових підприємств у значній мірі залежить від використання методів та інструментів управління витратами. На даний час у вітчизняній і світовій науці значний внесок у вивчення питань управління витратами в промислових підприємствах (в тому числі газорозподільних) внесли значний внесок наукові доробки таких вчених, як А.Андрєєв, Е.Аткінсон, М.Баканов, Т.Бердніков, Л.Бернстайн, Ю.Брігхем, Є.Бойко, М.Данилюк, Л.Донцова, П.Друкер, Д.Друрі, М.Ішміяров, В.Керімов, А.Ковальов, В.Крижанівський, В.Лук'янова, В.Орлова, Ф.Петріше, Т.Попов, Г.Савіцкая, Р.Сайфулін, П.Селіванов, М.Стажков, М.Трубочкіна, Г.Хамідулліна, А.Шермет та ін., чії наукові дослідження сприяли розвитку теорії і формуванню обґрунтованої системи обліку витрат, посиленню її ролі в управлінні підприємством, розробці низки заходів щодо вдосконалення методологічних і організаційних питань для визначення витрат підприємств в умовах ринку, інтенсивного зближення вітчизняної системи обліку з системою, заснованою на міжнародних стандартах.

Постановка завдання. В той же час слід зазначити, що рівень вивчення даної проблеми вітчизняними і зарубіжними фахівцями є по суті віддзеркаленням загальнотеоретичних підходів до управління витратами в країнах з розвинутою ринковою економікою.

Крім цього, основний недолік вітчизняної практики управління витратами зводиться до відсутності ефективної системи управління ними, яка б органічно поєднувала в собі елементи планування, обліку, контролю, регулювання. Для об'єктивного зіставлення витрат підприємств необхідні

відповідні ефективні методики й нормативи. У цьому зв'язку особливої актуальності набувають питання науково обгрунтованого вирішення організаційно-методичних аспектів реалізації функції управління витратами.

Результати. Одним з основних методів виявлення резервів із зниження витрат є аналіз, який дозволяє зробити висновок про минулий, теперішній і майбутній стани економічної діяльності підприємств (*план-фактний аналіз*) [1]. Аналіз проводиться з використанням форм звітності, спеціальних досліджень, необхідних баз даних та інших джерел інформації.

Для проведення аналізу, що базується на фінансових документах, прийнято виділяти декілька видів: горизонтальний (часовий), вертикальний (структурний), трендовий, порівняльний і факторний аналізи.

Одним із методів виявлення резервів досягнення оптимального рівня витрат є проведення *порівняльного аналізу між окремими підрозділами, що виконують аналогічні функції*, під якими розуміють реалізацію підрозділами ідентичних бізнес-процесів або їх операцій.

Суть його полягає в проведенні аналізу витрат порівнюваних структурних підрозділів. Потім проводиться визначення бізнес-процесів і їх операцій і будується їх «ідеальна» модель, згідно з якою буде зроблений розрахунок оптимального рівня витрат на їх реалізацію. Наступним кроком такого аналізу є визначення чинників, які сприяють досягненню оптимального рівня витрат при дотриманні всіх вимог технології виробничого процесу з урахуванням особливостей зовнішнього середовища.

При застосуванні зазначеного методу появляється можливість визначення мінімального рівня витрат по конкретному бізнес-процесу з урахуванням норм і нормативів, а також визначення чинників, які дозволяють досягти мінімального рівня, поширення досвіду на інші підрозділи. В ідеалі можна припустити можливість розробки моделі типового виробничого підрозділу, однак на існуючому рівні управління витратами вирішення такого завдання є малоімовірним.

Метод виявлення резервів [2] по досягненню оптимального рівня витрат має низку обмежень і вимог, що носять об'єктивний характер. Одним із них є комплексність і масовість контролю, який повинен проводитися у всіх ключових бізнес-процесах діяльності. При його здійсненні необхідно також контролювати суміжні з основними процеси, що мають істотний вплив на виробничу діяльність підприємства. Проте низка технологій не дозволяє точно

визначити відповідні витрати. В такому випадку вони визначаються розрахунковим шляхом. Зазначена обставина вимагає економічно обгрунтованого розрахунку доцільності зміни технології процесу або організаційної структури. Забезпечення контролю також повинно бути підкріплене наявністю норм витрат тих або інших ресурсів, а також системою обліку, що дозволяє визначити нормативні і наднормативні витрати ресурсів на виконання технологічного процесу.

Аналіз ефективності використання ресурсів (трудових, матеріальних і інших ресурсів) по всіх видах основної діяльності повинен бути спрямований на визначення оптимального рівня витрат і підвищення на цій основі ефективності виробництва [1,2].

Статистичні дані по продуктивності праці, які використані в даний момент для аналізу, безумовно, є ефективною інформацією для прийняття стратегічних управлінських рішень. Тим часом, скорочення прямих витрат праці на одиницю продукції ще не свідчить про те, що зазначений показник є об'єктивним, так як в даному показнику не знаходиться відображення нераціональне використання сировини, матеріалів, палива, енергії.

Аналіз ефективності використання ресурсів можна здійснювати з використанням багатофакторної моделі продуктивності, що, зокрема, дозволяє:

- оцінювати і аналізувати використання всіх видів ресурсів;
- аналізувати динаміку продуктивності і вимірювати ступінь впливу змін продуктивності на прибуток з урахуванням зміни цін на продукцію й використовувані ресурси;
- оцінювати рівень прибутку організації з позицій можливостей росту продуктивності.

Метод виявлення резервів при здійсненні нормування матеріально-технічних ресурсів (МТР) і праці ґрунтується на розробці прогресивних норм і створенні єдиної бази норм із щорічним моніторингом з використанням *бенчмаркінга* в частині нормування, відстеження появи нових технологій, що вимагають перегляду норм, виявлення матеріальних ресурсів, які можна замінити на аналоги, що мають менші витрати або вартість, тощо.

При розробці нових технологій і нових видів устаткування, проведенні інвестиційної політики, капітальних ремонтів з метою "здешевлення" реалізації

окремих технологічних функцій як метод виявлення резервів по зниженню витрат можна розглядати використання *функціонально-вартісного аналізу* [1].

У сучасних економічних умовах, що характеризуються загостренням конкуренції і жорсткістю державного регулювання природних монополій, одним із пріоритетних завдань для господарюючого суб'єкта є підвищення внутрішньої виробничої ефективності і раціональне використання ресурсів, що знаходить своє відображення в галузевій політиці керування витратами.

Найбільш перспективною із систем управління витратами є системи побудована на принципах процесно-орієнтованого обліку витрат, під якими розуміється формування вартості продукції відповідно до ланцюжків створення вартості як в основний, так і в допоміжній діяльності.

Сукупність об'єктивних чинників: концентрація виробництва, удосконалення його технології і організації, розробка теорії нормування витрат праці й матеріальних ресурсів, розвиток методів оперативного управління виробництвом, гостра необхідність оперативного контролю витрат і регулювання собівартості – привели до створення і поширення, в основному закордоном, систем «стандарт-кост», «директ-кост», ABC «таргент-кост» тощо.

Для підприємства все більш актуальним є не стільки завдання точного і повного визначення собівартості, скільки запобігання невинуватих витрат, яких можна було б уникнути. Облік витрат став розвиватися таким чином, щоб адміністрація не тільки визначала витрати, але й більш повно контролювала використання ресурсів, попереджуючи виникнення невинуватих витрат. Це привело до формування концепції центрів відповідальності, відповідно до якої витрати розглядалися не тільки для всього підприємства, але й диференціювалися по центрах відповідальності із призначенням відповідальних осіб.

Стандарт-кост – це система оперативного керування ходом процесу виробництва і рівнем виробничих витрат, заснована на постійному контролі значень відхилень фактичних показників від нормативних, аналізі причин виникнення цих відхилень і тенденцій їхньої зміни в часі, використання управлінських впливів для мінімізації відхилень або здійсненні коректування норм [3]. В основі системи «стандарт-кост» лежить попереднє (до початку виробничого процесу) нормування витрат за статтями витрат.

Схематично система обліку «стандарт-кост» включає показники: виручка від продажів; стандартна собівартість; валовий прибуток; відхилення від

стандартів; фактичний прибуток.

Головне в системі «стандарт-кост» – контроль за найбільш точним виявленням відхилень від установлених стандартів, що сприяє вдосконаленню й самих стандартів витрат. При відсутності ж такого контролю застосування даної системи буде мати умовний характер і не дасть належного ефекту. Перевага нормативного методу обліку також у його оперативності. Крім оперативності отриманих даних про величину собівартості, використання нормативного методу має на меті оптимізацію витрат шляхом їхнього наближення до нормативних значень.

Розроблені норми розглядаються як обов'язкові стандарти для того, щоб привести фактичні витрати у відповідність із нормами шляхом виконання тих або інших управлінських впливів. Ці норми незмінні протягом усього встановленого періоду. Виключення робляться тільки для серйозних відхилень, викликаних об'єктивними причинами – ростом цін у постачальників, коливаннями рівня оплати праці, змінами самих умов виробництва або використовуваних технологічних процесів.

Не можна не враховувати й той факт, що впровадження даної системи спричинює істотні зміни в обліковій політиці підприємства, а також у веденні бухгалтерського обліку і розробці нової автоматизованої системи обліку. Тому використання даної системи обліку на підприємствах газової галузі раціональніше використовувати в модифікованому вигляді, зі збереженням основних її принципів:

- строге нормування витрат;
- попереднє (до початку звітної періоду) складання нормативних калькуляцій на основі встановлених норм (стандартів) витрат ресурсів по окремих статтях витрат;
- роздільний облік і контроль витрат по діючих нормах і по відхиленнях від них у розрізі місць їхнього виникнення й центрів відповідальності;
- систематичне узагальнення й аналіз наявних відхилень із метою використання інформації для усунення негативних явищ у виробничому процесі та управління витратами.

Однак, на відміну від системи обліку «стандарт-кост», модифікована система, назовемо її системою нормативного обліку, припускає обчислення фактичних витрат (собівартості) як сукупності нормативу і відхилення.

Зведений облік витрат на виробництво при нормативному підході ведеться за статтями витрат і видах діяльності. На практиці це буде виглядати в такий спосіб: виявлені відхилення між дійсними й передбачуваними витратами, що виникли в кожному звітному періоді, протягом року, що нагромадилися на окремих рахунках відхилень списуються безпосередньо на рахунки виробництва, а не на фінансові результати підприємства, як це передбачено системою «стандарт-кост». Більше того, для аналізу динаміки й створення можливості постійного контролю за наявними відхиленнями їхнє списання в системі нормативного обліку можна регламентувати через облікову політику підприємства, шокварталу, у півріччя або один раз – наприкінці року. Такий регламент дозволить центрам відповідальності на підставі аналізу інформації відхилень визначити основні чинники, причини й підрозділи, що впливають на зміну рівня витрат, виробити оперативні заходи впливу з метою усунення (зменшення) відхилень або перерахування нормативу.

Система нормативного обліку може бути використана керівництвом корпоративних структур як ефективний інструмент в органічному взаємозв'язку обліку витрат за видами, місцями виникнення витрат і об'єктах калькулювання, що дозволяє підсилити його контрольні функції, практично організуючи диференційований облік витрат.

Пошук нових методів одержання об'єктивної інформації про витрати привів до появи *методу ABC* [3].

У системі ABC основна роль приділяється розробці й впровадженню особливого методу обліку витрат за видами діяльності – калькулюванню на основі діяльності (Activity-Based-Costing). Суть даного підходу полягає в наступному: підприємство розглядається як набір робочих операцій, що визначають його специфіку. Відповідно початковою стадією застосування ABC є визначення переліку і послідовності робіт на підприємстві шляхом розчленування складних робочих операцій на найпростіші складові паралельно з розрахунком споживання ресурсів.

Коротко методологію системи ABC можна визначити в такий спосіб:

- на відміну від традиційних методів обліку, що базуються на положенні про випуск продукції при споживанні ресурсів, система ABC заснована на принципі: продукція споживає види діяльності, а виробнича діяльність споживає ресурси;

- виявляються формуючі витрати чинники (cost drivers), які зв'язують конкретні види діяльності і відповідні витрати, а також виступають мірою діяльності, оскільки витрати змінюються пропорційно масштабу діяльності;
- на основі чинників, що формують витрати, ресурси розподіляють між центрами виробничої діяльності, а потім відносять на конкретні вироби.

Система ABC забезпечує облік витрат по кожному виду продукції на кожному етапі виробничого процесу. Вона закладає основу для управління витратами по виробничих центрах, підсумкового аналізу собівартості конкретних виробів.

Введення даної системи також веде до скорочення тривалості виробничого процесу в результаті керування тими видами діяльності, які не підвищують цінності виробу (транспортування, складування, сортування тощо).

Методологія цієї системи може бути активно використана на ГРП при визначенні принципів виділення місць виникнення витрат, що представляють собою технологічний процес, окремий підрозділ, що виконує однорідний процес або функцію в процесі виробництва і реалізації продукції (робіт, послуг).

Ще одним альтернативним традиційному вітчизняному підходу до калькулювання є підхід, коли по носіях витрат планується і враховується неповна, обмежена собівартість. Ця собівартість може містити в собі тільки прямі витрати. Її можна калькулювати на основі тільки виробничих витрат, тобто витрат, безпосередньо пов'язаних з виробництвом продукції (робіт, послуг), навіть якщо вони непрямі. У кожному випадку повнота включення витрат у собівартість різна. Однак загальним для цього підходу є те, що деякі види витрат, що мають відношення до виробництва й реалізації продукції, не включаються в калькуляцію, а відшкодовуються в загальній сумі з виручки. У цьому полягає суть обліку неповної собівартості.

Однією з модифікацій даної системи є система «директ-кост». Її суть полягає в тому, що собівартість планується тільки в частині змінних витрат, тобто лише змінні витрати розподіляються по носіях витрат. Решта витрат (постійні витрати) враховуються на окремому рахунку, але в калькуляцію не включаються і періодично списуються на збитки за звітний період [4].

Особливістю системи «директ-кост» є, по-перше, поділ витрат на постійні і змінні. Змінні витрати прямо залежать від обсягу і асортименту

випущеної продукції. Постійні витрати не залежать від змін обсягу продукції, а їхня величина залежить тільки від тривалості звітного періоду. Незважаючи на деяку умовність розподілу витрат на постійні і змінні, ефективність такого поділу сприяє спрощенню обліку і підвищенню оперативності одержання даних про прибуток.

Друга особливість системи «директ-кост» – поєднання виробничого й фінансового обліку. По системі «директ-кост» облік і звітність на підприємствах організовані таким чином, що з'являється можливість регулярного контролю даних за схемою «витрати-обсяг-прибуток» за допомогою маржинального і чистого (прибуток) доходів. Маржинальний дохід є різницею між виручкою від реалізації і змінними витратами. З іншої сторони – це сума постійних витрат і чистого доходу. Ця обставина дозволяє запровадити багатоступінчасті звіти, що важливо для деталізації аналізу.

Складання звіту про доходи, що має багатоступеневий характер, є третьою особливістю системи «директ-кост». Так, якщо змінні витрати розділити на виробничі і невиробничі, то звіт стане триступінчастим. При цьому спочатку визначається виробничий маржинальний дохід, потім дохід у цілому, потім чистий дохід.

Четверта особливість системи «директ-кост» – розробка методики економіко-математичного і графічного аналізу звітів для прогнозу чистих доходів. Важливо, що застосовуючи дану систему, можна оперативно вивчати взаємозв'язок між обсягом виробництва, витратами (собівартістю, виручкою, прибутком, маржинальним доходом). Цей взаємозв'язок можна вивчати й графічно, і аналітично.

Основна перевага системи обліку сум покриття в тому, що на основі інформації, одержуваної в ній, можна приймати різні оперативні рішення по керуванню витратами й підприємством у цілому.

Застосування даної системи на підприємстві газового комплексу можна розглядати тільки на перспективу при впровадженні управлінського обліку, але деякі елементи системи можуть бути використані й сьогодні. Так, розподіл витрат на постійні та умовно-змінні може бути використано в наступних цілях:

- планування витрат за видами діяльності (планування умовно-змінних витрат здійснюється за нормами витрат ресурсів на одиницю виготовленої продукції);

- укрупненого планування витрат за видами діяльності на підставі витрат базового періоду;
- розрахунку маржинального прибутку й точки беззбитковості виду діяльності;
- аналізу витрат при відхиленні фактичних витрат від планових показників з урахуванням відхилень обсягу виробництва від планового значення.

Для підвищення ефективності роботи компанії може бути проведена її реорганізація, що супроводжується зміною складу управлінської команди, вибором нової стратегії або принципів управління.

Реструктуризація є зміною структури компанії або концерну, тобто зміна меж підрозділів або компаній (виділення, розділення, об'єднання, злиття, поглинання), з метою досягнення конкурентної переваги, зниження витрат, підвищення ефективності управління і збільшення вартості оновленої компанії або концерну [5].

В більшості випадків причинами проведення реструктуризації компанії і концернів є наступні події [5,6,7]:

- зміни, що відбулися, в зовнішньому середовищі (встановлення довгострокових ринкових трендів, зміни в макроекономічній політиці, законодавстві, дії конкурентів);
- галузеві і технологічні зміни в структурі виробництва і технологічному циклі;
- внутрішньокорпоративні зміни (прийняття нових бізнес-стратегій, зниження витрат, виправлення допущених раніше помилок, зміни у складі топ-менеджерів, вирішення внутрішньокорпоративних конфліктів і т.д.);
- Головною метою при проведенні реорганізацій і реструктуризації є прагнення знизити витрати і підвищити ефективність управління [5].

Прийняття компаніями нових стратегій в більшості випадків робить необхідним внесення змін в їх структуру. Проте стратегія рідко визначає єдині структурні рішення. Більше того, найважливішими проблемами в стратегії найчастіше виявлялися проблеми реалізації і безперервної адаптації: добиватися її виконання і залишатися гнучкими. Таким чином, реструктуризація є засобом забезпечення гнучкості управління компаніями і реалізації прийнятих стратегій.

Перед проведенням реорганізації або реструктуризації компанії повинні бути визначені: послідовність проведення дій, терміни їх виконання, відповідальні, а також методи управління цим процесом. Також повинні бути проаналізовані наслідки прийняття таких рішень, виконані порівняння альтернативних варіантів рішень по зміні структури компанії або групи компаній.

Частіше всього реструктуризація – це реакція на зовнішній тиск, коли під впливом несподіваних змін в зовнішньому середовищі компанія вимушена миттєво міняти свою ринкову стратегію [7].

Основною задачею реструктуризації бізнесу є створення бізнес-системи, яка, з одного боку, відповідатиме довгостроковим задачам власників, а з іншого – розвиватися відповідно до вимог навколишнього середовища. Реструктуризація має на увазі як перебудову бізнесу з метою концентрації на самих прибуткових напрямках діяльності, так і реорганізацію системи управління компанією.

Основним принципом реструктуризації внутрішнього середовища компанії є забезпечення прозорості бізнесу. При цьому потрібно виходити з принципу максимального спрощення існуючих процесів і виключення тих функцій, які можна придбати на стороні без збитку для справи.

Реструктуризації розглядається, в першу чергу, як засіб підвищення ефективності управління витратами. Тому поставлена мета – на основі економічного моделювання проаналізувати зміну витрат підприємства і зробити висновки про доцільність проведення реструктуризації.

Висновки. Таким чином, розглянуті методи управління витратами показали, що для вирішення проблеми оптимізації витрат і ефективності господарювання підприємств необхідний індивідуальний підхід до вибору існуючих систем управління витратами, а в низці випадків до формування власної системи управління з урахуванням галузевих особливостей, організаційної структури і масштабності компанії.

Література

1. Каверина О. Д. Управленческий учет: системы, методы, процедуры / О. Д. Каверина. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 352 с.
2. Донцова Л. В. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности / Л. В. Донцова, Н. А. Никифорова. – М. : ДИС, 4 выпуск, 2001. – 304 с.
3. Полковский Л. М. Основы управленческого учета : [учебное пособие] / Л. М. Полковский. – М. : Экономика и финансы, 2003. – 320 с.
4. Николаева С. А. Особенности учета затрат в условиях рынка : система «директ-костинг». Теория и практика / С. А. Николаева. – М. : Финансы и статистика, 1993. – 128 с.
5. Епифанова Н. П. Структурная перестройка в нефтегазовом комплексе / Л. В. Колядов, Н. П. Епифанова, Л. А. Комарова, Л. Н. Отвагина. – М. : Нефть и газ, 1997.
6. Реорганизация предприятия. Управление персоналом в период реорганизации. / [Бойкова О. С. и др.]. – М. : Альфа-Пресс, 2006.
7. Ишмяров М. Х. Реструктуризация как экономический механизм повышения эффективности нефтегазового производства. Методология и практика: [учеб. пособие] / М. Х. Ишмяров, Э. А. Крайнова. – М. : ГУП Изд-во «Нефть и газ» РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина, 2003.

Аналіз тенденцій розвитку світової туристичної галузі

В статті наведено результати дослідження стану та тенденцій розвитку світової туристичної галузі за період 2001-2011 рр. Тенденції розвитку галузі досліджено за основними показниками, що найбільш суттєво відображають значущість туризму в світі та його впливовість на економіку країн світу та України. Визначено країни-лідери у сфері подорожей та туризму та проаналізовано рейтинги України та її конкурентів. Розглянуто прогнози розвитку туристичної галузі в Україні, Європі та світі.

The paper presents the results of research and development trends of the global tourism industry for the period 2001-2011 rr. Tendentsiyi of the research on the basic parameters that most significantly reflect the importance of tourism in the world and its influence on the world economy and Ukrainu. Vyznachenno leading countries in in travel and tourism and analyzed ratings of Ukraine and its competitors. We consider forecasts of tourism industry in Ukraine, Europe and the world.

Ключові слова: туризм, економіка, рейтинг, конкуренти, прогноз.

Вступ. Однією з найвпливовіших галузей світової економіки з майже шести трильйонним загальним обсягом у світовому ВВП та кількістю зайнятих по всьому світу більш ніж 250 млн. осіб, є туризм. Згідно даних статистики, внутрішні витрати на подорожі та туризм у світі перевищують 2,6 трлн дол., а урядові витрати на індивідуальні подорожі і туризм сягають 56 млрд. дол. Суттєвими у світі також є витрати, які пов'язані з діловими подорожами та туризмом, обсяг яких досяг 898 млрд. дол. Загальний обсяг капітальних інвестицій у світову туристичну сферу дорівнює 652 млрд. дол. Вважаючи такий вклад галузі в розвиток світової економіки, надзвичайно актуальними є дослідження, спрямовані на аналіз динаміки, тенденцій та особливостей її розвитку.

Постановка завдання. Сучасні тенденції розвитку світової туристичної індустрії доцільно аналізувати на базі матеріалів Всесвітньої ради з подорожей та туризму (TheWorldTravel&TourismCouncil(WTTC) [1]. За даними WTTC

серед основних показників розвитку світового туризму зазначені такі:прямий внесок сфери подорожей і туризму в ВВП; загальний внесок сфери подорожей і туризму в ВВП;прямий внесок сфери подорожей і туризму в зайнятість;загальний внесок сфери подорожей і туризму в зайнятість;обсяг експорту (підсумкова вартість вивезених товарів), що здійснюється приїжджими;внутрішні витрати на подорожі та туризм;урядові витрати на індивідуальні подорожі і туризм;внутрішнє споживання послуг сфери подорожей і туризму; витрати на подорожі та туризм у вільний час (з метою відпочинку);витрати на ділові подорожі та туризм;капітальні вкладення (інвестиції).

Розглянемо тенденції розвитку галузі за основними з них, що найбільш суттєво відображають значущість туризму в світі та його впливовість на економіку країн світу.

Результати. Серед таких показників зазначимо загальний внесок сфери подорожей і туризму в ВВП; загальний внесок сфери подорожей і туризму в зайнятість; обсяг експорту (підсумкова вартість вивезених товарів), що здійснюється приїжджими; внутрішні витрати на подорожі та туризм; капітальні вкладення (інвестиції).

На рис. 1 наведено загальний внесок сфери подорожей і туризму в ВВП серед лідируючих за цим показником країн світу та України.

З даних рис. 1 випливає, що беззаперечним лідером за загальним внеском сфери подорожей і туризму в ВВП є США, обсяг якого щорічно збільшувався упродовж 2001 – 2008 рр. і досяг у 2011 р. більш ніж 1349,6 млрд. дол. Далі упродовж останніх 5-ти років слідує Китай з відставанням більш ніж у 2 рази. На третьому місці - Японія. За 4-те та 5-те місця конкурують Франція та Іспанія з обсягами у сфері подорожей та туризму на рівні 227,9 та 191,7 млрд. дол. відповідно. Україна серед країн-лідерів виглядає очевидним аутсайдером, обсяги туристичної сфери якої менші, наприклад, за іспанські, майже у 19 разів.

На рис. 2 наведено загальний внесок сфери подорожей і туризму в зайнятість серед провідних країн світу та України.

З рис. 2 видно, що за показником загального внеску сфери подорожей і туризму в зайнятість, навпаки, США поступалися Китаю у 2011 р. майже в 5 разів. Так, кількість зайнятого населення у туристичній галузі Китаю становить 64,7 млн. осіб проти 14,8 млн. у США. В Японії налічується 4,5 млн. працівників туристичної галузі (3-те місце), що становить майже таку ж

чисельність як у Франції та Іспанії разом узятих (4-е та 5-е місця відповідно). Україна значно поступається першим трьом країнам та несуттєво відстає від Франції та Іспанії і налічує 1,45 млн. населення, зайнятого туристичною діяльністю.

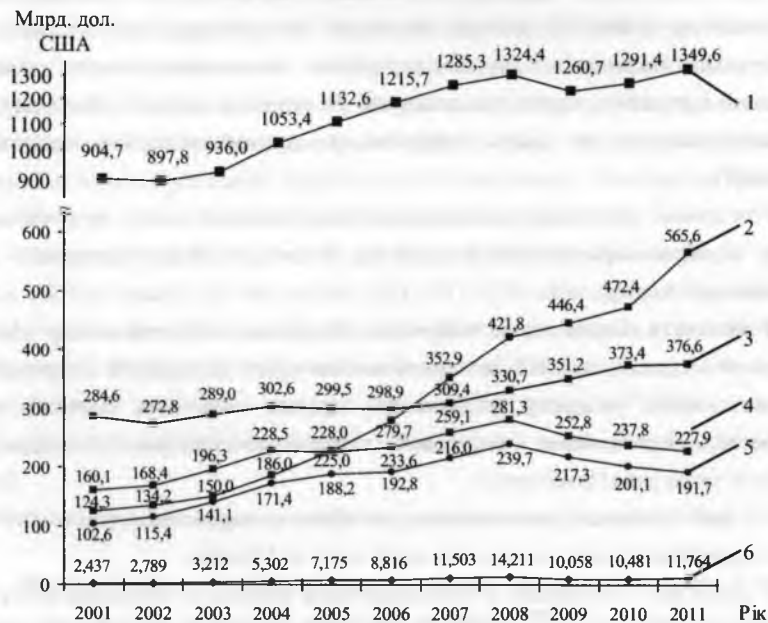


Рис. 1. Загальний внесок сфери подорожей і туризму в ВВП серед провідних країн світу та України в 2001 – 2011 рр.: 1 – США; 2 – Китай; 3 – Японія; 4 – Франція; 5 – Іспанія; 6 – Україна

Проілюструємо наведений вище аналіз більш наглядно через показники питомої ваги (табл. 1).

Таблиця 1

Загальний внесок сфери подорожей і туризму в ВВП та зайнятість серед провідних країн світу та України в 2006 – 2011 рр. через показники питомої ваги

Країна	Рік									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Загальний внесок сфери подорожей і туризму в ВВП, %										
США	8,4	8,4	8,8	8,9	9,0	9,1	9,2	8,9	8,8	8,7

Китай	9,2	9,1	9,6	10,1	10,3	10,0	9,3	8,9	8,3	8,5
Японія	6,9	6,8	6,5	6,5	6,8	7,0	6,7	6,9	6,8	6,8
Франція	11,5	10,8	11	10,4	10,2	9,9	9,8	9,5	9,2	9,0
Іспанія	16,7	15,9	16,3	16,6	15,5	14,9	14,9	14,7	14,3	14,3
Україна	6,5	6,4	8,1	8,3	8,1	8,0	7,8	8,5	7,9	8,0
Загальний внесок сфери подорожей і туризму в зайнятість, %										
США	9,8	9,8	10,4	10,7	10,9	10,9	11,0	10,6	10,4	10,4
Китай	7,3	7,3	7,7	8,3	8,7	8,6	8,1	8,0	7,7	8,2
Японія	7,4	7,3	7,0	7,0	7,3	7,4	7,0	7,2	7,0	7,1
Франція	12,6	12	12,2	11,6	11,5	11,2	11	10,8	10,3	10,1
Іспанія	14,1	13,4	14	14,4	13,4	12,8	12,9	13,3	12,6	12,6
Україна	5,7	5,6	7,2	7,3	7,2	7,1	7,0	7,5	7,0	7,1

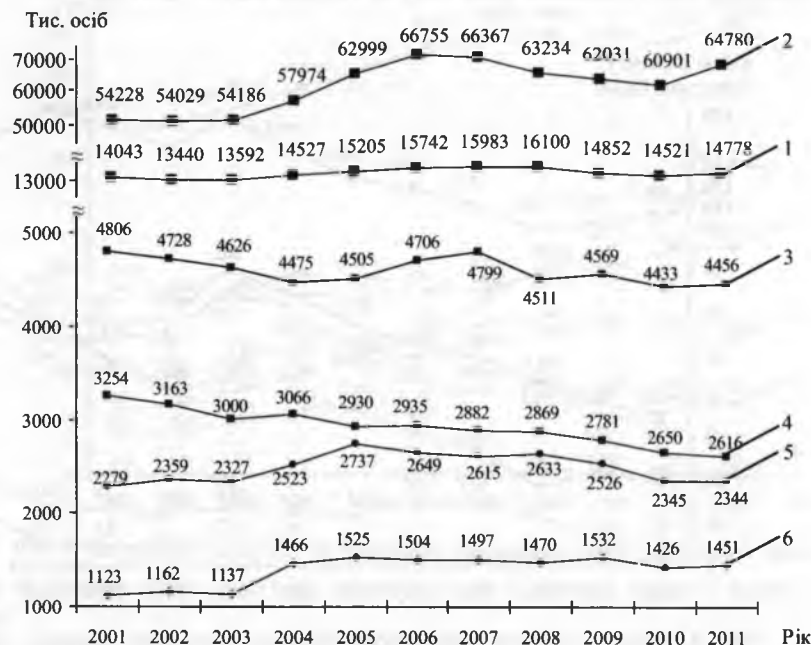


Рис. 2. Загальний внесок сфери подорожей і туризму в зайнятість серед провідних країн світу та України в 2001 – 2011 рр.: 1 – США; 2 – Китай; 3 – Японія; 4 – Франція; 5 – Іспанія; 6 – Україна

Серед представлених у табл. 1 провідних країн світу за показником загального внеску сфери подорожей і туризму в ВВП лідирують зі значним відривом Іспанія – 14,3%; Франція – 9,0% та США – 8,7%. Питома вага туристичної галузі України в ВВП становить 8,0%, поступаючись Китаю (8,5%) та випереджаючи Японію (6,8%).

За показником загального внеску сфери подорожей і туризму в зайнятість лідерство також належить Іспанії – 12,6%; США – 10,4% та Франції – 10,1%. На третьому місці опинився Китай – 8,2%. Питома вага туристичної галузі України в загальній кількості зайнятого населення становить 7,1%.

Такі результати в основному пов'язані із чисельністю населення різних країн світу та масштабами туристичного бізнесу в них.

На рис. 3 представлено обсяг експорту, що здійснюється приїжджими туристами, серед провідних країн світу та України в 2001 – 2011 рр.

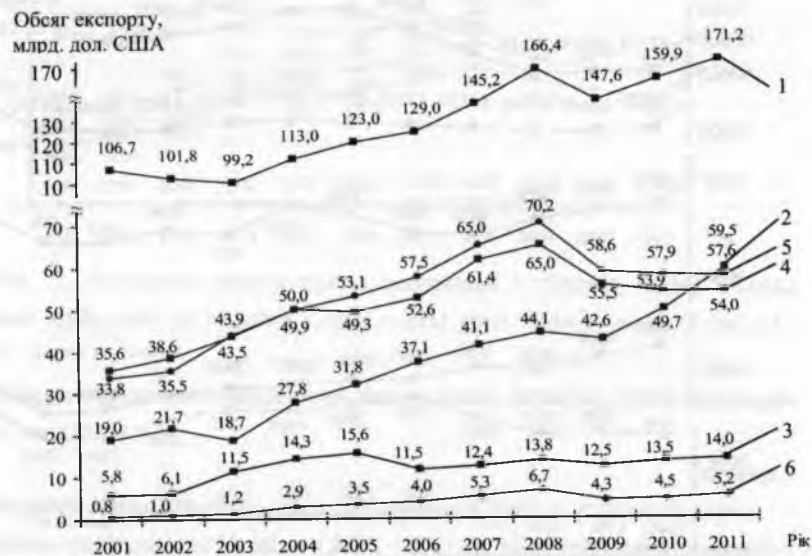


Рис. 3. Обсяг експорту (підсумкова вартість вивезених товарів), який здійснюють приїжджі серед країн світу та України в 2001 – 2011 рр.: 1 – США; 2 – Китай; 3 – Японія; 4 – Франція; 5 – Іспанія; 6 – Україна

З рис. 3 видно, що лідером за обсягом експорту (підсумкова вартість вивезених товарів туристами) є США – 171,2 млрд. дол. Упродовж до 2011 р. за

2-3-тє місце сперечалися Іспанія (57,9 млрд. дол.) та Франція (53,9 млрд. дол.), які потім поступилися Китаю, обсяг експорту якого досяг 59,6 млрд. дол. У 2011 р. обсяг товарів, що вивезли туристи з Японії, дорівнював 14,0 млрд. дол., або у 3,9 рази менше ніж у Франції. Україна суттєво відстає від країн-лідерів, але обсяг її експорту зріс у досліджуваний період у 6,5 рази.

Слід також зазначити що серед наведених на рис. 3 країн світу найбільшу питому вагу експорту, що здійснювали приїжджі туристи в загальному обсязі експорту, мали три країни: Іспанія - 15,4%; США – 8,4%; Франції – 8,1%. Для порівняння в Україні – 7,1%. У декілька разів була нижчою питома вага у Китаї (2,8%) та Японії (1,5%).

Розглянемо внутрішні витрати на подорожі та туризм в провідних країнах світу та Україні (рис. 4).

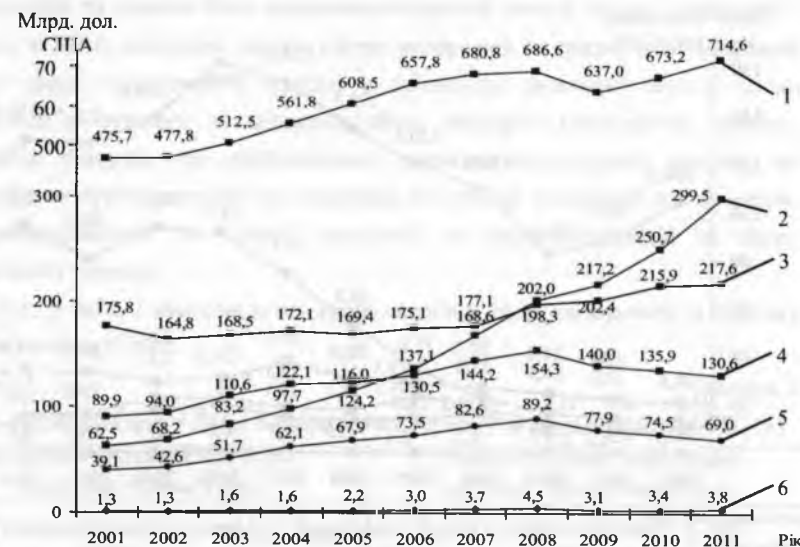


Рис.4. Внутрішні витрати на подорожі та туризм серед провідних країн світу та України в 2001 – 2011 рр.: 1 – США; 2 – Китай; 3 – Японія; 4 – Франція; 5 – Іспанія; 6 – Україна

Дані рис. 4 свідчать про суттєвий відрив США від інших країн світу, обсяг внутрішніх витратків на подорожі та туризм яких у 2011 р. сягнув 714,6 млрд дол. Упродовж 2008 – 2011 рр. значне збільшення обсягів внутрішніх витратків на подорожі та туризм демонструє Китай, які зросли за останні чотири

роки у 1,5 рази. Також високий рівень внутрішніх видатків на подорожі та туризм був у Японії, який збільшився за аналогічний період з 175,8 до 217,6 млрд дол., або на 123,0%. Майже на порядок нижче у 2011 р. витрачалося грошей на туризм у Франції – 130,6 млрд дол. та Іспанії – 69,0 млрд дол. Українська туристична галузь за цим показником суттєво поступається провідним країнам світу. Ці ж країни світу також мають досить високу питому вагу внутрішніх видатків на подорожі та туризм в обсязі ВВП, яка коливається у межах 4,2 – 6,0%. В Україні цей показник у 2007 – 2011 рр. не перевищував 2,5%.

Нарис. 5 наведено дані щодо обсягів капітальних інвестицій в провідних країнах світу та Україні.

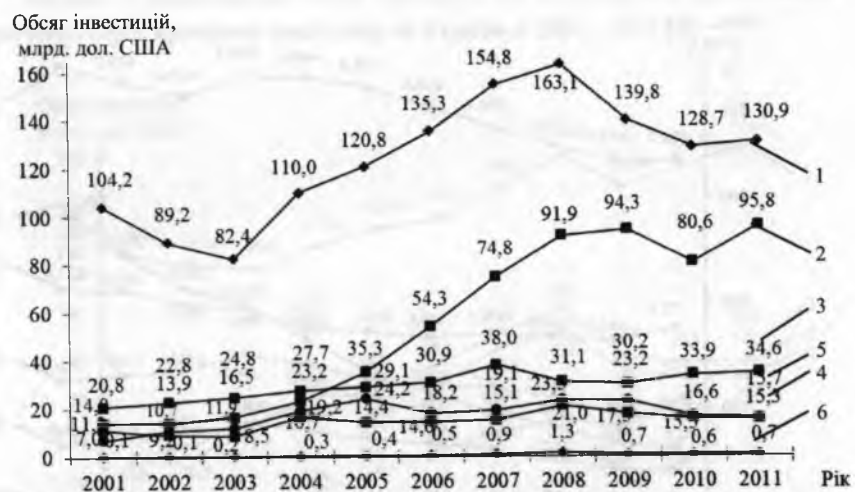


Рис. 5. Обсяг інвестицій в сферу подорожей та туризму серед провідних країн світу та України в 2001 – 2011 рр.: 1 – США; 2 – Китай; 3 – Японія; 4 – Франція; 5 – Іспанія; 6 – Україна

З рис. 5 видно, що лідером за обсягами інвестицій в сферу подорожей та туризму серед провідних країн світу є США, але упродовж 2008 – 2011 рр. намітилася тенденція до їх зменшення у цій країні з 163,1 до 130,9 млрд дол., або на 20%. І, навпаки, упродовж 2005 – 2011 рр. спостерігається різке збільшення обсягів інвестицій в туристичну галузь Китаю (з 35,3 у 2005 р. до 95,8 млрд дол. у 2011 р., або у 2,7 рази). Обсяг інвестицій в туристичну галузь в Японії упродовж 2007 – 2011 рр. коливався у межах 30,2 - 38,0 млрд дол., що

дозволило цій країні зайняти третю сходинку. Майже на однаковому рівні знаходяться інвестиції в туристичну галузь Іспанії та Франції. Україна суттєво відстає за обсягами інвестицій в туристичну галузь від провідних країн світу, які склали 0,7 млрд дол. у 2011 р.

Наведені вище провідні країни також мають досить високу питому інвестицій в сферу подорожей та туризму в загальному обсязі капітальних інвестицій, яка коливається за досліджуваний період таким чином: в США (від 5 до 6,1%); у Китаї (від 2,6 до 5,4%); у Японії (від 2,0 до 3,7%); у Франції (від 2,9 до 4,3%); в Іспанії (від 4,9 до 7,2%), а в Україні, для порівняння, від 1,7 до 3,0%.

Дещо інша картина тенденцій сучасного розвитку туризму спостерігається в опублікованих рейтингах WTTC, де розглядаються ТОП-10 країн-лідерів за такими 9-ма показниками: прямий внесок сфери подорожей і туризму в ВВП; загальний внесок сфери подорожей і туризму в ВВП; прямий внесок сфери подорожей і туризму в зайнятість; загальний внесок сфери подорожей і туризму в зайнятість; обсяг експорту (підсумкова вартість вивезених товарів), що здійснюється приїжджими; внутрішні витрати на подорожі та туризм; витрати на подорожі та туризм у вільний час (з метою відпочинку); витрати на ділові подорожі та туризм; інвестиції в сферу подорожей і туризму.

Так, у табл. 2 наведені п'ять країн-лідерів у сфері подорожей та туризму за показниками WTTC.

Таблиця 2
ТОП-5 країн-лідерів у сфері подорожей та туризму за показниками WTTC [1]

Показник «Загальний внесок сфери подорожей і туризму в ВВП»			Показник «Загальний внесок сфери подорожей і туризму в зайнятість»		
Ранг	Країна	Питома вага в ВВП, %	Ранг	Країна	Питома вага в загальному обсязі зайнятості, %
1	Макао	81,1	1	Макао	78,0
2	Антигуа і Барбуда	74,2	2	Аруба	75,5
3	Аруба	73,1	3	Антигуа и Барбуда	69,0
4	Мальдіви	70,5	4	Ангілья	65,8
5	Ангілья	64,4	5	Британські Віргінські острови	65,6
Показник «Внутрішні витрати на подорожі та туризм»			Показник «Обсяг експорту (підсумкова вартість вивезених товарів), що здійснюється приїжджими»		

Ранг	Країна	Питома вага в ВВП, %	Ранг	Країна	Питома вага в загальному обсязі експорту, %
1	Мексика	7,7	1	Ангілья	88,0
2	Нова Зеландія	7,7	2	Вануату	78,1
3	Багами	7,1	3	Мальдіви	72,6
4	Кирибати	7,0	4	Макао	70,4
5	Гондурас	6,8	5	Антигуа и Барбуда	68,5
Показник «Витрати на ділові подорожі та туризм»			Показник «Витрати на подорожі та туризм у вільний час (з метою відпочинку)»		
Ранг	Країна	Питома вага в ВВП, %	Ранг	Країна	Питома вага в ВВП, %
1	Вануату	18,9	1	Макао	35,1
2	Маврикій	5,8	2	Мальдіви	28,9
3	Мали	4,1	3	Ангілья	22,2
4	Кирибати	3,9	4	Аруба	21,0
5	Малайзія	3,9	5	Багами	20,9
Показник «Інвестиції в сферу подорожей і туризму»					
Ранг	Країна	Питома вага в капітальних інвестиціях, %			
1	Макао	47,2			
2	Британські Віргінські острова	38,8			
3	Сейшельські острова	38,2			
4	Американські Віргінські о-ви	35,5			
5	Чорногорія	33,4			

З даних табл. 2 випливає, що за показником загального внеску сфери подорожей і туризму в ВВП лідерами у світі є такі країни як: Макао (81,1%); Антигуа и Барбуда (74,2%); Аруба (73,1%); Мальдіви (70,5%) та Ангілья (64,4%).

За показником загального внеску сфери подорожей і туризму в зайнятість у світі лідирували такі країни: Макао (78,0%); Аруба (75,5%); Антигуа и Барбуда (69,0%); Ангілья (65,8%) та Британські Віргінські острови (65,6%).

За показником внутрішніх витрат на подорожі та туризм (питома вага в ВВП) лідерами у світі є такі країни як: Мексика (7,7%); Нова Зеландія (7,7%); Багами (7,1%); Кирибати (7,0%) та Гондурас (6,8%).

За показником обсягу експорту, що здійснюється приїжджими (питома вага в загальному обсязі експорту) країнами-лідерами виявилися Ангілья (88,0%); Вануату (78,1%); Мальдіви (72,6%); Макао (70,4%) та Антигуа и Барбуда (68,5%).

Найбільша питома вага витрат на ділові подорожі та туризм в ВВП країни

виявилася у Вануату (18,9%); Маврикій (5,8%); Мали (4,1%); Кирибати (3,9%) та Малайзія (3,9%).

Найбільша питома вага витрат на подорожі та туризм у вільний час в ВВП була у таких країн, як: Макао (35,1%); Мальдіви (28,9%); Ангілья (22,2%); Аруба (21,0%) та Багами (20,9%).

За показником питомої ваги інвестицій в сферу подорожей і туризму в капітальних інвестиціях країни лідерами виявилися Макао (47,2%); Британські Віргінські острови (38,8%); Сейшельські острови (38,2%); Американські Віргінські острови (35,5%); Чорногорія (33,4%) та Мальдіви (33,0%).

Таким чином можна зробити висновок про те, що найкращих результатів за наведеними вище показниками спромоглися далеко не високо розвинуті країни, а навпаки, країни що розвиваються. Виключення становить лише острівні країни в які вкладаються дуже суттєві зарубіжні капітали.

Далі розглянемо більш детально позиції країн найближчих конкурентів України у рейтингах, що публікує WTTC.

Кожна країна світу за розрахунками WTTC має власний рейтинг за згаданими вище основними показниками (рис. 6).

Дані рис. 6 свідчать, що за першими шістьма показниками у рейтингах Україна посіла 65-е, 55-е, 36-е, 26-е, 68-е та 48-е місця відповідно.

За рейтингами реального зростання (на рік) прямого та загального внеску СІП в зайнятість Україна суттєво відставала від інших країн світу (зайнявши 174-е місце), серед яких Білорусь (169-е); Чеська Республіка (172-е місце) та Болгарія (180-е).

Всесвітньою радою з подорожей та туризму (WTTC) [1] були опубліковані оцінки і прогнози розвитку туристичної галузі в Україні, а також в Європі та світі в цілому (табл. 3).

Згідно з даними табл. 3 за прогнозом WTTC в Україні у 2021 р. очікується зростання ділових витрат у сфері подорожей та туризму на рівні 7,8%, а також внутрішніх витрат на подорожі та туризм (5,6%); обсягу експорту (5,2%); прямого та загального внеску сфери подорожей та туризму у ВВП (5,0%) та видатків на дозвілля (4,1%).

Місце в рейтингу

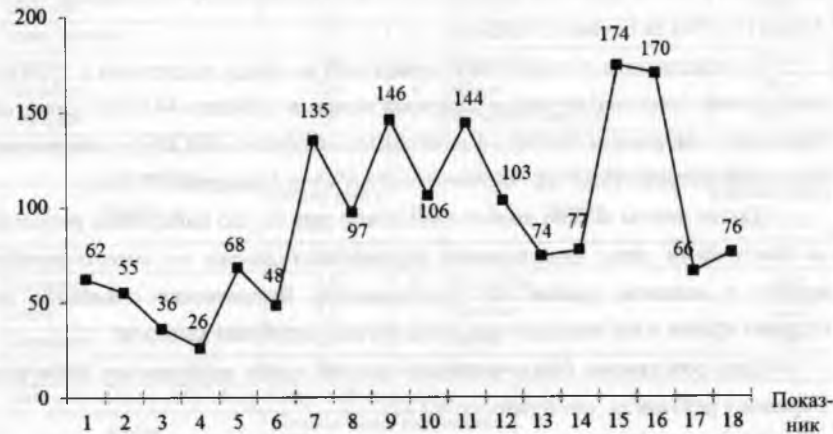


Рис. 6. Україна та її конкуренти у рейтингах WTTC за основними показниками внеску сфери подорожей і туризму (СПТ):

1 - пряmier внесок СПТ у ВВП; 2 - загальний внесок СПТ у ВВП; 3 - пряmier внесок СПТ в зайнятiсть; 4 - загальний внесок СПТ в зайнятiсть; 5 - обсяг інвестицій в СПТ; 6 - обсяг експорту, який здійснюється приїжджими; 7 - питома вага прямого внеску СПТ у ВВП; 8 - питома вага загального внеску СПТ у ВВП; 9 - питома вага прямого внеску СПТ в зайнятiсть; 10 - питома вага загального внеску СПТ в зайнятiсть; 11 - питома вага інвестицій в СПТ в загальному обсязі капітальних інвестицій в країну; 12 - питома вага обсягу експорту, який здійснюється приїжджими в загальному обсязі експорту країни; 13 - реальне зростання прямого внеску СПТ у ВВП; 14 - реальне зростання загального внеску СПТ у ВВП; 15 - реальне зростання прямого внеску СПТ в зайнятiсть; 16 - реальне зростання загального вкладу СПТ в зайнятiсть; 17 - реальне зростання обсягу інвестицій в СПТ; 18 - реальне зростання обсягу експорту, який здійснюється приїжджими

Таблиця 3

Оцінки й прогнози розвитку туристичної галузі в Україні, Європі й світі в 2011 – 2021 рр. [1]

Показник	Україна					
	2011 р.			2021 р.		
	Млрдгрн ¹	Питома вага, %	Реальний ріст, % ²	Млрдгрн ¹	Питома вага, %	Реальний ріст, % ³
1	2	3	4	5	6	7
Прямий внесок у ВВП	25,1	2,1	5,9	41,1	2,0	5,0
Загальний внесок у ВВП	96,5	8,1	5,9	156,6	7,5	5,0

Прямий внесок у зайнятiсть ⁴	371	1,8	1,9	358	1,8	-0,4
Загальний внесок у зайнятiсть ⁴	1 451,0	7,1	1,7	1 369	6,8	-0,6
Обсяг експорту (підсумкова вартість вивезених товарів), здійснюваний	42,3	7,1	7,2	70,3	5,5	5,2
Внутрішні видатки	31,2	2,6	4,7	53,9	2,6	5,6
Видатки на дозвілля		4,3		76,7	3,7	4,1
Ділові видатки	23,6			50,1	2,4	7,8
Капітальні інвестиції	5,7	2,9		9,6	2,7	5,4
Світ						
Прямий внесок у ВВП	554,5	2,8	2,7	748,2	2,9	3,0
Загальний внесок у ВВП	1 535,3	7,7		1 999,9	7,8	2,6
Прямий внесок у зайнятiсть ⁴	9,709	2,6	1,3	11,153	3,0	
Загальний внесок у зайнятiсть ⁴		7,7		30,338	8,1	
Обсяг експорту (підсумкова вартість вивезених товарів), здійснюваний приїжджими	487,2	6,0	5,9	683,1	5,0	3,4
Внутрішні видатки	654,2	3,3	0,7	879,8	3,4	2,9
Видатки на дозвілля	914,1	4,6	2,6	1 246,0	4,8	3,1
Ділові видатки	249,0	1,2	3,8	342,6	1,3	3,2
Капітальні інвестиції	144,1	3,8	4,6	214,2	3,9	3,9
Світ						
Прямий внесок у ВВП	1 850	2,8	4,5	2 861	2,9	4,2
Загальний внесок у ВВП	5 991,9			9 226,9	9,6	4,2
Прямий внесок у зайнятiсть ⁴	99,048	3,4	3,0	120,427	3,6	2,0
Загальний внесок у зайнятiсть ⁴	258 592	8,8	3,2	323,826	9,7	2,3
Обсяг експорту (підсумкова вартість вивезених товарів), здійснюваний приїжджими	1,163	5,7	5,5	1,789	4,7	4,3
Внутрішні видатки	2,637	4,0	3,8	4,128	4,3	4,3
Видатки на дозвілля	2,963	4,5	3,8	4,604	4,7	4,3
Ділові видатки	899	1,4	6,1		1,5	4,3
Капітальні інвестиції	651	4,5	4,6	1,124	4,6	5,4

¹ – постійні ціни й курси обміну валют; ² – реальний ріст із урахуванням інфляції; ³ – перелічуваний на річній основі реальний ріст із урахуванням інфляції в 2011 - 2021 рр⁴ – робочі місяці (тис.)

На рис. 7 наведено пряmier внесок сфери подорожей і туризму в ВВП в розрізі витрат в Україні, Європі та світі в 2011 р.

З рис. 7 видно, що різниця між видатками на відпочинок та діловими видатками була суттєвою як в Україні, так і в Європі та світі. В Україні у 2011 р. витрати, пов'язані з діловими подорожами (поїздками) склали лише 4,6% від загальних витрат у сфері подорожей та туризму, у той час як в Європі та світі цей показник наближався до 25%.

На рис. 8 подана структура витрат серед приїжджих туристів та внутрішніх витрат у сфері подорожей та туризму. Дані рис. 8 свідчать про перевагу у витратах в сфері подорожей та туризму серед приїжджих туристів

над внутрішніми витратами в Україні на 7,0%, і, навпаки, про перевагу внутрішніх витрат над витратами приїжджих туристів у світі (на 41,0%) та в Європі (на 17,2%).

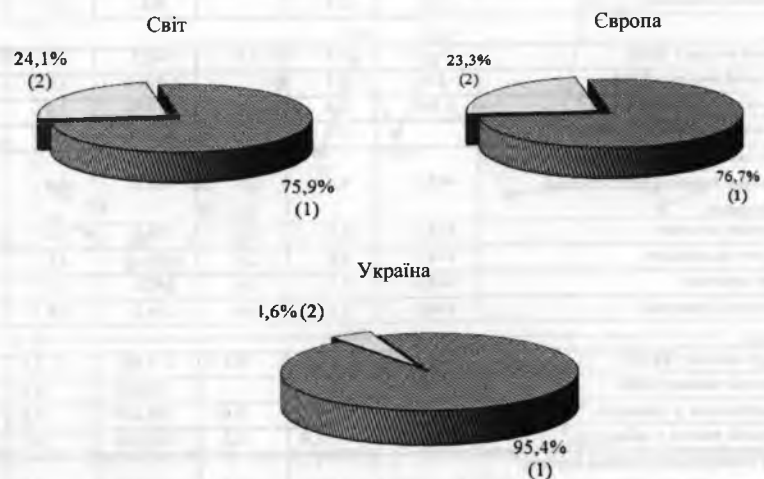


Рис. 7. Прямий внесок сфери подорожей і туризму в ВВП в розрізі витрат в 2011 р. [1]: 1 – витрати на дозвілля; 2 – ділові витрати

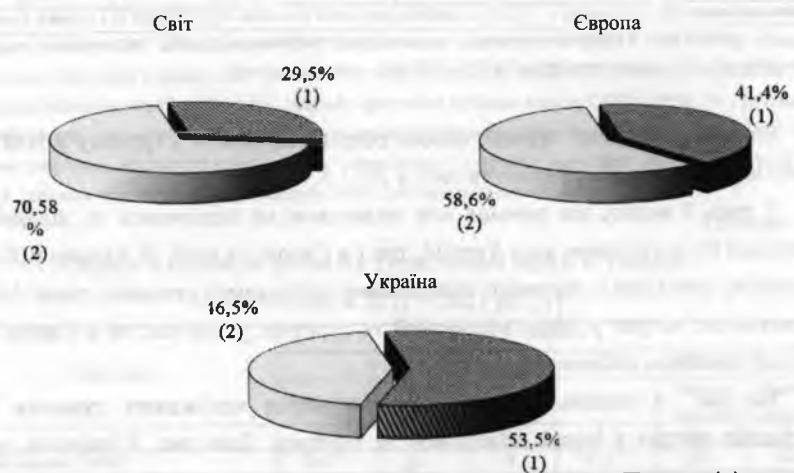


Рис. 8. Прямий внесок сфери подорожей і туризму в ВВП в розрізі витрат в 2011 р. [1]: 1 – витрати приїжджих туристів; 2 – внутрішні витрати

Висновки. Таким чином, проведений аналіз останніх тенденцій розвитку світової туристичної галузі дозволяє стверджувати, що беззаперечними лідерами в ній серед провідних країн світу є такі, як США, Китай, Японія, Франція та Іспанія. За більшістю показників Всесвітньої ради з подорожей та туризму, туристична галузь України значно поступається цим країнам та має невисокі темпи розвитку індустрії туризму.

Література

1. Офіційний сайт Всесвітньої ради з подорожей та туризму (TheWorldTravel&TourismCouncil(WTTC)[Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wttc.org>

Контролінговий аудит як інструмент управління підприємством

Розглянуто основи системи контролінгу на підприємстві, охарактеризовано напрями підвищення ефективності процесів планування та використання ресурсів організації. Визначено роль та місце контролінгового аудиту в процесі координації управлінської діяльності.

The basics of controlling in the company are considered, ways of increasing the efficiency of planning and using resources are described. The role and place of controlling audit in coordination management are defined.

Ключові слова: контролінг, контролінговий аудит, управління підприємством.

Вступ. Сучасні умови розвитку економіки України висувають все нові вимоги до управління підприємствами. Одним з основних напрямків, що набуває популярності в останній час, є контролінг, який сприяє інтеграції функцій планування, обліку, контролю, та забезпечує менеджерів необхідною інформацією.

Прийняття управлінських рішень на базі контролінгу є однією з найскладніших галузей управління, бо він впливає практично на всі функціональні сфери діяльності організації. Упровадження системи контролінгу допомагає своєчасно й правильно оцінити ситуацію та розробити план дій щодо підвищення ефективності роботи суб'єкта господарювання, правильно приймати рішення, сформувати стратегічні та тактичні цілі, і використовувати матеріальні та фінансові ресурси з найбільшою віддачею.

Аналіз організацій Донецької області за 2007-2011 роки показав [5], що за даний період дуже великою залишається частка збиткових підприємств. Так, у 2007 році 29,7% (% від загальної кількості підприємств) суб'єктів господарювання одержали збиток, у 2008 і 2009 – 34% і 38% відповідно. У 2010 році даний показник зменшився на 0,3% і склав 37,7%, а у 2011 році частка збиткових підприємств зменшилася порівняно з попереднім роком на 7% і була на рівні 30,7%. Наведені дані свідчать, насамперед, про неефективність управління, непродуктивність використання ресурсів, недовіра обраної

політики та засобів для вирішення поставлених задач. Все це вимагає пошуку нових шляхів управління підприємством та координації даного процесу.

Проблеми контролінгу розглянуто в наукових працях таких вітчизняних та закордонних вчених-економістів, як: О. Л. Ананькіна, С. В. Данілочкін, Н. Г. Данілочкіна, К. Друрі, Р. Манн, С. Н. Петренко, М. Л. Слущкін, С. Г. Фалько, П. Хорват та інші [1, 2, 3, 4, 6]. Питання, порушені вищевказаними дослідниками, дозволяють по-новому поглянути та осмислити проблеми організації управління підприємством, проте ще багато аспектів залишаються невирішеними та дискусійними.

Постановка завдання. Таким чином, метою даної статті є аналіз системи контролінгу на підприємстві та синтез напрямків щодо підвищення ефективності процесів планування та використання матеріальних та фінансових ресурсів організації, що дає можливість визначити роль та місце контролінгового аудиту в процесі координації управлінської діяльності.

Результати. Серед існуючих концепцій управління контролінг займає особливе місце. Відповідно до визначення, запропонованого П. Хорватом [6], контролінг являє собою підсистему управління, яка координує підсистеми планування, контролю та інформаційного забезпечення. Тобто, його головна задача полягає у «налаштуванні» і координації процесів планування і контролю таким чином, щоб зробити діяльність підприємства найефективнішою та забезпечити менеджерів своєчасною і повною інформацією.

Контролінг, передусім, спрямований на вибір пріоритетів розвитку суб'єкта господарювання, на поглиблення поділу праці у підрозділах з урахуванням особливостей функціонування організації, чому сприяють його функції (рис. 1) [1]. Ступінь реалізації наведених функцій залежить, перш за все, від наступних факторів: соціально-економічного становища та розміру підприємства, номенклатури продукції, що випускається, конкурентних переваг, кваліфікації управлінського персоналу та робітників, що займаються контролінгом, загального розуміння питання важливості та корисності його використання.

Запроваджений на підприємстві, контролінг повинен являти собою безперервно функціонуючу систему контролю та координації процесів розробки та реалізації стратегічних та тактичних планів. Важливу роль відіграє аналіз основних напрямків контролінгу, яких на сьогодні сформовано чотири [4]:

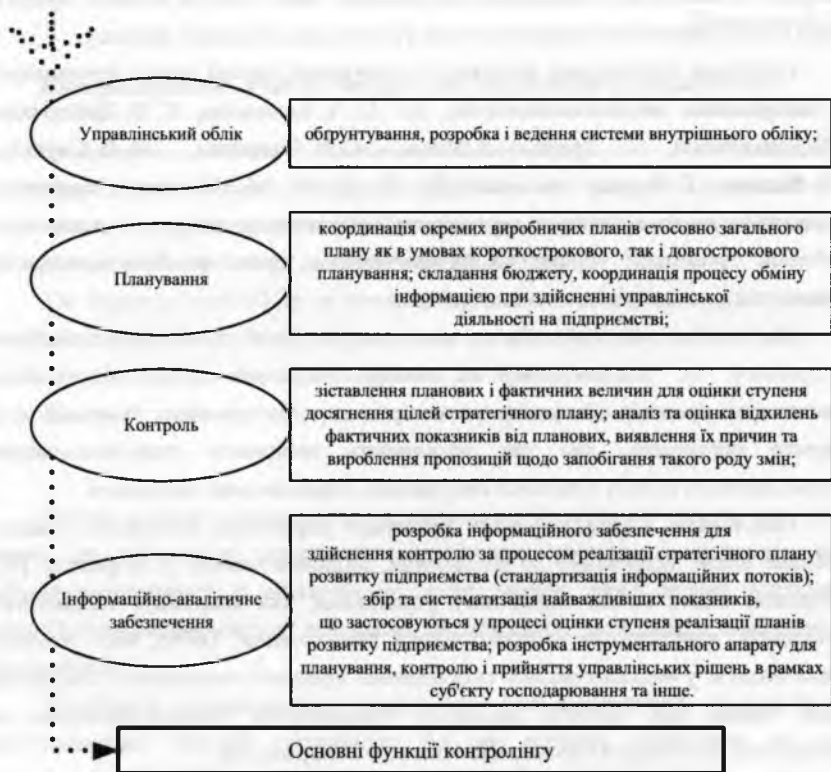


Рис. 1. Основні функції контролінгу на підприємстві

- з орієнтацією на систему бухгалтерського обліку;
- з орієнтацією на інформацію;
- з орієнтацією на координацію діяльності підприємства;
- з орієнтацією на управлінську систему в цілому.

Контролінг з орієнтацією на облік використовується в тих випадках, коли досягнення поставлених цілей відбувається, здебільшого, за допомогою даних бухгалтерського обліку. Перевага при цьому надається показникам в грошовому вираженні (наприклад, прибуток). Слід зазначити, що орієнтація тільки на кількісні дані та обмеженість інформації роблять даний підхід одностороннім та «вузьким».

Більш дієвим є контролінг з орієнтацією на інформацію. Він загалом охоплює всю цільову систему підприємства, не обмежуючись тільки грошовими величинами та використовує як кількісну, так і якісну інформацію. Головна задача контролінгу при цьому полягає у координації отримання та підготовки інформації з потребою у ній. Проте даний підхід має важливий недолік – великий обсяг неструктурованих інформаційних потоків загромождає систему контролінгу та робить аналіз важким і неефективним.

Контролінг з орієнтацією на координацію діяльності організації базується на відмінності між системою управління та системою виконання. Первинна координація прийняття та виконання управлінських рішень є прерогативою безпосередньо самої системи управління, проте як вторинна координація всередині управлінської системи є завданням контролінгу.

Найпривабливішим та всебічним напрямком контролінгу є концепція з орієнтацією на управлінську систему в цілому. Контролінг повинен координувати дії системи управління всього підприємства, тому що проблеми можуть виникнути всередині всіх та між всіма підсистемами управлінської діяльності.

Створення та функціонування системи контролінгу дозволить збільшити рівень доходів, оптимально використовувати ресурси, якими володіє суб'єкт господарювання, вдосконалити організацію робіт і змінити психологію персоналу, збільшуючи число учасників управління організацією.

Для більшості українських підприємств прийняття сучасних економічних відносин означає, перш за все, оволодіння новими інструментами господарювання, одним з яких є контролінговий аудит. Практика свідчить, що власники компанії зазвичай не приймають участь в управлінні, а передають повноваження ведення бізнесу професійним менеджерам. При цьому важливим стає питання контролю за їх діяльністю і гарантії того, що рішення приймаються виключно на користь власників, а не топ-менеджерів або окремої групи інвесторів. Вирішити дане питання і надати необхідну інформацію може контролінговий аудит [2].

Контролінговий аудит являє собою цілеспрямоване управлінське консультування, яке дозволяє виявити втрачені вигоди від невикористання або недостатнього використання системи контролінгу [2].

Методика контролінгового аудиту побудована на інтеграції аудиту, управлінського обліку та фінансового аналізу. Робітник, який займається

проведенням аудит-контролінгу, повинен не тільки висловити свою думку щодо достовірності фінансової звітності, а й визначити фінансову стійкість організації та достатність ресурсів для подальшого розвитку. В його компетенції проаналізувати інформацію відносно виробничого потенціалу підприємства, обчислити об'єктивну потребу в інвестиціях і альтернативних джерелах їх залучення. Проводити контролінговий аудит необхідно за трьома основними напрямками [3]:

– в межах поточного аналізу, за допомогою якого розраховується фінансова стійкість суб'єкта господарювання, визначаються фактори, які на неї впливають, даються прогностичні дані відносно фінансового стану та оцінюється безперервність діяльності;

– оцінка доцільності та ефективності угод і операцій, які здійснюються на підприємстві; розраховується обсяг матеріальних, фінансових та трудових ресурсів, необхідних для нормального функціонування суб'єкта господарювання;

– формування обґрунтованих пропозицій керівникам організації та її власникам щодо підвищення ефективності ведення бізнесу за рахунок вдосконалення організаційної та фінансової структури, більш якісного управління активами та капіталом.

Наведені напрямки тісно пов'язані між собою. Тільки оцінивши доцільність угод і операцій, які здійснюються на підприємстві, можна характеризувати фінансовий стан і безперервність діяльності організації. Синтез двох перших напрямків дозволить наводити аргументовані пропозиції власникам бізнесу щодо підвищення ефективності системи управління.

Здійснюють контролінговий аудит внутрішні аудитори і/або спеціально створені відділи контролінгу, головними завданнями яких є попередження внутрішніх збоїв у діяльності компанії та підтримка її фінансової стійкості.

Контролінговий аудит включає ряд заходів [1, 3]: ситуаційний аналіз – аналіз кон'юнктури ринку, конкурентів; контролінгові дослідження – вивчення поведінки споживачів; ревізію товарно-ринкової стратегії – аналіз і оптимізація портфелів товарів та ринків; розробку комплексу контролінга – товарна та цінова політики, збут, відношення з партнерами; аналіз і рекомендації щодо внутрішньої структури підприємства. Використання даних заходів дозволяє

проаналізувати відповідність організації контролінгового управління сучасним методологічним підходам до здійснення подібної діяльності.

Як і будь-який процес, контролінговий аудит можна розподілити на певну послідовність дій [1], де кожен етап відповідає за свій напрямок діяльності суб'єкта господарювання (рис. 2).

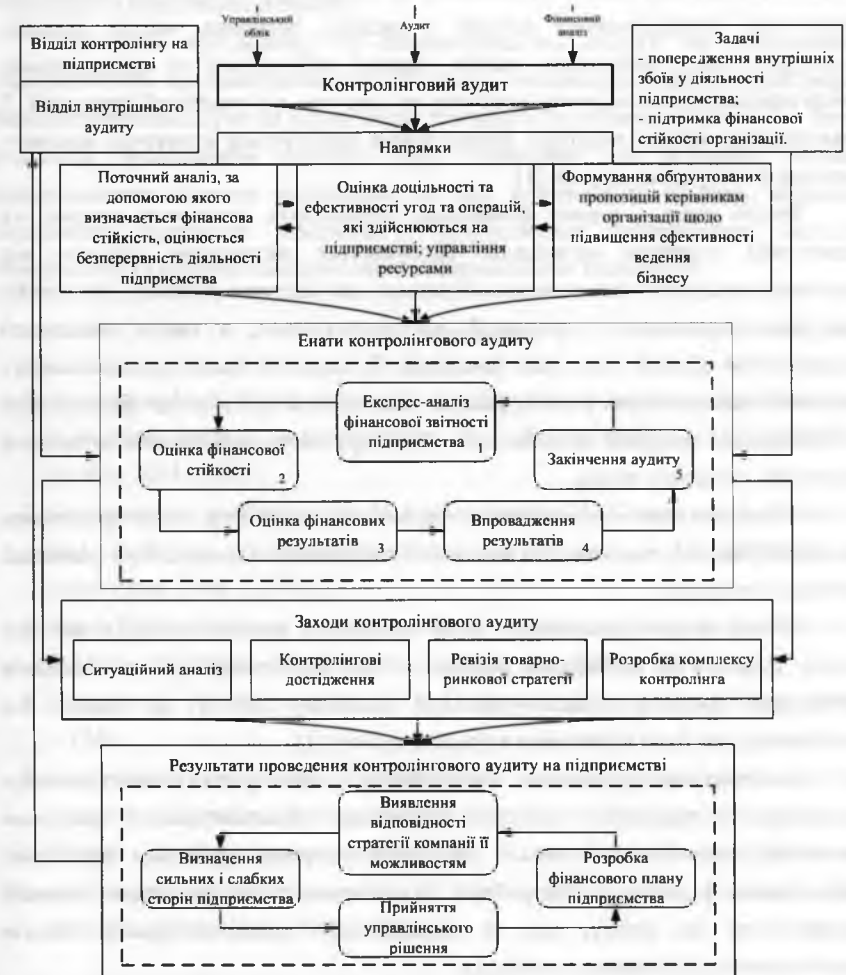


Рис. 2. Структурні елементи контролінгового аудиту на підприємстві

Перший етап – експрес-аналіз фінансової та бухгалтерської звітності, фінансових коефіцієнтів, дозволяє виявити зони підвищеного ризику, дати загальну оцінку компанії та визначити напрямки подальшої роботи.

Другий етап – оцінка фінансової стійкості. На даному етапі розраховуються такі важливі показники, як ліквідність та платоспроможність, оцінюється співвідношення активів і пасивів, величина чистих активів, структура і обсяг оборотних коштів, приріст дебіторської та кредиторської заборгованостей, темпи росту прибутку та виручки від реалізації продукції. З урахуванням обраної політики фінансування аналізується структура власного капіталу та залучених коштів [1].

Третій етап – оцінка фінансових результатів, грошових потоків та податкових платежів організації. Відбувається зіставлення виручки від реалізації продукції з понесеними витратами, що виступає основою для оцінки конкурентоспроможності продукції, що випускається, а також ліквідності підприємства. Даний етап дуже важливий, бо дозволяє виявити недоцільність напрямків використання коштів, резерви підвищення ефективності формування та споживання ресурсів, оптимізувати структуру оборотних активів та знизити втрати від упущених вигод.

Четвертий етап – впровадження отриманих результатів. Аудитор повинен приймати участь у підготовці та виконанні розробленого плану дій по реалізації прийнятої стратегії.

П'ятий етап – заключний, етап закінчення аудиту, повинен містити оцінку результатів проведеної роботи з боку топ-менеджерів та власників організації. Аудитор складає звіт про виконану роботу, де описує всі особливості, які було відзначено в процесі аудиту [1].

Систематичне проведення контролінгового аудиту дасть змогу виявити відповідність прийнятої стратегії ринковим можливостям і ресурсам організації, визначити її сильні та слабкі сторони, прийняти правильне управлінське рішення та розробити дієвий план щодо зміцнення позицій підприємства на ринку, що, в подальшому, сприятиме росту обсягів виробництва та збільшенню прибутку.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, відзначимо, що контролінговий аудит – це актуальний та перспективний напрямок розвитку системи контролінгу, який дає змогу значно розширити потенціал українських підприємств. З його допомогою аудитор аналізує події та операції, що

відбуваються в організації, та дає оцінку можливих наслідків. Він об'єднує в собі основи аудиту, управлінського обліку та фінансового аналізу. Проводиться в рамках трьох основних напрямків – в рамках поточного аналізу, шляхом оцінки доцільності та правильності угод, які укладаються підприємством, та на основі формування обґрунтованих пропозицій власникам та керівникам щодо підвищення ефективності бізнесу.

Практика контролінгу та контролінгового аудиту на вітчизняних підприємствах ще слабо розвинута. В межах системи контролінгу вкрай рідко використовуються сучасні управлінські технології та технологічні засоби. Тому подальші дослідження повинні бути спрямовані на розробку заходів вдосконалення процесу управління на базі контролінгу, а саме: розвиток методичної підтримки контролінгу, впровадження прогресивних методів контролінгу та всебічне використання інформаційних технологій.

Література

1. Ананькіна Е. Л. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. Л. Ананькіна, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. - 280 с.
2. Контроллинг: [учебник] / [А. М. Карминский, С. Г. Фалько, А. А. Жевага и др.]; под ред. А. М. Карминского, С. Г. Фалько. - М.: Финансы и статистика, 2006. - 336 с.
3. Манн Р. Контроллинг для начинающих. Система управления прибылью / Р. Манн, Э. Майер. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 301 с.
4. Петренко С. Н. Контроллинг / С. Н. Петренко. - Казань: Ника-Центр, 2004. - 174 с.
5. Статистична інформація [Електронний ресурс] : Державний комітет статистики України. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
6. Хорват П. Концепция контроллинга. Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / П. Хорват; пер. с нем., 4-е изд. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. - 269 с.

Закордонний досвід управління розвитком промисловості на основі кредитних інструментів

У статті проаналізовано закордонний досвід управління розвитком промисловості на основі кредитних інструментів.

The article analyzes the international experience of development of industry based credit instruments.

Ключові слова: кредитні інструменти, розвиток промисловості.

Вступ. Можна неупереджено стверджувати, що Західна Європа і такі країни як США, Японія та Корея закладають підвалини історичного поступу промислового розвитку та глобальної індустріалізації. У свою чергу, в основу управління розвитком промислового виробництва, в цих державах покладено кредитні відносини, які в умовах динамічного росту обсягів споживання є чи не єдиним джерелом ресурсного забезпечення стійкості та стабільності функціонування промисловості. Актуальність дослідження кредитних інструментів, як ефективних засобів управління розвитком промисловості підтверджується працями багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Зокрема, проблематикою управління розвитком промисловості на основі дослідження системи грошово-кредитного регулювання займалися Анулова Г.Н., Дроздов Н.У., Дружилін Л.Н., Заблодська І.В., Горбенко Р.А., Конемори Х., Коюсай Ю., Целищев І., Иришев Б.К., Латкин А.П., Новиков А.Н., Суслина С.С., та інші. Результати їхніх доробок розкривають концептуальні засади здійснення грошово-кредитної політики. Проте, проблеми дослідження механізмів впливу кредитних інструментів на сталий розвиток промисловості, в основному, залишились поза увагою сучасної наукової думки.

Постановка завдання. Для розробки стратегії управління промисловістю в Україні необхідно провести дослідження та дати критичну оцінку зарубіжному досвіду розвитку промисловості. Метою даної роботи є дослідження позитивного досвіду розвинених країн та країн що розвиваються з використання кредитних інструментів у процесі регулювання промисловим розвитком.

Результати. Управління розвитком промислового виробництва використовували, як розвинені країни, так і ті країни, що розвиваються, використовуючи кредитні відносини, методологічною основою яких є кейнсіанська теорія. Активізацію даного процесу можна було спостерігати до середини 80-х років. Після чого позиція урядів більшості країн змінилася у бік зменшення подібного управління. На наш погляд, це пояснюється рядом недоліків подібної політики, крім того, наявність в розвинених країнах ефективно функціонуючих ринків позикових капіталів, які здатні в достатній мірі задовольняти потреби підприємств у кредитних ресурсах.

Для управління розвитком промисловості використовувалося всі різновиди кредитних інструментів які знаходяться в розпорядженні урядів і центральних банків (рис. 1.) прийнято ділити на: ринкові і адміністративні.



Рис. 1 Кредитні інструменти управління промисловістю використовувані в розвинених і країнах які розвиваються

Об'єктами впливу ринкових інструментів являється - банківська ліквідність, процентні ставки, девізна політика. Ці інструменти знаходяться в монопольному веденні Центрального Банку і до них відносяться, перш за все: валютні операції, рівень облікової ставки, норма обов'язкових банківських резервів, покупка і продаж цінних паперів на відкритому ринку. З використанням цих інструментів. Центральний банк впливає на грошову масу, рівень позикового відсотка і обсяг кредитування в країні.

За допомогою ринкових методів можливе регулювання загального обсягу капіталовкладень приватного бізнесу, через політику позичкового відсотка[10, с. 42]. В даний час все більший пріоритет віддається ринковим механізмам порівняно з адміністративними методами. Прикладом тому служить лібералізація банківського законодавства на початку 90-х років в ряді європейських країн (Австрії, Італії, Франції, Японії та ін)[11]. Але розгляду дії цих інструментів приділяється велика увага в сучасній літературі, тому ми віддамо перевагу не зупинятися на них докладно, а більшу увагу приділимо адміністративним інструментам.

До адміністративних інструментів відносять структурну політику (державні позики, селективне кредитування, регламентація продажів у кредит, втручання у встановлення норми відсотка) і втручання в кількісні категорії (лімітування кредитів, присутність представників банків в адміністративних радах підприємств). Максимально поширеними серед них є лімітування кредитів, державне регламентування процентних ставок, а також інституціональні перетворення кредитної системи та державні програми кредитування пріоритетних галузей, які надають структурні ефекти на виробничу систему. Крім того, Аннулова Г.Н. до числа основних адміністративних інструментів здійснення урядами країн що розвиваються селективної кредитної політики відносить: надання компенсації кредитно-фінансовим установам за кредитування пріоритетних галузей за допомогою пільгової облікової політики або зниження резервних вимог; фінансування різниці між депозитними і кредитними ставками за рахунок бюджетних відрахувань кредитно-фінансовим установам[3, с.108].

Серед адміністративних методів максимально поширеним є регламентація процентних ставок. Політика відсоткових ставок передбачає головним чином три цілі: сприяти зростанню промисловості шляхом помірно низьких процентних ставок на кредити, з іншого боку, стримувати інфляцію і

забезпечувати стабільність національної валюти на валютних ринках можна шляхом помірно підвищених відсоткових ставок. Активно застосовується селективна політика процентних ставок на користь пріоритетних секторів промисловості[9, с.71-72].

У Японії широке регулювання процентної ставки проводилося з 1959 по 1975 р, що зіграло важливу роль в масованому кредитуванні виробництва. Держава регулювала рівень відсотка по всіх видах внесків (лібералізація відсотка розтяглася на десятиліття). При цьому чітко простежується тенденція до підтримки відсотка на низькому рівні[8].

Відсоток по кредитах опинявся об'єктом досить жорсткого регулювання. Так, прайм-рейт (процентна ставка для першокласних позичальників) по короткострокових кредитах до 1959 року розраховувався так: до облікової ставки Банку Японії додавалася певна надбавка (маржа). Формально кожен банк це робив самостійно, але реально, в умовах щільного керівництва з боку Банку Японії по всіх основних питаннях кредитної політики цей розрахунок проводився за вельми активної участі держави. З 1959 року встановлювався нормативний прайм-рейт, прив'язаний до облікової ставки Центрального банку. Він узгоджувався в рамках Всеяпонської асоціації банківських організацій і по суті ставав обов'язковим. З 1975 року практика узгодження була припинена як не відповідна антимонопольному законодавству, і кожен банк почав встановлювати прайм-рейт сам. Прайм-рейт по довгострокових кредитах теж спочатку встановлювався фактично за єдиною формулою. Його нормативний рівень розраховувався, як процент по випуску банками довгострокового кредиту облігаціям плюс 0,9%[8].

В цілому значення політики низького відсотка в Японії полягала в тому, що вона дозволяла банкам акумулювати з невеликими витратами усе більш значні заощадження населення і використовувати їх для масованого кредитування виробників. Для останніх відкривалися широкі канали дешевого кредиту, який використовувався, насамперед, для розширення інвестицій[8].

У розвинених країнах до середини 70-х років використовується зниження вартості кредиту шляхом бюджетної боніфікації з боку казначейства. У загальній сумі позик частка кредиту за привілейованими ставками досить значна. Так, у Франції за 10 років (1970-1980 р.) Вона склала від 38 до 46% суми кредитів, наданих економіці. Кредити під пільгові відсотки певним секторам економіки з метою їх розвитку складала на початку 1985 року. У

Франції трохи більше 40% всієї сукупності кредитів економіки[9, с. 90]. Таким чином, процентній політиці відводилась помітна роль у структурній перебудові економіки.

У країнах, що розвиваються, так само проводилося жорстке адміністративне регулювання процентних ставок, шляхом встановлення урядами верхніх меж ставок за кредитами і депозитами, це було типовою ситуацією до початку структурних реформ. Наприклад, з 37 країн, що розвиваються обстежених МВФ на початку 80-х років, 20 з них мали негативні процентні ставки[3, с.98]. Така процентна ставка завжди використовувалася з адміністративним розподілом наявних ресурсів.

У Південній Кореї в 60-80-х роках також широко використовувалася регламентація процентних ставок. У період форсованого експортного розвитку уряд практично вдавався до дефіцитного фінансування, зберігаючи банківські процентні ставки на штучно заниженому рівні, наказувало приватним банкам направляти позикові кошти в ті сфери промислового виробництва, які вважались стратегічно важливими для розвитку національної економіки[12, с. 74]. Для заохочення підприємств, які експортували товари на суму понад 30 млн. доларів на рік, їм давалося право користуватися авансовими кредитами для фінансування виробництва та експортних витрат. Так, в 1980 р. ліцензії терміном на рік отримали 2208 компаній. За допомогою диверсифікованої процентної ставки влади в період експортної індустріалізації Південної Кореї перерозподіляли кошти на користь експортних галузей, надаючи їм субсидовані позики. Надання експортеру великої низькопроцентної позики залежало від його можливостей в отриманні акредитива від зарубіжних фірм. Держава, таким чином, фінансувала закупки експортними фірмами матеріалів, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку, надаючи їм позики з 6 до 9% річних. Для закупівлі обладнання видавались позики в 12-16% річних[12, с. 79].

Наступним інструментом активно використовуваним було пряме лімітування кредитів - є стримування зростання грошової маси і одночасно надання можливості для фінансування пріоритетних секторів економіки за відсотковими ставками, штучно заниженими щодо рівноважної ринкової ціни. Ця політика носить селективний характер. Воно заохочує експорт, збільшення виробничих потужностей, промисловий розвиток закордоном, реалізацію великих проектів промислового профілю, і т.д. Таким чином, пряме лімітування

носить суто адміністративний характер. Цей метод за своєю метою може бути віднесений до структурних методів регулювання економіки[9, с. 115].

Цікавий у цій галузі досвід Японії. Ще в січні 1947 р. був створений державний фінансовий інститут, назву якого можна перевести як Фонд фінансування відновлення господарства (Фуккокін'ю Кінкі). У вищий орган (Раду) Фонду входили міністри фінансів і керівники інших економічних міністерств, а також представники приватного сектора. Виділення кредиту по лінії Фонду вимагало рішення Ради та уряду, а також схвалення консультативної Ради з кредитування в тому регіоні, куди направлялися кошти (регіональні ради формувалися з представників місцевої влади і приватного бізнесу). Пріоритетними об'єктами кредитування стали вугільна і сталеливарна промисловість, виробництво добрив, електроенергетика, які розглядалися як ключові для підйому економіки. У 1947 р. Фонд забезпечував 33%, в 1948 р. - 15% всіх кредитів галузям[8].

У березні 1947 р. японський уряд розробив рекомендації, або орієнтири для кредитних інститутів. Усі галузі були розставлені за ступенем важливості в спеціальній таблиці пріоритетів кредитування. Банк Японії взяв на себе роль організатора кредитів, що надаються разом цілим групам банків[8].

Пряме лімітування кредитів застосовувалося у Франції до 1987 р. після чого відбувся перехід до ринкових методів регулювання. Кредити розподілялися банками, що ставило їх у нерівні умови. Так сума пільгових кредитів в 1984 році становила 60% загального обсягу кредитів.

У Південній Кореї контроль над розподілом кредиту був важливим елементом системи пріоритетного фінансування експортних галузей[12, с. 40].

Велике значення в адміністративному регулюванні кредитних відносин являлося інституціональне перетворення кредитної системи. Так, в Японії з кінця 40-х років, уряд і Банк Японії разом з приватними кредитно-фінансовими інститутами приступили до здійснення, стратегічного курсу на створення міцної і надійної системи кредитування виробництва, в якій важливу роль відіграють як приватні, так і державні інститути. Можна виділити три основні складові цього курсу. По-перше, під керівництвом держави йшла робота щодо ліквідації поганих (неліквідних) активів. У цих цілях використовували й частину внутрішніх накопичень банків, зменшувався рівень їх статутних капіталів і т.д. По-друге, формувалася кредитно-фінансова система, заснована на поділі функцій між різними типами спеціалізованих кредитних інститутів.

Ідея полягала в тому, щоб кредитування всіх секторів економіки і всі види кредитування були забезпечені спеціалізованими інститутами, тобто, щоб були задоволені всі потреби у всіх видах кредиту. Третій напрямок стратегії формування кредитної системи - створення сильних інститутів державного кредитування та інвестування[8].

Розглянемо деякі з державних кредитних інститутів створених в Японії. Японський банк розвитку був створений в 1951 р. Мета - надання довгострокових кредитів галузям економіки з тим, щоб доповнювати і стимулювати кредити приватних банків. Весь капітал Банку належить державі. Більшу частину кредитних ресурсів забезпечують засоби рахунку довірчих фондів (який Банк також бере в кредит). Крім того, на цілі кредитування використовуються власні кошти Банку та кошти, що мобілізуються шляхом випуску облігацій. Головним чином Банк надає кошти для придбання, оновлення, а також ремонту обладнання. Крім кредитування, він може купувати облігації, гарантувати кредити приватних інститутів або перекуповувати їх права кредиторів, а також здійснювати капіталовкладення[8].

У країнах, що розвиваються найбільш поширеним засобом цільового спрямування кредиту були і залишаються організації фінансування розвитку. Вони завжди користувалися значною підтримкою іноземних донорів та кредиторів, як в рамках двосторонніх взаємин, так і на рівні міжнародних установ. Фактично всі країни, що розвиваються мали хоча б одну організацію фінансування розвитку, а найчастіше кілька, по одній на кожну пріоритетну галузь чи підгалузь. Наприклад, в Малайзії і Тайланді на них припадає менше 10% загальної суми отриманих кредитів, а в Мексиці та Турції - близько 30%. У Марокко три організації станом на 1987р. забезпечили більше 75% всього довгострокового кредитування економіки[3, с.111].

У Південній Кореї для вирішення проблеми нерозвиненості кредитної системи були створені урядові кредитні організації - Корейський банк реконструкції (1954 р.). Банк сільськогосподарської кооперації. Банк з кредитування середніх і малих промислових підприємств. Корейський банк реконструкції надає середньострокові і довгострокові позики промисловості, використовуючи з цією метою державні кошти та іноземні позики. Для кредитування малих і середніх промислових підприємств в 1961 р. був створений спеціальний банк, який видає переважно короткострокові позики. Заснована в 1967 р. Корейська фінансова корпорація; стала першим і єдиним приватним інститутом

довгострокового кредитування промисловості. Ця ж компанія здійснює спеціальне експортне фінансування, надаючи позики з 9% річних тобто за значно нижчими, ніж зазвичай, ставками. Для заохочення експорту засобів виробництва застосовуються ще більш пільгові позики - з 7% річних[12, с. 72]. У 1976 р. з метою сприяння експорту урядом був спеціально створений державний Корейський експортно-імпортний банк[12, с. 74]. Більшість країн вдаються до такого інструменту як, державні програми кредитування пріоритетних галузей. У Японії державне кредитування економіки, а також частина капіталовкладень здійснюються через спеціальну програму державних позик інвестицій, що отримала назву другого бюджету. Вона є, без перебільшення, однією з головних несучих конструкцій японської економічної моделі. Про масштаби державного кредитування японських фірм за часів економічного дива дають уявлення такі цифри. У 1955 р. в перший рік високих темпів зростання, на кредити державних інститутів в рамках програми позик і інвестицій припадало 13% всіх кредитів галузям економіки. Надалі їх частка знизилася, склавши в 1960 р. 7%, в 1965 і 1970 р. - 8%. У 70-ті роки вона знову стала рости: 1975 р. - 12%, 1980 р. - 14%[2].

Головне фінансове джерело програми позик та інвестицій, що забезпечує близько 80% всіх ресурсів - поштові заощадження населення. Велика частина вільних коштів поштово-ощадній мережі повинна в обов'язковому порядку переводитися (надаватися в кредит) на рахунок довірчих фондів. Інші джерела це державний пенсійний фонд, частина вільних коштів якого також в обов'язковому порядку переводиться на рахунок довірчих фондів; вільні кошти поштового страхового фонду; спеціальний бюджетний рахунок виробничих інвестицій; кредити приватних фінансових інститутів, які гарантуються урядом (як правило, це кредити державним підприємствам або фірмам, що належать до галузей підвищеної суспільної значущості, наприклад, електроенергетичним компаніям)[8].

Значна частина коштів програми, перш за все рахунки довірчих фондів, передається в кредит державним кредитним інститутам. Вони використовують для кредитування конкретних галузей і секторів економіки кожен у відповідності зі своєю сферою спеціалізації. Головні з них Японський банк розвитку; Японський експортно-імпортний банк; група інститутів, пов'язаних з кредитуванням малого бізнесу, насамперед Народна кредитна корпорація. Корпорація з кредитування малих і середніх підприємств. Корпорація зі

страхування кредитів малим і середнім підприємствам; інститути, пов'язані з кредитуванням окремих, в економічному відношенні відсталих регіонів; Корпорація з кредитування Хоккайдо і Тохоку; Корпорація з кредитування розвитку Окінави; інститути з кредитування відсталих галузей економіки, наприклад Корпорація з кредитування житлового будівництва. Корпорація з кредитування сільського, лісового і рибного господарства[8]. Державні кредитні інститути здійснюють кредитування на пільгових умовах - під низький відсоток і, як правило, на тривалий термін. Приблизно половина коштів надається на 20 років і більше. Разом з тим повернення коштів розглядається як найважливіша умова дії програми, як фактор, що забезпечує фінансову дисципліну всіх її учасників. Для позичальника неповернення коштів, одержаних по лінії Програми, означало б, по-перше, небезпека втрати джерела наданих на дуже вигідних умовах фінансових коштів, по-друге, втрату довіри не тільки державних, але і приватних кредитних інститутів[8].

По довгострокових (5 років і більше) фінансових коштів, наданих у рамках Програми державних інститутів, уряд щорічно складає План державних позик та інвестицій. З 1953 р. це робиться паралельно з роботою зі складання проекту бюджету. План складається з трьох частин: план обороту грошових коштів; орієнтири за джерелами фінансування; розподіл коштів за сферами використання. Для всіх зацікавлених сторін План покликаний дати відповідь на питання про те, з яких джерел і в якому співвідношенні буде забезпечуватися програма, яким чином будуть управлятися отримані кошти і скільки їх доведеться на кожен вступивши в неї державний інститут[8].

До подібного регулювання вдавалися і в більшості країн, що розвиваються. Урядові пільгові кредитні програми в країнах, що розвиваються зазвичай спрямовані на підтримку промисловості, державних підприємств, сільського господарства, дрібних і середніх підприємств житлового будівництва, експорту слаборозвинених регіонів. Селективна політика нерідко виростає в громіздку систему. Так, в Південній Кореї в один час налічувалося 221 офіційна кредитна програма[12, с. 67], на Філіппінах в 1986 р. - 49 програм в галузі сільського господарства та 12 в промисловості[3, с 108].

Важливе значення у регулюванні управління інвестиційною діяльністю в розвинених країнах в останні роки має податковий кредит. Як приклад можна привести інвестиційний податковий кредит в США, що існував в 60-70-і роки (7-10% вартості нового обладнання вираховується з податку на прибуток при

його придбанні з подальшою повною компенсацією вирахування протягом строку служби цього обладнання)[10, с.45].

Оцінений досвід розвинених країн у регулюванні кредитних відносин з метою розвитку економіки неоднозначна. Існують приклади успішно проведеної політики, що призвела до стрімкого розвитку економіки, такий приклад Японії. У країнах що розвиваються стало очевидним, що ці урядові заходи пов'язані з істотними витратами для всієї економіки і підриває нормальне функціонування всієї кредитно-фінансової системи. Г.Н. Аннулова виділяє наступні негативні моменти[3, с. 110]:

- так як відсоток за пріоритетними напрямками істотно нижче ринкових ставок в результаті виникають приховані субсидії. Ці суми покриваються за рахунок пільгових кредитів міжнародних організацій, бюджетних коштів, отримання більш високого відсотка з непріоритетних позичальників, зниження доходу за депозитами, скорочення прибутку кредитно-фінансових установ;

- результати селективної кредитної політики повністю залежать від здатності відповідальних осіб правильно ідентифікувати пріоритетні напрямки та контролювати кінцеве використання виділених ресурсів;

- виникнення сірого ринку, де особи, маючи доступ до пільгових кредитів, перше позичали кошти тим, у кого цього доступу немає;

- справжнім тягарем державних програм кредитування є несвоєчасне погашення позичальниками отриманих кредитів. За даними МБРР, в кінці 80-х років в середньому близько половини обсягу кредитів виданих організаціями розвитку не погашалося в зазначений термін. Причиною тому було те, що вони як правило не мали надійної інформації про своїх позичальників, дозволяли останнім здійснювати інвестиції в надто незначній частці власного капіталу, поганій кваліфікації кадрів.

Висновки. Досвід розвинених країн показує, що державні органи мають достатньо велику кількість коштів (як ринкових, так і адміністративних), що дозволяють направити кредитні ресурси на розвиток пріоритетних галузей і сфер економіки. Адміністративні інструменти мають чимало недоліків, але очевидно, що слаборозвинені фінансові ринки не можуть на перших порах самі забезпечити достатньо ефективного розподілу грошових ресурсів для цілей економічного розвитку. Тому адміністративне регулювання виявляється просто необхідним, тому що здатне досить істотно змінити структуру кредитних

потоків в країні. Отже, Україні необхідно детальніше вивчати закордонний досвід у цій галузі і намагатися поєднувати ринковий розподіл кредитних ресурсів з адміністративним на них впливом, до тих пір, поки в Україні не буде сформований ринок позичкових капіталів, здатний ефективним чином вирішувати проблему задоволення попиту підприємств промисловості в додаткових ресурсах.

Література

1. Про Концепцію державної промислової політики України: Указ Президента України від 12.02.2003 р. № 102 // Офіційний вісник України. – 2003. – № 7. – Ст. 278.
2. Антологияэкономическойклассики: в 2-х томах. –М., 1991.–474с.
3. Анулова Г.Н. Денежно-кредитное регулирование: опытразвивающихся стран. – М., 1992. – 223с.
4. ДроздовН.У., КошеевА.А. Рыночная экономика в странах Западной Европы. – К.: УкрИНТЗИ, 1992. – 64 с.
5. Дружилин Л.Н. Япония: экономическое чудо. – СПб.: Питер, 2003. – 124 с.
6. Заблодська І.В., Горбенко Р.А. Досвід формування промислової політики в країнах світу // Вісник Східноукраїнського нац. ун-ту імені Володимира Даля. – Луганськ: Вид-во СХУ ім. В. Даля. – 2008. – №2(120). – С. 438-444.
7. Конемори Х., Коюсай Ю. Хрестоматия японской экономики. – Токио, 1990. – 255 с.
8. Целищев И. Японская модель роста: сбережение, кредитование, инвестирование// Мировая экономика и международные отношения. – 2001. - №5.
9. Иришев Б.К. Денежно-кредитная политика: концепция и механизм. – Алма-Ата, 1990. – 245с.
10. Латкин А.П. Теория и практика управления инвестиционными процессами в переходной экономике. – Владивосток, 2004. – 284с.
11. Новиков А.Н. Основы системы денежно-кредитного регулирования //Вестник ФА. – 2003. - №3(27).
12. Суслина С.С. просмышленность Южной Кореи (экономическое развития и социальныэ последствия). –М., 1988. – 210с.

Диференціація показників якості трудового потенціалу Чернівецької області

Ефективність економічного розвитку країни в значній мірі залежить від трудового потенціалу; постійне зростання ролі регіонів у різних сферах життя країни вимагає перенесення акцентів щодо якості трудових ресурсів на мезорівень. Дослідження внутрішньорегіональних відмінностей якості трудового потенціалу населення Чернівецької області показало, що в межах однієї території може спостерігатися його значна диференціація. У роботі проаналізовано основні показники компонент трудового потенціалу, що належать до складу інтегрального індексу якості трудового потенціалу населення; на їх основі зроблено комплексну оцінку.

The effectiveness of economic development largely depends on the employment potential; constantly increasing role of regions in different areas of the country require the transfer of emphasis as the workforce on meso. Study of intra differences as employment potential population of Chernivtsi region showed that within the same area can be observed its significant differentiation. The paper analyzes the main indicators of employment potential component belonging to the integral index of the quality of the labor potential of the population, on the basis of a comprehensive assessment.

Ключові слова: *трудоий потенціал, показники компонент трудового потенціалу, інтегральний індекс, комплексна оцінка.*

Вступ. В останні роки загальною стала думка про те, що ефективність економічного розвитку сучасних держав у значній мірі залежить від ресурсів, вкладених в «людський фактор», без якого неможливо забезпечити поступальний розвиток суспільства. У всьому світі прийняли до висновку-визнання, що головною виробничою силою є людина. Кожний робітник, окремі групи людей і суспільство в цілому мають можливості та здібності до здійснення та удосконалення трудової діяльності, суттєво підвищувати її ефективність.

Узагальнюючим показником становлення та розвитку людини в трудовій

діяльності є трудовий потенціал суспільства.

У XXI ст. загострюються й актуалізуються проблеми, пов'язані з соціально-економічним розвитком країн та покращенням стану його основних індикаторів. З огляду на це об'єктом посиленої уваги стає якість трудового потенціалу, рівень якого є ендегенним критерієм стійкого розвитку регіонів країн, а також передумовою розвитку людського капіталу та засобом посилення національної конкурентоспроможності.

Для України питання підвищення рівня та якості життя її громадян, а разом з тим і трудового потенціалу, особливо загострилися у зв'язку з розгортанням сучасної світової фінансової кризи, внаслідок впливу якої значно погіршився добробут населення країни.

Водночас тенденції, пов'язані із постійним зростанням ролі регіонів у різних сферах життя країни та посиленням мотиваційного механізму самоорганізації місцевого розвитку, вимагають перенесення акцентів у вирішенні проблем якості трудового потенціалу суспільства на мезорівень і зумовлюють необхідність усвідомлення регіональною спільнотою значущості цієї категорії, запровадження системи цільових заходів для забезпечення планування і контролю її індикаторів, втілення у практику параметрів якості життя.

Постановка завдання. Трудовий потенціал України, як і будь-якої іншої країни, є складною соціально-економічною категорією, головним компонентом якої виступають фізичні параметри відтворення населення – природної основи трудового потенціалу. В сучасних умовах економічного розвитку України дослідження процесу відтворення трудового потенціалу є досить актуальним. Потрібно зазначити, що проблеми відтворення трудового потенціалу постійно цікавлять провідних вчених України і інших країн світу. В науковій літературі проведені значні дослідження трудового потенціалу, в яких заслуга таких вчених, як Васильченко В.С., Гриненко А.М., Кебл Л.П., Колосова Р.П., Котляр А.Е., Скаржинський М.І., Богиня Д.М., Онікієнко В.В., Маслова І.С., Долішній М.І., Лібанова Е.М., Петрова І.Л., Грішнова О.А., Лісогор Л.С., Джаїн І.О. та ін.

Варто зазначити, що актуальною сьогодні є необхідність дослідження відтворення трудового потенціалу в межах регіону, яка викликана, як мінімум, чотирма обставинами:

1) населення, як основа формування трудового потенціалу, закріплюється і веде життєдіяльність у рамках певного регіону (хоч і присутня міграція);

2) забезпечення умов, які впливають на розвиток людини як працівника і як особистості, її пристосування до праці, використання її здібностей в процесі виробництва, а також задоволення її потреб здійснюється в межах конкретного регіону;

3) управління процесами загального відтворення трудового потенціалу, вирішення соціально-економічних завдань виконується, перш за все, регіональними органами;

4) в умовах функціонування ринкової економіки трудовий потенціал регіону відіграє визначальну роль, а напрями використання його якісних характеристик визначають регіональну специфіку соціально-економічного та інноваційного розвитку.

Виходячи з вище зазначених умов, регіон слід розглядати не тільки як складову частину території країни у вигляді підсистеми всього народного господарства, але й як відносно самостійну, відокремлену систему з завершеним циклом відтворення, яка забезпечує єдність природно-екологічної, господарсько-економічної і соціальної підсистем. Будь-який регіон має свої демографічні, соціально-економічні, екологічні, етнокультурні системи. Погляди вчених на компонентну структуру відтворення трудового потенціалу різняться. На наш погляд біологічна, демографічна та інтелектуальна складова є основними.

Результати. Показники, що характеризують компоненти трудового потенціалу, можна визначати як для окремої людини, так і для різних колективів, в тому числі для персоналу підприємства та населення країни в цілому (табл. 1).

Зосередимось на дослідженні внутрішньорегіональних відмінностей якості трудового потенціалу населення Чернівецької області, оскільки в межах однієї території може спостерігатися його значна диференціація, яка найчастіше визначається видом місцевості (гірська, рівнинна), господарською освоєністю, рівнем урбанізації тощо. Тому дослідимо внутрішні відмінності в якості життя на рівні районів. З цією метою використовуватимемо статистичну базу по Чернівецькій області за 2011 р.

Таблиця 1

Приклади характеристик трудового потенціалу

Компоненти трудового потенціалу	Об'єкти аналізу і відповідні їм показники
Здоров'я	Середня тривалість життя, витрати на охорону здоров'я, смертність за віком
Моральність	Ставлення до інвалідів, дітей, людей похилого віку, злочинність, соціальна напруженість
Творчий потенціал	Доходи від авторських прав, кількість патентів і міжнародних премій на одного жителя країни
Активність	Темпи технічного прогресу
Організованість та асертивність	Якість законодавства, якість доріг і транспорту, дотримання договорів і законів
Освіта	Середня кількість років навчання в школі і вузі, частка витрат на фінансування даної сфери в держбюджеті
Професіоналізм	Доходи від експорту, втрати від аварій
Ресурси робочого часу	Працездатне населення. Кількість зайнятих. Рівень безробіття. Кількість годин зайнятості за рік

Спершу проаналізуємо складові трудового потенціалу населення регіону. Для такої оцінки якості трудового потенціалу у районах Чернівецької області здійснюватимемо аналіз таких показників:

- чисельність наявного та постійного населення;
- мобільність робочої сили;
- рівень зайнятості на підприємствах;
- підготовка та підвищення кваліфікації кадрів;
- використання робочого часу;
- стан умов праці;
- колективно-договірне регулювання (соціальний діалог);
- рівень заробітної плати працівників.

Одним із критеріїв якості життя населення в регіоні є приріст його чисельності. Аналізуючи динаміку чисельності населення в Україні та в Чернівецькій області зокрема, можна говорити про її дещо негативні тенденції.

До того ж, зменшення наявного населення відбувається інтенсивніше, ніж постійного (табл. 2). У Чернівецькій області на тлі інших областей воно триває повільнішими темпами, за винятком Закарпатської. Найбільш негативною ситуацією щодо зміни чисельності населення за досліджуваний період характеризується Львівщина.

Таблиця 2

Динаміка наявного та постійного населення України та областей Карпатського економічного району за даними на початок 2008, 2012 рр.

(на 1 січня, тис.осіб)

	Кількість наявного населення				
	2008	2012	Середній абсолютний приріст, тис.осіб	Середній темп зміни, %	Середній темп приросту (зменшення), %
Україна	46372,7	45706,1	-666,6	98,56	-1,44
Закарпатська обл.	1242,1	1249,0	+6,9	100,56	+0,56
Івано-Франківська обл.	1382,6	1380,0	-2,6	99,81	-0,19
Львівська обл.	2559,8	2542,8	-17,0	99,34	-0,66
Чернівецька обл.	904,5	904,8	+0,3	100,03	+0,03
	Кількість постійного населення				
	2008	2012	Середній абсолютний приріст, тис. осіб	Середній темп зміни, %	Середній темп приросту (зменшення), %
Україна	46192,3	45453,3	-739,0	98,40	-1,60
Закарпатська обл.	1239,8	1247,9	+8,1	100,65	+0,65
Івано-Франківська обл.	1379,9	1377,4	-2,5	99,82	-0,18
Львівська обл.	2541,4	2522,6	-18,8	99,26	-0,74
Чернівецька обл.	901,5	902,2	+0,7	100,08	+0,08

Варто зазначити, що в Україні простежується позитивна динаміка у зменшенні показника смертності дітей віком до одного року з найкращою тенденцією у Чернівецькій області, де цей показник упродовж семи років залишається одним із найнижчих не лише серед розглянутих областей, але й в Україні загалом.

Якість трудового потенціалу у значній мірі залежить і від мобільності робочої сили. Коефіцієнт валового обороту робочої сили по Чернівецькій області (відношення кількості прийнятих та вибулих до середньооблікової кількості працівників) становив 57,3 % проти 51,9 % у 2010 році. При цьому, коефіцієнт прийому порівняно з 2010 роком збільшився на 2,5 в.п., а коефіцієнт звільнення – на 2,9 в.п. і становив відповідно 27,1 % та 30,2 % (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка руху працівників по містах і районах Чернівецької області

Міста та райони області	Прийнято, осіб		Вибуло, осіб		У % до середньооблікової кількості працівників			
					Прийнято		Вибуло	
	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011
По області	34530	37784	38392	42005	24,6	27,1	27,3	30,2
м.Чернівці	18924	18100	19848	20893	25,6	25,2	26,9	29,1
м.Новодністровськ	616	671	1389	792	31,0	38,7	69,8	45,7
Вижницький	1535	1330	1673	1567	25,2	21,2	27,5	25,0
Герцаївський	527	900	785	836	16,3	26,9	24,3	25,0
Глибоцький	1771	2556	1968	2373	27,1	38,3	30,1	35,5
Заставнівський	1790	1779	2032	2157	34,6	35,9	39,3	43,5
Кельменецький	1148	1168	1181	1440	28,6	25,8	29,5	31,8
Кіцманський	1325	1646	1545	1614	16,0	21,6	18,6	21,2
Новоселицький	1520	1756	1619	1889	22,0	22,9	23,4	24,6
Путильський	742	902	767	1034	21,3	27,7	22,0	31,7
Сокирянський	1259	1748	1624	1814	24,5	31,7	31,6	32,9
Сторожинецький	1890	2819	2073	2617	22,0	31,7	24,1	29,4
Хотинський	1483	2409	1888	2979	20,8	34,2	26,5	42,2

Як і в попередні роки, у 2011 році спостерігалася перевищення кількості вибулих осіб порівняно з прийнятими у більшості видів економічної діяльності.

Із загальної кількості вибулих переважна більшість (90,2 %) залишила робочі місця за власним бажанням, 7,2 % – з причин змін в організації виробництва і праці. Слід зазначити, що для чоловіків характерна більш висока мобільність на ринку праці. Як за рівнем прийому, так і за рівнем вибуття, зазначені показники у чоловіків значно вищі, ніж у жінок. Так, у 2011 році із кожних 100 працівників прийнятих та звільнених майже дві третини склали чоловіки.

Аналогічне збільшення диспропорцій у Чернівецькій області спостерігається і за іншими параметрами. Якщо розглядати регіональну структуру працюючих на підприємствах області, то характерним як і для інших регіонів України є зосередження робочої сили в обласному центрі (51,5 % працівників підприємств області). Серед районів області найбільше працівників було зайнято у Сторожинецькому (6,4 % від загальної кількості працюючих в області), Кіцманському та Новоселицькому (по 5,5 %) районах, найменше – у Путильському (2,3 %). При відносній стабільній кількості працівників, працюючих на підприємствах області, все ж відбувається перерозподіл робочої сили між сферами виробництва та надання послуг. Так, якщо у 2009 році на підприємствах промисловості, будівництва, сільського та лісового господарства працювало 26,9 % найманих працівників, у 2010 році – 25,5 %, то у 2011 році – 25,2 %.

Одним із чинників оцінки стану якості трудового потенціалу найманих працівників є наявність фахівців з високим ступенем професійної підготовки. Останніми роками спостерігається збільшення частки працюючих осіб з вищою освітою. Із загальної кількості штатних працівників на кінець 2011 року більше половини або 82,4 тис.осіб мали вищу освіту. Серед них 1,5 тис.осіб мали наукову ступінь.

Найбільше спеціалістів з вищою освітою працювало у сфері фінансової діяльності та державного управління (83,0 % та 83,5 % облікової кількості працівників). Значна питома вага таких працівників спостерігалася у сфері досліджень та розробок (70,7 %), культури та спорту, відпочинку та розваг (70,2 %), освіти (68,0 %), охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (65,0 %), а найменша – в лісовому господарстві (26,9 %), будівництві (32,9 %) і сільському господарстві, мисливстві та пов'язаних з ними послугах (35,3 %).

Водночас, на підприємствах спостерігається нестача як робітників традиційних професій так і таких, що вимагають високого кваліфікаційного рівня. Для забезпечення підприємств регіону висококваліфікованими кадрами

існує необхідність здійснення підготовки та підвищення кваліфікаційного рівня працівників.

Підвищення кваліфікації за різними формами навчання у 2011 р. пройшли 10,5 тис. осіб або 7,3 % облікової кількості штатних працівників. Обсяги підвищення кваліфікації диференційовані за видами економічної діяльності та за професійними ознаками.

Для характеристики робочого часу як компоненти трудового потенціалу «ресурси робочого часу» скористаємося даними таблиці 4.

Таблиця 4

Використання фонду робочого часу працівників Чернівецької області за видами економічної діяльності у 2011 рр.

Вид економічної діяльності	Відпрацьовано в середньому на одного штатного працівника, год.	Фонд робочого часу (явки та неявки)	Відпрацьовано у % до фонду робочого часу, %	Середня тривалість відпустки одного працівника, год.
1. Сільське господарство	1613	1824	88,4	141
2. Промисловість	1689	1964	86,0	154
3. Будівництво	1426	1927	74,0	150
3. Торгівля	1678	1846	90,9	120
4. Транспорт та зв'язок	1647	1898	86,8	159
5. Фінансова діяльність	1742	1907	91,4	135
6. Державне управління	1712	1947	87,9	190
7. Освіта	1395	1616	86,3	193
8. Охорона здоров'я	1668	1886	88,5	171
9. Надання комуналь-них та індивідуальних послуг	1654	1841	89,8	162
Усього	1596	1834	87,0	170

Як видно з таблиці 4 найбільш повно використовується трудовий потенціал працівників торгівлі, фінансової діяльності та надання комунальних та індивідуальних послуг, оскільки дані сфери є найбільш затребуваними та прибутковими у Чернівецькій області.

Критерієм якості трудового потенціалу є наявність стабільного здоров'я. Тому найвагомішою потребою економіки є збереження і розвиток здоров'я населення вже на етапі відтворювального процесу, оскільки стан здоров'я впливає на кількісно-якісні параметри трудового потенціалу.

Здоров'я належить до тих показників, які найповніше характеризують якість життя населення в регіоні та трудовий потенціал працівників, оскільки є одним з головних показників орієнтованості соціально-економічного й екологічного розвитку суспільства на користь людини та водночас важливим чинником такого розвитку.

Найчастіше серед чинників, що впливають на здоров'я населення, науковці називають стан природного середовища, рівень споживання товарів (продукти харчування) та послуг (охорона здоров'я, освіта, культура та мистецтво та ін.), житлові умови, рівень доходів тощо. Низка цих факторів позначається як на кількісних, так і на якісних параметрах захворюваності населення регіону. А це надалі знаходить відображення в суб'єктивній оцінці якості життя, оскільки рівень здоров'я позначається на доходах населення, від яких залежить якісний і кількісний склад продуктів харчування, доступність послуг і товарів тощо.

У 2011 році в області 4,2 тис. осіб працювали в умовах, що не відповідають санітарно-гігієнічним нормам. Найбільше таких працівників було зайнято на підприємствах з виробництва шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів (41,9 % працівників цього виду діяльності), з виробництва та розподілення електроенергії, газу та води (27,8 %) та з виробництва машин і устаткування (25,3 %). Усі без винятку працівники, задіяні в шкідливих та небезпечних умовах, отримували пільги та компенсації (табл. 5).

Статистичні дані по Чернівецькій області за 2011 р. свідчать про незадовільний стан деяких робочих місць на підприємствах та високий рівень виробничого травматизму в м. Новодністровську (2,6 на 1000 працюючих) порівняно з іншими районами. При тому, що в Герцаївському районі цей показник мав нульове значення. Виробничий травматизм із смертельними наслідками мав місце у половині районів Чернівецької області.

Таблиця 5

Стан умов праці працівників по містах і районах Чернівецької області у 2011 р.

Міста та райони області	Кількість працівників, які працюють в умовах, що не відповідають СГН		Кількість працівників, яким встановлено хоча б один із видів пільг та компенсацій	
	Всього, осіб	У %	Всього, осіб	У %
По області	4226	11,9	4414	12,4
м.Чернівці	3133	14,2	3307	15,0
м.Новодністровськ	301	24,5	301	24,5
Вижницький	43	9,8	43	9,8
Герцаївський	26	2,2	26	2,2
Глибоцький	13	1,3	13	1,3
Заставнівський	38	7,0	38	7,0
Кельменецький	3	0,8	3	0,8
Кіцманський	186	7,1	199	7,6
Новоселицький	135	6,8	135	6,8
Путильський	4	5,8	4	5,8
Сокирянський	170	10,3	170	10,3
Сторожинецький	75	5,6	76	5,7
Хотинський	99	9,5	99	9,5

Основними причинами виробничого травматизму є порушення виробничої і трудової дисципліни, вимог безпеки праці під час експлуатації обладнання, устаткування, механізмів, допуск до роботи без навчання та перевірки знань з охорони праці, відсутність або недосконалість системи управління охороною праці, незадовільна організація виробництва, низький рівень відповідальності за безпеку праці як керівництва підприємств, так і працюючих.

Основою підвищення трудового потенціалу на підприємстві є колективно-договірне регулювання соціально-трудоких відносин (соціальний діалог). У 2011 році в Чернівецькій області діяло 1964 зареєстрованих колективних договорів. Кількість працівників, охоплених колективними

договорами, становила 121,8 тис.осіб, або 84,1 % облікової кількості штатних працівників, що на 1,2 в.п. більше, ніж у 2010 році.

Залежно від сфери економічної діяльності спостерігається диференціація показника рівня охоплення колективними договорами. На підприємствах рибальства, рибництва, досліджень та розробок всі працівники охоплені колективними договорами, водночас, у сфері торгівлі, фінансової діяльності частка таких працівників не перевищувала 35,2 %.

Рівень матеріальної забезпеченості населення районів Чернівецької області оцінюватимемо з позиції аналізу рівня заробітної плати та рівня зареєстрованого безробіття. Оскільки заробітна плата виступає основним джерелом доходів населення, наявність яких створює у населення відчуття забезпеченості, впевненості в майбутньому, а тому можна говорити і про залежність від неї якості життя. З цих міркувань значні обсяги заборгованості з виплати заробітної плати спричиняють зміни якості життя населення в бік погіршення.

Середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника підприємств Чернівецької області у 2011 становила 1985 грн., нарахування на одну оплачену годину на одного працюючого становили 13,6 грн.

Серед областей Карпатського економічного району рівень заробітної плати працівників підприємств за 2011 рік був найменшим і становив 75,4 % від загальноукраїнського показника, або був меншим на 648 грн.

Продовжує спостерігатись міжгалузева диференціація в рівнях оплати праці. Так, співвідношення найвищого розміру середньомісячної заробітної плати (у фінансовій діяльності – 3370 грн.) та найнижчого її рівня (у діяльності готелів та ресторанів – 1186 грн.) складало 2,8 раза. Збереглася значна диференціація рівня оплати праці і серед міст та районів області (табл. 6).

Опрацювавши ряд наукових праць [2-5], для обчислення інтегрального індексу якості населення регіону ми обрали середню геометричну, оскільки дана форма середнього показника застосовується для визначення рівновіддаленої величини від максимального і мінімального значення ознаки. Ще одна властивість цього показника полягає в тому, що чим відчутніше зменшується один частковий показник, тим важче його компенсувати збільшенням іншого.

Таблиця 6

Диференціація середньомісячної заробітної плати та заборгованості із виплати заробітної плати по містах та районах Чернівецької області

Міста та райони області	Нараховано штатному працівнику, грн.		Темп и росту, %	Сума невикраденої заробітної плати, тис.грн.		У % до 2010 р.
	2010	2011		2010	2011	
По області	1772	1985	112,0	3151,8	240,3	7,6
м.Чернівці	1890	2144	113,4	1814,5	201,3	11,1
м.Новодністровськ	1806	2175	120,4	22,0	-	-
Вижницький	1700	1875	110,3	122,1	39,0	31,9
Герцаївський	1663	1866	112,2	-	-	-
Глибоцький	1556	1719	110,5	-	-	-
Заставнівський	1585	1721	108,6	-	-	-
Кельменецький	1569	1688	107,6	133,7	-	-
Кіцманський	1585	1806	113,9	256,1	-	-
Новоселицький	1546	1728	111,8	382,0	-	-
Путильський	1920	1987	103,5	42,6	-	-
Сокирянський	1888	2068	109,5	-	-	-
Сторожинецький	1568	1764	112,5	319,4	-	-
Хотинський	1626	1803	110,9	59,4	-	-

Тобто доволі низьке значення одних показників не можна компенсувати зростанням інших для підвищення якості життя. Отримані значення інтегральних індексів якості трудового потенціалу населення регіону потрібно розбити на групи, які відповідають градації шкали оцінювання: висока, задовільна, низька і незадовільна якість життя населення регіону.

Висновки. Таким чином, проаналізовано основні показники компонент трудового потенціалу, що належать до складу інтегрального індексу якості трудового потенціалу населення. На їх основі зроблено його комплексну оцінку станом на 2011 рік (табл. 7 та рис. 1).

Таблиця 7

Інтегральний індекс якості трудового потенціалу населення Чернівецької області за основними компонентами

Міста та райони області	Чисельність наявного та постійного населення	Мобільність робочої сили	Рівень зайнятості на підприємствах	Підготовка підвищення кваліфікації кадрів	Використання робочого часу	Стан умов праці	Коллективно-договірне регулювання (соціальний діалог)	Рівень заробітної плати працівників	Інтегральний індекс	Оцінка трудового потенціалу
м. Чернівці	0,9327	0,8118	0,9111	0,7522	0,6117	0,3122	0,7015	0,9365	0,6015	висока
Кіцманський	0,8118	0,4085	0,3560	0,3287	0,4175	0,7074	0,5311	0,7856	0,4311	низька
Вижницький	0,2169	0,3094	0,2871	0,3057	0,3907	0,8118	0,5085	0,7987	0,4085	
Кельменецький	0,3057	0,3907	0,3028	0,2138	0,4382	0,7880	0,4867	0,6521	0,3867	
Глибоцький	0,4670	0,6212	0,2279	0,2680	0,5104	0,6739	0,4807	0,6823	0,3807	
Сторожинецький	0,2680	0,5104	0,2784	0,3224	0,3153	0,7106	0,4766	0,6958	0,3766	
Хотинський	0,7784	0,3703	0,2854	0,2319	0,4670	0,6212	0,4722	0,7754	0,3722	
Заставнівський	0,8118	0,4085	0,3600	0,2169	0,3094	0,7784	0,4703	0,7356	0,3703	
Новоселицький	0,4372	0,5116	0,2619	0,2681	0,3142	0,6637	0,4478	0,7389	0,3478	
Сокирянський	0,5042	0,3056	0,2768	0,2036	0,4372	0,5116	0,4351	0,8978	0,3351	
Путильський	0,5116	0,3351	0,2495	0,2663	0,2687	0,6783	0,4317	0,8541	0,3317	
Герцаївський	0,2619	0,2681	0,1815	0,1654	0,5760	0,5042	0,4056	0,7523	0,3056	
м.Новодністровськ	0,2169	0,3094	0,5204	0,2314	0,4483	0,0915	0,3651	0,9389	0,2651	

Розрахунок інтегрального індексу якості трудового потенціалу населення в Чернівецькій області показав, що високим трудовий потенціал в м. Чернівцях, низький – в Кіцманському, Вижицькому, Кельменецькому, Глибоцькому, Сторожинецькому, Хотинському та Заставнівському районах, незадовільний – в Новоселицькому, Сокирянському, Путильському, Герцаївському районах та м. Новодністровськ.



Рис. 1. Групування районів Чернівецької області відповідно до інтегрального індексу якості трудового потенціалу

На фоні загальної низької якості трудового потенціалу Чернівецької області виявлено її внутрішньорегіональну диференціацію за допомогою методики оцінки якості трудового потенціалу населення регіону, що базується на обчисленні інтегральних індексів якості потенціалу. Здебільшого це пов'язано з рівнем людського розвитку цих районів. На якість життя населення досліджених районів та, особливо, на її суб'єктивну оцінку впливає рівень регіонального розвитку сусідніх областей.

Отже, запропонована методика допоможе оцінити стан та виявити внутрішньорегіональні відмінності якості життя населення регіону, що дасть змогу розробити ефективний інструментарій управління якістю життя та окреслити напрями її підвищення в межах певної території.

Література

1. Статистичний збірник «Праця в Чернівецькій області у 2011 році» / за ред. А. В. Ротаря. – Чернівці : Головне управління статистики у Чернівецькій області, 2012 – 208 с.
2. Артеменко В. Б. Комплексне оцінювання ефективності соціально-економічного розвитку регіонів на основі критеріїв якості життя населення / В. Б. Артеменко // Регіональна економіка : науково-практичний журнал Інституту регіональних досліджень НАН України. – 2005. – № 3 (37). – С. 84-93.
3. Бородкин Ф. М. Социальные индикаторы / Ф. М. Бородкин, С. А. Айвазян. – М. : ЮНИТИ – ДАНА, 2006. – 607 с.
4. Лига М. Б. Качество жизни как основа социальной безопасности / М. Б. Лига ; [под. ред. М. В. Константинова]. – М. : Гардарики, 2006. – 223 с.
5. Методика вимірювання людського розвитку регіонів України. – К. : Державний комітет статистики України. Рада по вивченню продуктивних сил НАН України, 2001. – 32 с.

Особливості формування асортиментної політики нафтопереробних підприємств

Визначено особливості формування асортиментної політики нафтопереробних підприємств, основною метою якої є визначення поточних і перспективних потреб в нафтопродуктах з урахуванням сировинних, технологічних і наявних фінансових та потенційних інвестиційних ресурсів підприємства та детерміновано чинники і критерії її ефективності. Також в статті розглянуто основні підходи до оцінки економічної ефективності асортиментної політики нафтопереробного підприємства.

The features of forming of assortment politics of oil-processing enterprises are determined, the primary purpose of that is determination of current and perspective requirements in oil products taking into account, technological and present financial and potential investment sources of raw materials of enterprise and factors and criteria of its efficiency are determined. Also in the article the basic points to the estimation of economic efficiency of assortment politics of oil-processing enterprise are considered.

Ключові слова: асортиментна політика, асортимент, асортиментна структура, чинники, критерії.

Вступ. Процес формування асортиментної політики, безперечно, повинен враховувати галузеву специфіку діяльності підприємства.

Основна задача нафтопереробних підприємств може бути сформульована як максимально повне задоволення потреб в нафтопродуктах відповідно до вимог внутрішнього і зовнішнього ринків. В даний час економічні показники роботи промислових підприємств багато в чому визначаються раціональним вибором ефективних ресурсо- і енергозберігаючих технологій переробки сировини, збільшення частки виготовлення конкурентоспроможної продукції. Для нафтопереробних заводів (НПЗ) такою продукцією є моторні палива, особливо світлі нафтопродукти, і збільшення їх частки в реалізації продукції підприємства стає додатковим джерелом його прибутків.

Асортимент продукції нафтопереробних підприємств визначається

такими чинниками як структура потреби в продукції та якість нафти. Так, при переробці малосірчистої нафти необхідно передбачати виробництво коксу, внаслідок чого скорочуються ресурси котельного палива. Нафту з великим потенційним вмістом якісних масляних фракцій слід направляти на виробництво масел. При великій потребі в дизельному паливі в схемі заводів значне місце займає процес гідрокрекінгу, не зважаючи на те, що ресурси котельного палива при цьому можуть скоротитися [1]. Асортимент продукції, що випускається, може змінюватися з введенням нових технологічних установок, призначених для виробництва нових видів продукції або зміни якості продукції, що виробляється.

Асортиментна структура продукції нафтопереробних підприємств включає: нафта знесолена, бензин А-80, бензин А-92, бензин А-95, дизельне паливо Л-0,05-40, дизельне паливо З-0,05-(-35), реактивне паливо ТС-1, нафтові розчинники, котельне паливо, бензол, толуол, ксилоли, нафтові бітуми, базові оливи, паливний газ, сірка.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей формування асортиментної політики нафтопереробних підприємств.

Основною метою формування асортиментної політики нафтопереробного підприємства є визначення поточних і перспективних потреб в нафтопродуктах з урахуванням сировинних, технологічних і наявних фінансових та потенційних інвестиційних ресурсів підприємства.

Результати. При формуванні асортиментної політики вагоме значення має визначення чинників і критеріїв її ефективності, що обумовлено закономірностями функціонування підприємства в ринковому середовищі з урахуванням галузевих особливостей. До таких чинників можна віднести цілі виробничого і економічного розвитку підприємства, досягнення кінцевих фінансових результатів, формування ефективних шляхів підвищення конкурентоспроможності підприємства на товарних ринках, включаючи удосконалення методів розробки стратегій розвитку підприємства.

При вирішенні проблеми вибору асортименту важливою є економічна оцінка асортиментної політики підприємства.

В науковій літературі [2, 3, 4, 5] існують різні підходи до економічної оцінки асортиментної політики, які базуються на проведенні економічного аналізу асортименту продукції, що випускається:

– аналіз наявної організації виробничих процесів, постачання і збуту для

кожного виду продукції, що випускається;

- аналіз показників ефективності виробництва кожного виду продукції, що випускається, у тому числі на основі визначення прямих витрат, а також витрат на організацію постачання і збуту, структури витрат з виробництва і збуту, у тому числі в розрізі постійних і змінних витрат;
- підготовка пропозицій щодо оптимізації асортименту продукції з урахуванням вимог сертифікації продукції, а також антимонопольного законодавства.

Відомо, що на будь-якій технологічній установці з одного початкового виду сировини виробляється декілька видів основної і попутної продукції, відмінних один від одного своїми властивостями. Тому при оцінці ефективності роботи кожної технологічної установки необхідно знати не тільки кількість сировини, що переробляється, її якість та інші показники, але і собівартість однієї тонни як калькульованої, так і не калькульованої продукції. Саме від значення цього показника до певної міри залежить собівартість товарної продукції, яку можна виразити у вигляді повних витрат на виробництво всієї товарної продукції, витрат на одиницю конкретного продукту (собівартість одиниці продукції), витрат на одиницю вартості товарної продукції.

Перші нафтопереробні заводи (НПЗ) склалися лише з установок первинної перегонки нафти. Первинна перегонка – фізичний процес поділу нафти на фракції за температурою кипіння. Внаслідок недостатнього розвитку технологічного ланцюжка перших НПЗ, склад і якість одержуваних нафтопродуктів цілком залежав від природних властивостей нафти. Головним чинником, що здійснював вплив на асортимент підприємства за наявності тільки первинної переробки був потенційний вміст окремих фракцій в нафті. Від вмісту фракції нк-85 залежить вихід (тобто % від сировини) легких бензинових фракцій, що додаються в бензин для забезпечення спалаху. Вміст фракції 85-180 впливає на вихід прямогонного бензину, 180-240 – гасу, 240-350 – дизельного палива, 350-500 – мазуту. Фракція з температурою кипіння вище 500 – гудрон, який використовується для отримання покриття для автодоріг – асфальту і покрівельних покриттів – бітумів. Для деяких видів нафти мазут і гудрони є сировиною для отримання масел.

Методологія врахування природного чинника зводиться до аналізу впливу трьох показників:

➤ частка окремих фракцій в нафті (потенційний вміст цих фракцій в нафті);

➤ можливості устаткування, що використовується для фракціонування нафти (враховується в показнику «відбір від потенціалу», що виражається у відсотках від потенційного вмісту);

➤ рівень втрат при переробці, який є функцією як складу нафти, так і устаткування і кваліфікації персоналу.

Таким чином, на якість нафтопродуктів впливають як сировина, так і виробничо-технологічні чинники.

Проте якість нафтопродуктів, одержуваних шляхом первинної переробки виявляється дуже низькою, не відповідає вимогам, що пред'являються до якості нафтопродуктів технологічними стандартами. Виникає необхідність в створенні процесів, що сприяють підвищенню якості продукції. Крім того, відбір найцінніших світлих нафтопродуктів обмежений потенціалом і відбором від потенціалу, а попит, що пред'являється на світлі нафтопродукти був, залишається дуже високим і продовжуватиме зростати. Це пояснюється розвитком автомобільного транспорту. Мазут і гудрон довгий час розглядалися як відходи. Розвиток вторинних процесів проходить у двох напрямках і переслідує дві головні цілі: поглиблення переробки з метою збільшення виходу світлих фракцій і розширення асортименту світлих нафтопродуктів, підвищення якості нафтопродуктів, насамперед, світлих, масел, і залишкових нафтопродуктів.

Серед основних проблем в області нафтопереробки в Україні можна виділити наступні:

1. Необхідність поглиблення переробки нафти і впровадження енергозберігаючих технологій.

2. Зростання цін на нафтопродукти, нафту і газ, доведення цих цін до світового рівня, істотно знижують їх споживання. Це може привести до значного зменшення завантаження потужностей по первинній переробці нафти на заводах, що примусить посилити пошук інвестицій (у тому числі іноземних) на реконструкцію нафтопереробних підприємств з метою збільшення частки вторинних процесів, пов'язаних з поглибленням переробки нафти. При цьому на перший план виходять також питання енергоємності виробництва заводу.

3. Тривала ізоляція вітчизняних нафтопереробних підприємств від конкуренції привела до того, що більшість нафтопродуктів, що випускаються в

Україні, не відповідають світовому рівню. В першу чергу це стосується бензинів, які за своїми характеристиками значно поступаються зарубіжним аналогам.

Нафтопереробній промисловості України належить протягом найближчого десятка років не тільки ліквідувати своє відставання від країн Заходу, але і розвиватися відповідно до економічних законів розвинених країн. Збільшення глибини переробки з 63,5% до 75% може дати економію більше 30 млн. т нафти в рік. Тому домінуючою тенденцією розвитку нафтопереробної промисловості в даний час залишається поглиблення переробки нафти.

Основна тенденція розвитку світової нафтопереробної промисловості полягає у створенні великих потужностей глибокої переробки на базі сучасних, достатньо відпрацьованих в промисловому масштабі енергозберігаючих технологій. Для України в сучасних умовах особливого значення набувають маловитратні технології, що дозволяють ефективно використовувати сировину в переробці нафти, забезпечують підвищення якості і зниження енергоємності і матеріалоємності продукції, що випускається. В наступні роки ефективна схема нафтопереробки в Україні повинна забезпечити виробництво 60-65% моторних палив і порядку 10-12% сировини для нафтохімії при глибині переробки 80-85%, мазут в балансі котельного палива повинен бути замінений газом, вугіллям та ін., підвищити якість моторних палив з погляду екології. В даний час вітчизняна нафтопереробка не може забезпечити низький вміст ароматики в бензинах, оскільки основним процесом для отримання високооктанового компоненту бензинів є риформінг, продукт якого – концентрат ароматики. Трудність відмови від свинцевих добавок для забезпечення необхідного октанового числа бензинів робить неможливим використання каталітичних нейтралізаторів для нейтралізації відпрацьованих газів. В Україні основні заводи, що мають 60% потужності по переробці нафти, виробляють як високооктановий компонент тільки риформат, внаслідок чого неетиловані бензини містять до 50% ароматики. Українське дизпаливо відповідає світовому рівню якості, за винятком вмісту сірки. Зниження вмісту сірки можливе при збільшенні потужностей гідроочистки. Підвищення якості бензинів і дизпалива до рівня сучасних норм, що визначаються екологічними вимогами до палив для автомобілів, вимагає великих витрат, які в найближчі роки будуть достатньо проблематичними. Важливим джерелом пониження дії відпрацьованих газів автомобіля на екологічну обстановку у великих містах, є введення в паливо

присадок, що знижують вміст токсичних компонентів у відпрацьованих газах [6]. В даній статті [7] наведено класифікацію діючих і перспективних процесів термічної переробки нафтових залишків, розглянуто сучасний стан і основні напрями інтенсифікації термічних процесів в схемах сучасних НПЗ. Запропонований новий методичний підхід до оцінки економічної ефективності різних процесів, спрямованих на підвищення глибини переробки нафти, на основі якого визначені економічна ефективність і раціональний об'єм впровадження термічних процесів в перспективних схемах глибокої переробки нафти. Для проведення політики раціонального використання нафти велике значення має розробка методики визначення раціональної глибини переробки нафти.

Нафтопереробна промисловість України потребує структурно-технологічної перебудови для того, щоб досягти відповідності обсягів, асортименту і якості нафтопродуктів потребам внутрішнього і зовнішнього ринку.

Концепція такої перебудови заснована на оцінці техніко-економічного рівня виробництва і ступеня досконалості технологічної структури окремого НПЗ; на визначенні точних значень коефіцієнта пріоритетності технологічних процесів в розвитку виробничо-технологічних схем НПЗ; на формуванні послідовності реалізації програми вдосконалення технологічної структури як основи інвестиційної стратегії. При цьому виняткову важливість має процес гідрознесірчення, який разом з процесом гідрокрекінгу має найвищий пріоритет в галузі і є технологічною передумовою для успішної роботи гідрокрекінгу і коксування. В системі пріоритетів також виділяють каталітичний крекінг і процес коксування.

Перспективи вдосконалення нафтопереробки можуть бути пов'язані з процесом газифікації нафтових залишків, з отриманням необхідного заводом водню, розширення використання гідрокрекінгу і зниження ароматичних компонентів в моторних паливах шляхом алкілірування.

Зміни в переробці нафти в основному спрямовані на збільшення виходу світлих нафтопродуктів і підвищення їх якості. Експлуатаційні властивості моторних палив повинні забезпечувати збільшення економічності двигунів і зниження токсичності відпрацьованих газів. Доцільним є збільшення октанового числа бензинів і введення в їх склад кисневмісних компонентів, зниження допустимого вмісту сірки і поліциклічної ароматики [8, 9].

При реконструкції діючих НПЗ пріоритетним напрямом повинно стати зниження витрат і раціональне використання вільних потужностей. Надмірні потужності первинної перегонки можуть бути переобладнані під процес вісбрекінгу, установки каталітичного риформінгу. Вирішення проблеми якості автомобільних бензинів дозволить забезпечити внутрішні потреби і відкрити можливість розширення зовнішніх ринків збуту.

Для забезпечення вітчизняного ринку нафтопродуктами, конкурентноздатними на зовнішньому ринку, необхідно визначити механізм реалізації програми реконструкції і модернізації виробництва, що передбачає певні етапи робіт. Програмою реконструкції передбачається підвищення технічного рівня підприємств і збільшення глибини переробки нафти (відношення випуску легких фракцій і змащувальних масел до загального обсягу випуску нафтопродуктів). Перший етап передбачає доведення глибини переробки нафти з 63,3% до 75%, реконструкцію і модернізацію НПЗ. На другому етапі планується довести глибину переробки до 80-83%, тобто довести до рівня розвинених західних країн. При цьому мазут замінюватиметься іншими видами палива. Віддача від реконструкції діючих виробництв дозволить збільшити фінансові ресурси підприємств для будівництва нових об'єктів. В найближчій перспективі вітчизняна нафтопереробка повинна зазнати докорінної структурно-технологічної перебудови, що впливає з особливостей розвитку паливно-енергетичного комплексу і галузей-споживачів нафтопродуктів, інакше в найближчі роки Україна може зіткнутися з дефіцитом сировини.

Таким чином, перспективи розвитку нафтопереробної промисловості більшість дослідників бачить в поглибленні переробки нафти і оптимізації процесів нафтопереробки, що дозволить забезпечити виробництво нафтопродуктів необхідної якості і світового рівня і задовольняти потреби ринку в них.

Визначимо деякі перспективи розвитку в Україні основних процесів нафтопереробки, що впливають на виробництво автомобільних бензинів.

Первинна переробка нафти. Можливі шляхи вдосконалення атмосферно-вакуумних установок переробки нафти полягають у збільшенні відбору фракцій від потенціалу. Тут відіграють роль кількісний і якісний чинники. Як правило, вітчизняні установки у порівнянні із зарубіжними аналогами не добирають на 3-5% світлих фракцій. Сучасні установки дозволяють досягати високої частки

відбору від потенціалу. Крім кількісного, велике значення має якісний чинник. Чітке розділення вихідної сировини на фракції (фракціонування) – необхідна умова ефективної роботи установок по вторинній переробці нафти. Проведення модернізації технологічних ланцюжків дозволить вийти на рівень кращих західних виробництв.

Термічні процеси. До термічних процесів відносяться вісбрекінг, піроліз, термічний крекінг і коксування. На Заході всі ці процеси спрямовані в першу чергу на збільшення виходу світлих нафтопродуктів, які вимагають подальшої переробки з метою підвищення якості, оскільки фракції, одержані шляхом прямої перегонки не відповідають стандартам.

Установки вісбрекінгу для отримання котельного палива зниженої в'язкості у перспективі будуватимуться або реконструюватимуться на базі установок первинної переробки нафти. Нові установки термічного крекінгу будувати недоцільно, оскільки цей процес є низькоєфективним, старі якийсь час можуть функціонувати, поки будуть списані у зв'язку з великою енергоємністю і зношеністю. Установки піролізу бензинових фракцій на заводах провідних нафтових держав використовують для отримання етилену-сировини для виробництва поліетилену. На вітчизняних заводах можливе проведення реконструкції установок з метою збільшення продуктивності і використання на них сировини більш важких фракцій.

В даний час на підприємствах найбільш поширені установки сповільненого коксування, що виробляють кокс і світлі продукти невисокої якості, які є сировиною для подальшої переробки з метою отримання товарних нафтопродуктів. Перспективним є будівництво нових установок сповільненого коксування, установок безперервного коксування в псевдозрідженому шарі, що дозволить наблизити якість продукції до світового рівня.

Коксування також є достатньо важливим процесом у виробництві світлих нафтопродуктів, оскільки збільшує вихід світлих нафтопродуктів за рахунок нафтових залишків, хоча бензин і дизельне паливо, що отримують в процесі коксування не є достатньо якісними і потребують подальшої переробки.

Каталітичні процеси. Серед каталітичних процесів найбільш поширені каталітичний крекінг, каталітичний риформінг, гідроочистка нафтових фракцій, гідрокрекінг, алкілірування, ізомеризація, виробництво кисневмісних добавок.

Каталітичний крекінг. Сучасні процеси каталітичного крекінгу дозволяють одержувати компоненти бензину з більш високим октановим

числом, ніж традиційні установки з кульковим каталізатором. При цьому значно збільшується вихід цільового продукту (бензину і дизельного палива). Розвиток процесу каталітичного крекінгу в найближчій перспективі визначатиметься, по-перше, реконструкцією існуючих установок каталітичного крекінгу з псевдозрідженим шаром каталізатора і, по-друге, модернізацією каталізаторів для установок каталітичного крекінгу з кульковим каталізатором і будівництвом нових установок каталітичного крекінгу важкої нафтової сировини за сучасними західними технологіями. Крім задач, пов'язаних з поліпшенням технології каталітичного крекінгу, необхідно вирішувати задачі по введенню нових потужностей каталітичного крекінгу як головного процесу, що дозволяє істотно поліпшити структуру нафтопродуктів, що випускаються. Очевидно, найближчим часом ряд установок каталітичного крекінгу зможуть після реконструкції і введення нових ефективних каталізаторів переробляти суміш вакуумного газойля з мазутом (розширення фракції вакуумного газойля в сторону збільшення температури кінця кипіння) або просто мазут.

Перехід установок каталітичного крекінгу з вакуумного газойля на мазут дозволить розв'язати проблеми важких нафтових залишків, різко збільшити глибину переробки нафти і істотно підвищити вихід високооктанових компонентів бензину.

Каталітичний риформінг. Після ухвалення конгресом США рішення про посилення стандартів по вмісту бензолу і ароматичних вуглеводнів в бензині в США дещо знизився інтерес до процесу риформінгу, оскільки високооктановий компонент каталітичного риформінгу виробляється шляхом ароматизації бензинових фракцій, як прямогонної, так і низькоякісних бензинових фракцій вторинної переробки (процесів гідрогенізації і коксування). В Україні наявне істотне відставання по потужностях риформінгу, який є основним процесом при виробництві бензинів у провідних країнах світу. Тому найближчим часом на ряді підприємств необхідно будувати нові установки. Доцільно нові установки проектувати і будувати за технологією UOP з неперервною регенерацією каталізатора. Вдосконалення цих установок повинно проходити у напрямі збільшення виходу риформату і підвищення октанового числа. Наявні на підприємствах установки риформінгу з нерухомим шаром каталізатора потребують реконструкції з метою поліпшення їх показників.

Гідроочистка нафтових фракцій. Для зниження вмісту сірки в дизельних дистилатах застосовують процес гідроочистки. Крім того, дистилати, одержані

на установках гідрокрекінгу, мають низький вміст сірки. Дистилати установок гідрокрекінгу використовують при виробництві високосортних дизельних налив з вмістом сірки до 0,05%.

Перспективи розвитку процесу гідроочистки полягають в освоєнні нових ефективних каталізаторів гідроочистки, що суттєво зменшують вміст сірки в гідрогенізаті, будівництві установок гідроочистки важких нафтових фракцій, нафтових залишків, поліпшенні компресорного устаткування.

Гідрокрекінг. В перспективі на вітчизняних підприємствах слід будувати установки гідрокрекінгу для отримання високоякісного дизельного палива, а також збільшення виробництва легких нафтопродуктів і зниження виробництва важких.

Алкілірування ізобутану олефінами. В світі широко поширені два процеси алкілірування – сірчатоокислотне і фтористоводневе.

Показники фтористоводневого алкілірування вищі за показники сірчатоокислотного алкілірування. В найближчій перспективі вітчизняним установкам сірчатоокислотного алкілірування необхідно, насамперед, понизити витрати сірчаної кислоти приблизно в два рази, щоб досягти показників зарубіжних установок, зменшити енергоємність процесу, підвищити октанове число алкілату і збільшити його вихід. Установки сірчатоокислотного алкілірування повинні мати потужність 200-250 тис. тонн в рік по сировині [10].

Ізомеризація легких бензинових фракцій. На заводах провідних країн світу процес ізомеризації легких бензинових фракцій широко застосовується з метою поліпшення пускових властивостей двигуна, які істотно залежать від октанового числа легкої бензинової фракції.

Водночас, практика провідних країн Заходу показує, що в бензині обов'язково повинен бути присутній легкий ізомеризат, поліпшувачий експлуатаційні властивості бензинів. Найближчим часом слід спроектувати ряд установок ізомеризації або перепрофілювати інші існуючі установки ізомеризації легких бензинових фракцій.

Висновки. Таким чином, перспективи розвитку нафтопереробної промисловості України полягають в поглибленні переробки нафти і кооперації з нафтовими компаніями західних країн. Цей шлях дозволить заводам забезпечити потреби України в нафтопродуктах світового рівня і необхідної якості.

Важливим чинником формування асортиментної політики нафтопереробного підприємства є врахування екологічних обмежень.

Реконструкція українських нафтопереробних потужностей потребує, насамперед, чітких орієнтирів, якими мають бути терміни впровадження екологічних стандартів нафтових палив.

Таким чином, встановлено, що при формуванні асортиментної стратегії нафтопереробних підприємств необхідно враховувати такі чинники:

➤ попит на товари – шляхом вивчення статистики і прогнозування майбутнього попиту;

➤ стандарти на продукцію, що виготовляють;

➤ фізико-хімічний склад сировини, з якої виготовляють продукцію;

➤ технологічні процеси, що використовуються на підприємстві, матеріальний баланс і технологічне устаткування;

➤ екологічні вимоги з урахуванням перспектив зміни;

➤ інвестиційні можливості підприємства і його фінансовий стан.

Врахування зазначених чинників можливе лише завдяки наближенню основних технологічних процесів нафтопереробки до світових стандартів шляхом модернізації виробництва вітчизняних нафтопереробних підприємств.

Важливим чинником формування асортиментної політики нафтопереробного підприємства є оцінка наявної кон'юнктури і розробка прогнозів розвитку ринку. Програма такого комплексного вивчення залежить від особливостей товару, характеру діяльності підприємства, масштабів виробництва товарів та інших чинників. Правильна оцінка ринкової ситуації вимагає аналізу і прогнозу динаміки попиту і пропозиції. Основні напрями комплексного аналізу ринку: вивчення попиту, аналіз ринкової сегментації, аналіз умов конкуренції і механізму збуту.

Встановлено, що визначальними тенденціями розвитку нафтове-реробної галузі є впровадження сучасних технологій та максимальне завантаження виробничих потужностей. Водночас, більшість країн світу розробляють і впроваджують програми дедалі більш жорстких екологічних вимог як до процесу нафтопереробки, так і до його кінцевих продуктів (палив), а також до механізмів, які ці продукти споживають (двигунів внутрішнього згорання). Перспективний розвиток нафтопереробної галузі вимагає забезпечення максимального завантаження виробничих потужностей, диверсифікації джерел

постачання сировини та оптимального розташування нових нафтопереробних заводів.

Література

1. Егоров В.И. Экономика нефтеперерабатывающей и нефтехимической промышленности. – 2 изд., переработ / В.И.Егоров., Л.Г. Злотникова. – М.: Химия, 1982. –288с.
2. Шашурин Ю.С. Себестоимость в оперативном управлении предприятием/ Ю.С. Шашурин., А.В. Черезов. – М.: ООО Издательско-Консалтинговая Компания «ДеКА», 2000. – 212 с.
3. Жданов С.А. Механизмы экономического управления предприятием: Учеб. пособие для вузов / С.А.Жданов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 319 с.
4. Злотникова Л.Г. Анализ хозяйственной деятельности предприятий нефтяной и газовой промышленности / Л.Г.Злотникова– М.: Недра, 1989. – 204 с.
5. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учеб. / Г.В. Савицкая. - 9-е изд., испр/ Г.В. Савицкая.– М.: Новое издание, 2004. – 640 с.
6. Магарил Е. Р., Трушкова Л. В., Магарил Р.З. Автомобильные бензины/ Е. Р.Магарил., Л.В.Трушкова, Р.З. Магарил / Изв. Вузов. Нефть и газ. – 1997. – №5. с. 102-120.
7. Бугров В.А.О методике определения народнохозяйственной эффективности углубления переработки нефти / В.А.Бугров., А.Ю.Грош., Г.Г.Матусевич, А.В. Лифановский // Нефтепереработка и нефтехимия. – 1990. – №39. – с. 56-64.
8. US refiners scramble to meet reformulated gasoline mandate// Oil&Gas Journal. –1992. – 90, №4. – р. 21-24.
9. Ainsworth Susan. Oxygenates seen as hot market by industry/ Susan Ainsworth // Chem&Eng. News. – 1992. –70, №12. – р. 26-30.
- 10.Jenkins Gilbert. The opportunity for Middle Eastern and African export refineries to the year 2002/ Gilbert Jenkins. OPEC Rev/. – 1990. – 14, №4. – р. 493-512.

Концепція організаційно-економічного механізму управління перспективним розвитком виробничо-господарських систем

Представлено концепцію організаційно-економічного механізму управління перспективним розвитком виробничо-господарських систем. Визначено закономірності, принципи, ціль, задачі управління, елементи організаційно-економічного механізму для прийняття управлінських рішень щодо стану та тенденцій розвитку виробничо-господарських систем.

The concept of organizational and economic mechanism of perspective development of industrial and economic systems management is presented. Regularities, principles, goal, problems of management, elements of organizational and economic mechanism for decision-making regarding the status and trends of industrial and economic systems are defined.

Ключові слова: концепція, управління, організаційно-економічний механізм, виробничо-господарська система.

Вступ. Сучасні умови господарювання вимагають від економічної системи країни розробки та прийняття науково-обґрунтованих рішень, спрямованих на забезпечення досягнення стабільних темпів економічного зростання. Протягом останніх десяти років, використовуючи сприятливу зовнішньоекономічну кон'юнктуру, темп зросту економічної системи України складав більш ніж 7% (у середньорічному обчисленні). Однак, у першій половині 2009 р. почався різкий спад промислового виробництва, будівництва, зріс темп інфляції, що спричинило знецінювання національної валюти. За останні роки обсяги промислового виробництва країни зменшилися на 21,9%, а ВВП – на 15% [5].

Процес господарювання виробничо-господарських систем (ВГС) стає дедалі складнішим під впливом змін, що відбуваються у навколишньому середовищі: структурні зрушення в економіці, рівні інфляції, конкуренції, ступені державного впливу на економічні процеси, податковій політиці, рівні науково-технічного прогресу та соціальній ситуації в державі та інше. У таких умовах важливим стає питання розробки концепції організаційно-економічного механізму управління перспективним розвитком ВГС, основне завдання якої

зводиться до швидкого реагування на зміни умов їх діяльності з метою адаптації до вимог ринку, спрямованих на отримання економічної вигоди і забезпечення їх сталого функціонування у майбутньому.

Постановка завдання. Значний науковий внесок у висвітлення теоретичних та прикладних аспектів діяльності ВГС внесли такі вітчизняні та закордонні вчені, як: О. Амоша, І. Бланк, В. Геєць, П. Єгоров, Ю. Лисенко, Л. Мельник, А. Чухно, Б. Мільнер, Р. Фатхутдинов, І. Ансофф, Дж. Гібсон, Дж. Келлі, М. Мескон, М. Еддоус та інші [1, 2, 4, 6, 7].

Однак, незважаючи на значну кількість наукових праць у цій галузі, ще багато проблем залишаються дискусійними та недостатньо розробленими. Зокрема, відсутнє змістовне уявлення про систему управління перспективним розвитком ВГС, яка є забутою ділянкою системного аналізу процесів господарювання. Таким чином, розробка концепції організаційно-економічного механізму управління перспективним розвитком ВГС є актуальною, а відповідні методологічні та практичні рекомендації дозволяють отримати у майбутньому максимальну економічну вигоду та досягти ефективного сталого функціонування ВГС за рахунок зниження трудомісткості управлінських робіт, збільшення обсягів продукції, що виробляється, зменшення витрачання ресурсів в основному виробництві та інше.

Метою роботи є розробка концепції організаційно-економічного механізму управління перспективним розвитком виробничо-господарських систем та його методологічного забезпечення, направлено на отримання економічної вигоди та стійке їх функціонування у майбутньому.

Результати. Теперішнє та майбутнє української економіки безпосередньо залежить від своєчасного та ефективного розвитку ВГС шляхом пошуку та використання таких важелів впливу, які не тільки б забезпечили вихід з несприятливої кризової ситуації, а й їх подальше процвітання. Нині Україна характеризується високим рівнем невизначеності, збільшенням ризиків та втрат під час прийняття управлінських рішень, а, значить, і функціонування суб'єктів реального сектору економіки, під впливом різких коливань економічного середовища, є доволі нестабільним.

Виходячи з цього, виникає об'єктивна необхідність системного переосмислення досліджень економічних систем усіх рівнів для виявлення єдиного визначення ВГС.

Виробничо-господарська система – це складна, динамічна система, яка функціонує на принципах адаптивності та прогнозованості, виробляє економічні блага на основі наявних ресурсів, сприяючи, тим самим, досягненню цілей її перспективного розвитку та економіки країни загалом [3].

Визначивши поняття виробничо-господарської системи, виникає питання, що розуміти під розвитком, перспективою та перспективним розвитком виробничо-господарських систем?

Так, на підставі проведених нами досліджень [1, 4, 6, 7], будемо виходити з того, що розвиток - це спосіб існування системи за допомогою зміни свого якісного стану під впливом факторів зовнішнього середовища, що постійно змінюються, або мінливих внутрішніх властивостей системи, що базується на принципах адаптивності, складності, масштабності. Перспектива являє собою бажаний стан ВГС у майбутньому, який досягається в процесі її розвитку, а під поняттям перспективний розвиток розуміють бажаний динамічний стан ВГС, який досягається за допомогою розвитку її якісних і кількісних характеристик в умовах мінливих факторів внутрішнього і зовнішнього середовища.

Процеси перспективного розвитку ВГС потребують безперервного управління. Завдяки цьому досягається узгодженість дій численних учасників економічної діяльності і об'єднання їх зусиль для досягнення поставленої мети.

Управління перспективним розвитком виробничо-господарських систем - це об'єктивний, динамічний і збалансований процес, спрямований на якісно новий синергетичний стан техніко-технологічного, організаційно-комунікаційного та фінансово-економічного напрямків перспективного розвитку ВГС, досягнення якого повинно здійснюватися на основі використання організаційно-економічного механізму.

З урахуванням вищевикладеного, представимо концепцію організаційно-економічного механізму управління перспективним розвитком ВГС, яка синтезує закономірності, принципи управління даним процесом, мету, завдання, елементи організаційно-економічного механізму, а також блоки його інформаційного забезпечення для прийняття управлінських рішень та моніторингу стану та тенденцій основних напрямків розвитку.

Організаційно-економічний механізм управління перспективним розвитком ВГС являє собою сукупність методів і інструментів організаційно-економічного характеру, спрямованих на реалізацію управлінських дій,

пов'язаних з кількісним аналізом, формуванням планових рішень і вибором показників управління перспективним розвитком для досягнення сталого функціонування ВГС у майбутньому.

До основних закономірностей управління перспективним розвитком ВГС слід віднести [3]:

- якість, безповоротність і спрямованість змін, що відбуваються в процесі перспективного розвитку ВГС. Розглядаючи ВГС як сукупність плановірно та цілеспрямовано поєднаних елементів матеріально-технічної і соціальної природи, можна зробити висновок, що в процесі перспективного розвитку таких систем будуть змінюватися кількісні та структурні характеристики техніко-технологічних, організаційно-комунікаційних і фінансово-економічних ресурсів, внаслідок чого відбудеться і якісне перетворення виробничо-господарських систем;

- кооперацію всіх видів потенціалів ВГС з формуванням нового співвідношення факторів і джерел перспективного розвитку, цілей і пріоритетів руху - нового трансформаційного потенціалу на чолі з фінансовим капіталом;

- наявність процесу виникнення і вирішення протиріч як основного джерела перспективного розвитку. При цьому, кількісні зміни обумовлені, в першу чергу, протиріччями із зовнішнім середовищем, якісні - протиріччями всередині систем;

- ускладнення ВГС та збільшення їх внутрішнього розмаїття у разі успішного перспективного розвитку. Якщо ж таке внутрішнє розмаїття є адекватним зовнішньому, то результатом перспективного розвитку є зміцнення ВГС, їх здатність чинити опір руйнівній дії зовнішнього середовища;

- випадковість, невизначеність і нелінійність перспективного розвитку, що припускають обов'язковість виникнення тимчасових нестійких станів внаслідок відкритості і нерівноважності ВГС;

- альтернативність процесу перспективного розвитку. Допустивши накопичення суперечностей, ВГС проходять критичну точку - точку біфуркації, де відбувається «розщеплення» перспективного розвитку на безліч варіантів, реалізація яких залежить від усієї сукупності факторів, що визначають стан ВГС в даній точці;

- стійкість форми перспективного розвитку;

- взаємозв'язок тактичного та перспективного рівнів розвитку (тактичний рівень пов'язаний з реалізацією існуючого потенціалу ВГС, а перспективний визначає розвиток майбутнього потенціалу ВГС);

- взаємозв'язок процесу перспективного розвитку з життєвим циклом ВГС, а також життєвим циклом товарів, періодичністю їх відновлення або зміни номенклатури.

При управлінні перспективним розвитком ВГС доцільно керуватися наступними принципами [1]:

- принцип цілеспрямованості. Управління перспективним розвитком ВГС має конкретну спрямованість відповідно до поставлених цілей;

- принцип системності. Управління перспективним розвитком ВГС має бути орієнтоване на кінцевий результат, який виражає ступінь відповідності всіх кількісних і якісних параметрів перспективного розвитку ВГС;

- принцип обов'язковості. Передбачає встановлення відповідальності ВГС за відсутність планування їх перспективного розвитку;

- принцип рівності ВГС. Забезпечується рівним підходом державних органів до управління перспективним розвитком ВГС;

- принцип стабільності. Означає незмінність чинного законодавства протягом певного періоду часу перспективного розвитку ВГС;

- принцип наукової обґрунтованості. Передбачає встановлення нормативних параметрів перспективного розвитку ВГС, а також строків їх досягнення;

- принцип стимулювання. Перспективний розвиток ВГС здійснюється на основі випереджаючого управлінського впливу і попередження різних протиріч;

- принцип координації. Передбачає взаємодію різних рівнів управління перспективним розвитком ВГС для досягнення поставленої мети;

- принцип рівномірного перспективного розвитку елементів ВГС. Вказує на необхідність підтримання певних пропорцій між напрямками перспективного розвитку ВГС.

Присутність багатогранності та суперечливості процесу управління перспективним розвитком ВГС передбачає складність формулювання його цільових орієнтирів.

Так, можливими цілями перспективного розвитку ВГС є:

- нарощування потенціалу для задоволення потреб економічних суб'єктів;

- досягнення максимального сумарного потенціалу на всіх етапах життєвого циклу;

- довгострокове виживання і розвиток ВГС у нестабільному середовищі;

- адаптація до вимог зовнішнього середовища;

- досягнення збалансованості між прибутком і стабільністю;

- подолання та попередження виникнення криз у виробничо-господарських системах [4].

Слід зазначити, що довгострокове виживання, адаптація та попередження криз більшою мірою визначають завдання управління перспективним розвитком на певних етапах функціонування ВГС.

З метою ефективного управління перспективним розвитком ВГС, необхідно уточнити основоположні елементи його механізму, серед яких (рис. 1.):

- кількісний аналіз перспективного розвитку ВГС;

- критерії формування планових рішень перспективного розвитку ВГС;

- вибір показників управління перспективним розвитком ВГС.

Характеризуючи кількісний аналіз перспективного розвитку ВГС, слід зазначити, що він не може бути статичним, оскільки міра переходу до рівноваги ВГС, рівень пропорційності перспективного розвитку ВГС та виявлення диспропорцій в перспективному розвитку ВГС можуть бути отримані лише при розгляді кількісних пропорцій у динаміці.

Далі сукупність організаційно-економічних умов управління перспективним розвитком ВГС формує певний його тип - режим управління існуючим процесом. Він не є характеристикою стану ВГС, а являє собою стійку (якісну) характеристику способів переходу ВГС від одного стану до іншого. Звідси підхід до вдосконалення планування перспективного розвитку ВГС полягає в тому, що в основі його лежать формалізовані уявлення про критерії формування планових рішень по даному процесу, - ними виступають структурні еталони його пропорційності. Все це стало підґрунтям вирішення задачі узгодженого управління перспективним розвитком ВГС.

Вибір показників управління перспективним розвитком ВГС за трьома його напрямками: техніко-технологічного, організаційно-комунікаційного та

фінансово-економічного дає можливість отримати збалансовану інформацію про стан даного процесу для об'єктивної і всебічної оцінки його ефективності.

Обґрунтоване управління перспективним розвитком ВГС неможливо без його інформаційного забезпечення, метою якого є надання необхідної інформації для прийняття управлінських рішень. Не менш важливим інструментом управління перспективним розвитком ВГС є його моніторинг, який дає можливість більш якісно оцінити результати даного процесу.



Рис. 1. Концепція організаційно-економічного механізму управління перспективним розвитком виробничо-господарських систем

Моніторинг управління перспективним розвитком ВГС являє собою систему спостережень, оцінки якості управління даним процесом за певний період часу, а також визначення майбутніх напрямків розвитку ВГС на основі прийняття ефективних управлінських рішень.

Проведені дослідження виявили об'єктивну потребу в моніторингу управління перспективним розвитком ВГС, яка пояснюється наступними чинниками:

- нестабільністю зовнішнього економічного середовища, що висуває додаткові вимоги до управління ВГС;
- зміщенням акценту в управлінні ВГС з контролю минулого на аналіз майбутнього;
- необхідністю збільшення гнучкості управління ВГС;
- необхідністю безперервного відстеження змін, що відбуваються у зовнішньому і внутрішньому економічному середовищі ВГС;
- необхідністю продуманої системи дій щодо забезпечення «виживання» ВГС в умовах кризових ситуацій;
- складністю управління ВГС, що вимагає додаткової координації дій її елементів;
- забезпеченням керівництва ВГС достовірною інформацією щодо ходу досягнення поставлених цілей [6].

Зауважимо, що основними критеріями розробленого організаційно-економічного механізму управління є показники ефективності управління перспективним розвитком ВГС за трьома виділеними напрямками.

Слід зазначити, що запропонований в межах розробленої концепції механізм не може розглядатися як одноразова дія органів управління, що видали пакет директивних документів. Це складний багатоетапний процес, в ході якого повинні проводитися дослідження. Ігнорування вимог, що пред'являються до організаційно-економічному механізму управління перспективним розвитком ВГС може негативно вплинути на кінцеві результати їх діяльності та суттєво зменшити ступінь задоволення потреб суспільства.

Висновки. Запропонована концепція управління перспективним розвитком ВГС дозволить розробити заходи щодо поліпшення організаційно-економічної діяльності ВГС у майбутньому, сприятиме підвищенню їх прибутковості і гнучкості в короткостроковому періоді, а також досягненню стратегічних цілей, а саме, вектора сталого функціонування з максимізацією

економічної вигоди у мінливому економічному середовищі.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на вдосконалення інструментального апарату управління перспективного розвитку ВГС.

Література

1. Геец В. М. Формирование и развитие финансового кризиса 2008-2009 годов в Украине / В.М. Геец // «Фінанси України». – 2010. – №4 – С. 5–15.
2. Заргана М. А. Концептуальные аспекты управления перспективным развитием производственно-хозяйственных систем / М. А. Заргана // Економіка і організація управління: зб. наук. пр. Під заг. ред. П. В. Єгорова. - Донецьк: ДонНУ, Каштан. – 2009. – Вип. 3. – С. 167–176.
3. Мельник Л. Г. Фундаментальные основы развития / Л. Г. Мельник. – Сумы: ИТД «Университетская книга», 2003. – 288 с.
4. Статистична інформація [Електронний ресурс] : Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
5. Фатхутдинов Р. А. Организация производства: учебник / Р. А. Фатхутдинов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 528 с.
6. Финансовые и институциональные механизмы регулирования производственного потенциала: [монография] / А. И. Амоша, А. В. Матюшин, Н. В. Шемякина, В. П. Вишневский; НАН Украины; Институт экономики промышленности. По ред. В. П. Вишневого. - Донецк, 2007. – 372 с.
7. Эддоус М. Методы принятия решений / М. Эддоус. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 590 с.

Мардар О.В.

Концепція механізму управління відкритими торгами

Запропонована концепція механізму управління відкритими торгами, що включає механізм формування кваліфікаційних вимог та вимог до предмету торгу, механізм оцінювання пропозицій контрагентів. Створена відповідність принципів держаних закупівель задачам для відтворення заявлених принципів.

The concept of mechanism of open trade, including mechanism of qualifications and requirements to the subject of bargaining, the mechanism of evaluating proposals contractors. Established compliance with the principles of state procurement objectives for playback declared principles.

Ключові слова: кваліфікаційні умови, оцінювання пропозицій, принципи держаних закупівель, конкурсна основа торгів.

Вступ. Здійснення державних закупівель є одним з істотних інструментів впливу держави на економіку. Держава є найвпливовішим та найпотужнішим замовником, а отже й споживачем товарів, робіт та послуг. Згідно даних Держстату, обсяг коштів, що держава планує на закупівлі становить від 11 до 25 відсотків від ВВП у різні роки. Завдяки успішно проведеним торгам держава має змогу вирішити низку питань, починаючи з розвитку галузі та зменшення рівня безробіття закінчуючи вирішенням стратегічних задач економічного розвитку держави.

Постановка завдання. Вивченням та розширенням заявлених у законі принципів проведення процедури відкритих торгів займались Покрещук О. О., Ткаченко Н. Б., Школьник І. О. Питання про підвищення ефективності державних закупівель освітлювали у своїх дослідженнях Павловський А.Б., Юдїцький О. Л., Пінькас Г.І., Мицик О.О. Але питання систематизації отриманих результатів, а головне розробка ефективного методу управління державними закупівлями, зокрема відкритими торгами, залишається актуальною, вимагає розвитку.

Згідно чинного законодавства, критерії відбору кращої пропозиції від потенційних постачальників, тобто кваліфікаційні вимоги та вимоги до предмету торгу, як і механізм оцінювання пропозицій, в більшій частині залишається на розсуд замовника, закон надає лише бажані рекомендації. У

зв'язку з цим, питання прозорості та чесності конкурсних торгів може бути вирішене завдяки розробці обґрунтованих механізмів формування оцінювальних критеріїв та механізмів оцінювання пропозицій. Також сучасний стан державних закупівель вимагає визначити чіткі інформаційні потоки між учасниками відкритих торгів, органами влади та громадою.

У зв'язку з цим метою статті є розробка концепції управління відкритими торгами, що охоплює в тому числі й вище приведені задачі.

Результати. Успішність торгів залежить від належного контролю та регулювання ходу торгів, а також правильної організації взаємодії між всіма учасниками процедури державних закупівель. На державному рівні зазначені функції виконує ряд державних органів, що утворюють міжвідомчу комісію з питань проведення процедур державних закупівель. Наявність такої комісії суттєво полегшує контроль за проходженням торгів, але така комісія може контролювати лише формальний бік торгів щодо термінів, документації, оголошень, виконання фінансових обов'язків. До процесу управління слід віднести також внутрішній менеджмент розпорядника державними коштами (замовника), бо широка область щодо кваліфікаційних вимог, критеріїв оцінювання пропозиції, методу оцінювання пропозицій та механізму документообігу не висвітлена у повній мірі в чинному законодавстві щодо проведення державних закупівель.

Також слід зазначити що виставляти вимоги до предмету торгу не дослідивши відповідний ринок не має сенсу, бо в такому разі неможливо отримати адекватну ціну та якість за товар, роботи чи послуги, а отже не є можливим провести торги згідно з принципом максимальної економії та ефективності використання бюджетних коштів, тому дослідження відповідного ринку стає задачею замовника.

Отже управління відкритими торгами націлене на правильну організацію відносин учасників відкритих торгів, відповідну до чинного законодавства організацію процедури державних закупівель, а також дослідження та формалізацію тих факторів що суттєво впливають на результат торгів – дослідження ринку необхідного предмету торгу, визначення кваліфікаційних вимог, критеріїв оцінювання пропозицій потенційних постачальників, дотримання обраного механізму оцінювання пропозицій. Також до процесу управління відкритими торгами слід віднести контроль за виконанням формального боку здійснення державних закупівель, контроль за виконанням

умов договору та цілу низку організаційно-ревізійних робіт, що супроводжують процес такого масштабу як державні торги.

Концептуальна модель управління відкритими торгами, що враховує вище названі функції та взаємодію учасників наведено на рис. 1.

Зовнішня середа державних закупівель охоплює процеси, що випереджають процедуру відкритих торгів або впливають на її хід. До таких процесів відносяться складання плану державних закупівель на рік замовниками, узгодженість плану із Державним бюджетом на рік, взаємодія розпорядників державних коштів та контрагентів, контроль міжвідомчої комісії за всіма етапами проведення процедури, вплив діючого законодавства, ситуація на ринку необхідних робіт, товарів та послуг, оприлюднення інформації щодо процедури відкритих торгів у спеціалізованих засобах масової інформації, нагляд за касовим виконанням укладеного договору, який здійснює Державне казначейство. Розглянемо ці процеси більш детально.

Складання річного плану закупівель є першим етапом у процесі здійснення всіх закупівель, що замовник планує провести протягом року, який повинен бути узгоджений з Держбюджетом, бо їх фінансування напряму від нього залежить. Сам Держбюджет залежить від бюджетного планування на рік.

Бюджетним кодексом України виділяються такі принципи бюджетної системи держави: принцип єдності бюджетної системи, принцип збалансованості, принцип самостійності бюджетів, принцип повноти, принцип обґрунтованості, принцип ефективності, принцип субсидіарності, принцип цільового використання бюджетних коштів, принцип справедливості, принцип відповідальності учасників бюджетного процесу.

Після того як Державний бюджет затверджений, плани державних закупівель складені розпорядники державних коштів починають проводити процедури державних закупівель. Згідно постанови кабінету міністрів України, Головне управління Державного казначейства має забезпечити проведення оплати рахунків розпорядників бюджетних коштів за товари (роботи, послуги) відповідно до нормативно-правових актів про касове виконання державного бюджету на підставі документів про результати проведених торгів (тендерів) виключно в межах коштів, передбачених кошторисом замовника. За здійсненням процедур державних закупівель спостерігає міжвідомча комісія, до складу якої представники Рахункової палати, Державної контрольно-ревізійної служби України, Державного казначейства України, Антимонопольного

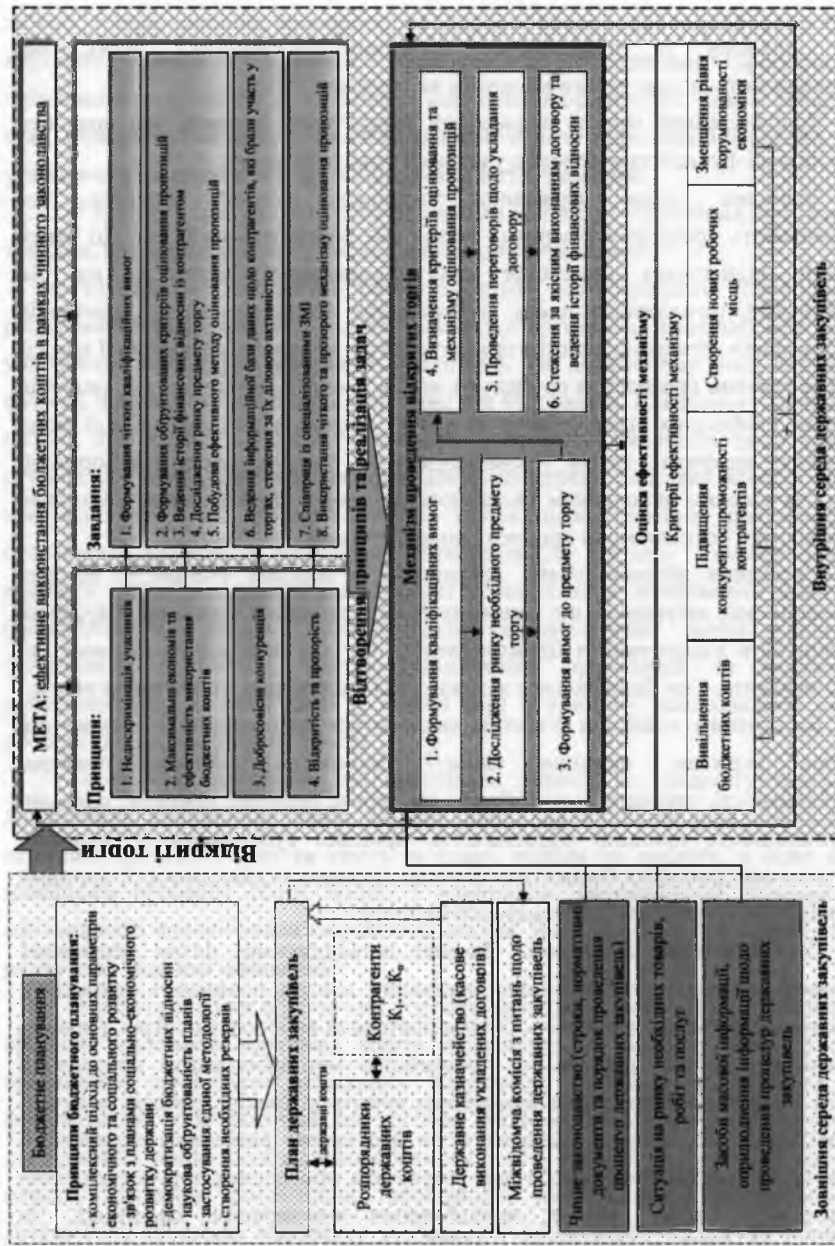


Рис.1. Концепція механізму управління відкритими торгами

комітету України, Міністерства економіки України, Комітету Верховної Ради України, Тендерної палати України [1].

Процес проходження процедури державних закупівель знаходиться під впливом таких зовнішніх чинників як ситуація на ринку потрібного товару, робіт чи послуг, бо без дослідження ринку неможливо встановити адекватну ціну; чинне законодавство, бо проходження державних закупівель повинно відповідати регламенту наведеному у відповідному законі із оформленням всіх необхідних документів; засоби масової інформації з приводу оприлюднення даних щодо проведення процедури державних закупівель.

Внутрішня серія проведення процедури державних закупівель включає взаємодію замовника із контрагентами на всіх стадіях державних закупівель, а також контроль за здійсненнями принципів державних закупівель через виконання відповідних задач за для досягнення головної мети – ефективне використання бюджетних коштів в рамках чинного законодавства.

Запропонована концепція механізму управління відкритими торгами з точки зору проведення процедури відкритих торгів базується на принципах державних закупівель, що зазначені у діючому Законі щодо проведення державних закупівель, а саме: недискримінація учасників, максимальна економія та ефективність використання бюджетних коштів, добросовісна конкуренція, відкритість та прозорість. Відтворення цих принципів можливе завдяки реалізації відповідних задач. Згідно із запропонованою концепцією, кожен принцип має відповідну задачу. Такий підхід гарантує впевненість у тому, що прописані законом норми щодо проведення процедур державних закупівель та поведінка учасників буде відповідати вимогам влади та законності. Розглянемо принципи та відповідні задачі.

Недискримінація учасників передбачає що кожен потенційний постачальник, що згідно закону має право прийняти участь у торгах може подати заявку. Це передбачає такі кваліфікаційні вимоги, що не можуть трактуватися двоюко або не є такими, що принижують гідність учасників. В той же час с приводу принципу недискримінації виникають бурхливі суперечки у вищих урядових рядах. Доти, поки є такі невирішені питання з приводу повноважень та існує ймовірність необгрунтованого відсутення контрагента від участі у торгах, питання про дискримінацію буде дуже гострим [3]. Згідно з цим, задача про формування чітких, а головне – обгрунтованих,

кваліфікаційних вимог повинна вирішуватися чи не найпершою в процесі проведення торгів.

Принцип максимальної ефективності та економії використання бюджетних коштів перетинається з усіма сферами проведення процедури відкритих торгів. Серед перепон, що не дозволяють досягти потрібної ефективності називають зайву регламентованість процедур державних закупівель, неоптимальні строки подання заявок, очікування відгуку від контрагентів, нечесну конкуренцію, використання корупційних схем та інше. Критерії оцінювання ефективності використання бюджетних коштів можуть бути такими: задоволення потреб суспільства, співвідношення між результатами та витратами, додержання строків фінансування [2]. Виконання принципу вимагає виконання одразу декількох задач. Перш за все ефективність забезпечує перелік критеріїв оцінювання пропозицій контрагентів. Задача формування обґрунтованих та виважених критеріїв є найголовнішою задачею, що стоїть перед експертами та тендерним комітетом замовника. Вирішення задачі ведення історії фінансових операцій з контрагентами суттєво полегшує задачу обирання контрагента для співпраці, бо маючи уяву про діяльність, репутацію, якість постачання конкретного контрагенту можна уникнути прикрих помилок укладання договорів із недобросовісними контрагентами. Задача дослідження ринку предмету торгу також є актуальною, бо держані закупівлі часто звинувачують у неправдоподібних цінах на товари, роботи чи послуги, тож обізнаність замовника щодо реальних цін має змогу запобігти випадкам коли держава сплачує більшу частину грошей за повітря. Кульмінацією вище наведених задач є побудова ефективного методу оцінювання пропозицій. До вирішення цієї задачі увійдуть рішення щодо критеріїв оцінювання й ведення історії ділових відношень, й результати дослідження ринку товарів. Механізм оцінювання пропозицій законодавство залишило на розсуд замовника, а тому прозорість та ефективність тут складніше оцінювати, саме цьому створення прозорого чіткого механізму є пріоритетною задачею за для реалізації принципу максимальної ефективності використання бюджетних коштів.

Виконання принципу добросовісної конкуренції повинно вирішувати цілу низку проблем проведення процедури відкритих торгів. До таких проблем відносяться проблема участі в тендерах афілійованих структур, змова учасників щодо навмисного завищення ціни у тендері, подача недостовірної інформації

про учасників закупівель. Вирішити проблему афілійованості може ведення інформаційної бази даних щодо контрагентів, які брали участь у торгах, стеження за їх діловою активністю, збір інформації щодо афілійованості з відкритих баз даних. На основі отриманих даних можна побудувати «чорний» список. Дослідження ринку необхідного предмету торгу та отримання інформації що до його реальної вартості охороняє Замовника від змови учасників про підвищення ціни.

Принцип відкритості та прозорості є основним принципом на який посилаються у питаннях підвищення ефективності проходження процедур державних закупівель [4]. Виходом є більш тісна співпраця із спеціалізованими засобами масової інформації, внесення змін до діючого законодавства, а також використання чіткого та прозорого механізму оцінювання пропозицій потенційних постачальників.

Відтворення принципів державних закупівель та реалізація вищезазначених задач згідно запропонованої концепції управління відкритими торгами здійснюється шляхом використання запропонованого механізму проведення відкритих торгів, що включає в себе перелік проміжних механізмів за для досягнення головної мети – ефективного використання бюджетних коштів в рамках чинного законодавства.

Механізм проведення відкритих торгів розпочинається з побудови механізму формування кваліфікаційних умов. Механізм повинен включати не тільки перелік очевидних вимог, таких як наявність установчих документів та ліцензії на відповідну діяльність. Також можуть перевірятися фінансовий стан підприємства-постачальника, його репутація на ринку. В залежності від специфічності товару, роботи чи послуг, що постачаються, можуть виникати специфічні кваліфікаційні вимоги.

Дослідження ринку необхідного предмету торгу є необхідним як з точки зору формування плану річних закупівель, так й з точки зору формування критеріїв оцінювання пропозицій потенційних постачальників.

Механізм формування вимог до предмету торгу схожий на механізм формування кваліфікаційних вимог. Про те формування цих вимог має враховувати специфіку предмета торгу: для товарів, робіт та послуг буде різне співвідношення ціна/якість, а також ряд інших відмінностей пов'язаних саме з типом предмету торгу.

На базі сформованих критеріїв оцінювання – кваліфікаційних вимог та вимог до предмету торгу будується механізм оцінювання пропозицій контрагентів. Механізм повинен бути прозорим, тобто кожна зацікавлена особа повинна швидко розібратися в його дії, швидко опрацювати дані та давати результат, який можна однозначно оцінити, тобто вихідні дані повинні легко трактуватися членами тендерного комітету щодо питання про переважання відкритих торгів. Створення такого механізму зможе просунути на значний шаг уперед справу прозорості процедур відкритих торгів.

Стеження за якісним виконанням взятих обов'язків є останнім етапом відкритих торгів. Механізми взаємодії юридичного відділу замовника, відділу збуту постачальника, державного казначейства, що стежить за належним касовим виконанням повинні також бути прозорими та чітко прописаними. З цього етапу набирається база даних фінансових та ділових відношень замовника з контрагентом, формується ділова репутація постачальника.

Слід зазначити що всі етапи відкритих торгів супроводжуються документальною роботою, оформленням належних документів, оголошення про етапи торгів, оформлення внутрішньої документації. На зайву регламентованість державних закупівель часто указують дослідники ефективності роботи процедур державних закупівель.

Належна робота механізму проведення торгів повинна привести к значним результатам, тому оцінка ефективності роботи механізму є невід'ємною частиною управління відкритими торгами. До критеріїв ефективності механізму, згідно запропонованій концепції, включені: вивільнення бюджетних коштів, зменшення рівня корумпованості економіки, створення нових робочих місць, підвищення конкурентоспроможності контрагентів.

Висновки. Таким чином, запропонована концепція управління відкритими торгами охоплює інформаційні потоки як у зовнішньому середовищі державних закупівель, так і внутрішньому, кожному з принципів відкритих торгів встановлена відповідна задача. Відтворення принципів та реалізація задач виконується шляхом дотримання механізму проведення відкритих торгів, а ефективність методу визначається за чітко визначеними показниками.

Література

1. Закон України про здійснення державних закупівель
2. Мицик О.О. Дослідження тенденцій розвитку сфери державних закупівель / О.О.Мицик, Економічний вісник НТУУ «КПІ», Проблеми сталого розвитку національної економіки
3. Павловський А. Б. Принципи державних закупівель: вітчизняна практика та міжнародний досвід /А.Б.Павловський, Право та управління, №1, 2012р.
4. Ткаченко Н.Б. Управління державними закупівлями : Монографія / Н. Б. Ткаченко. – К. : Книга, 2007. – 296 с.

Аналіз ринку нафтопродуктів в Україні

В статті наведено результати дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку ринку нафтопродуктів України. Проаналізована динаміка споживання та виробництва, а також особливості попиту на моторне паливо як загалом, так і на його види – автомобільне та дизельне паливо. Досліджено баланс ринку основних видів моторного палива. Розглянуто механізми та фактори ціноутворення на нафту, та, відповідно нафтопродукти в Україні. Проаналізовано структуру вартості роздрібної ціни на основні види моторного палива в країні. Побудовано регресійні моделі формування оптових цін на моторне паливо в Україні.

The paper presents the results of the study the current state and trends of the oil market in Ukraine. The dynamics of consumption and production, and especially the demand for motor fuel as a whole and its types - automotive and diesel. Investigated rebalancing main motor fuels. The mechanisms and factors of pricing of oil, and therefore oil in Ukraine. Examination of the cost of retail prices of basic motor fuels in the country. Constructed regression models of wholesale prices for motor fuel in Ukraine.

Ключові слова: ринок, споживання, виробництво, попит, ціноутворення.

Вступ. Одним з основних регуляторів сфери нафтокористування та обігу моторного палива в Україні є ринок готових нафтопродуктів, найважливішим на якому є сектор моторного палива. Саме обіг моторного палива, який формується під прямим впливом номенклатури його ринку, визначає умови виникнення попиту, пропозиції і формування ціни, а отже і економічну доцільність виробництва моторного палива в країні.

Постановка завдання. Аналіз структури формування попиту на моторне паливо в Україні показав, що 89% моторного палива припадає на власне споживання і лише 11% йде на експорт. Як відомо, до моторного палива відносяться: бензин автомобільний та дизельне паливо. Структура попиту на бензин автомобільний та дизельне паливо свідчить, що попит на них є майже ідентичними - 89% даних видів моторного палива споживаються, а 11%

експортуються. Таким чином виділяються дві складові формування попиту на моторне паливо – споживання та експорт. Розглянемо їх.

Результати. Національний ринок моторного палива є досить емним за обсягом споживання (рис. 1), частка України в загальносвітовому споживанні нафтопродуктів в 2010р. склала 0,413%, але не настільки, щоб мати якийсь дієвий вплив на формування кон'юнктури світового ринку нафти і нафтопродуктів [1].

Аналіз структури споживання моторного палива в Україні за його важливими видами та сферами показав, що дизельне паливо переважно використовується на потреби економіки (38%), а бензин - населення (35%). У структурі споживання моторного палива в Україні домінує дизельне паливо. На нього приходилося в 2010 р. 55 % споживання. Також в останні роки простежуються істотні структурні зрушення в споживанні моторного палива на внутрішньому ринку, пов'язані із збільшенням питомої ваги бензину (рис. 1).

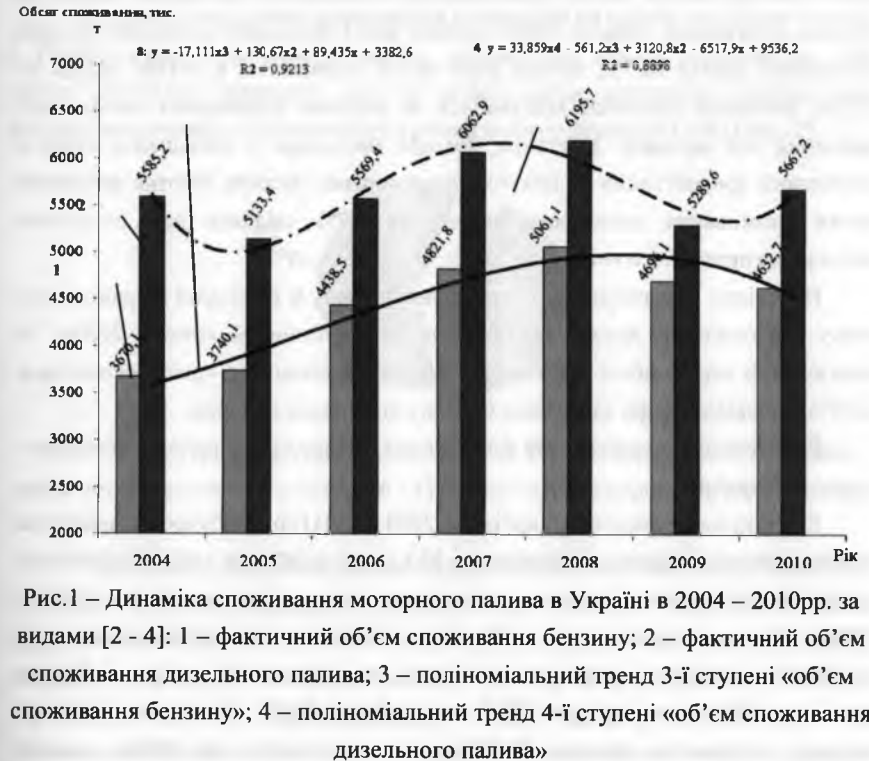


Рис. 1 – Динаміка споживання моторного палива в Україні в 2004 – 2010рр. за видами [2 – 4]: 1 – фактичний об'єм споживання бензину; 2 – фактичний об'єм споживання дизельного палива; 3 – поліноміальний тренд 3-ї ступені «об'єм споживання бензину»; 4 – поліноміальний тренд 4-ї ступені «об'єм споживання дизельного палива»

Виходячи з рис. 1, можна відзначити загальну тенденцію зростання споживання моторного палива в 2004 – 2008рр. Споживання бензину за даний період зросло на 38% (середньорічний приріст склав 8,4%), а споживання дизельного палива – на 11% (середньорічний приріст склав 2,6%). Світова фінансова криза призвела до різкого падіння обсягів споживання моторних палив в 2009р. в порівнянні з 2008р., а саме: бензину – на 7,2% та дизельного палива – на 14,6%. Зростання обсягу ВВП України в 2010р. на 4,1% сприяло збільшенню споживання дизельного палива на 7,1%. Однак, зниження рівня життя населення призвело до подальшого падіння обсягів споживання бензину в Україні. Представлені на рис. 1 поліноміальні трендові моделі, дозволяють припустити про подальше зростання обсягів споживання дизельного палива і зниження обсягів споживання бензину.

Споживання моторного палива можна умовно розділити на дві групи: споживання населенням і в економічній сфері. Згідно проведеного аналізу, в країні спостерігається зміна співвідношень споживання моторного палива за групами споживачів. Якщо в 2004р. питома вага споживання моторного палива населенням склала 34,7%, частка даної групи споживачів в 2010р. зросла до 51,5%. Зазначені тенденції відбувалися за рахунок підвищення моторизації населення під впливом зростання доходів населення і збільшення обсягів споживчого кредитування на покупку транспортних засобів. Істотне зростання частки споживання дизельного палива на 4,7% свідчить про поступову дизелізацію приватного автопарку.

Необхідно зазначити, що споживання бензину в економіці України мало стійку тенденцію до зниження, прискорену економічною кризою 2009р. За аналізований період обсяг споживання бензину в економіці країни скоротився на 33%, що свідчить про заміщення бензину дизельним паливом.

Розглянемо другу складову формування попиту на моторне паливо– його експорт з України.

Як показав проведений аналіз, за 2004 – 2011рр. відбулося збільшення обсягів експорту бензину з України на 552,1 тис. т. або на 140,6%. Найбільш суттєві обсяги поставок дизельного палива на експорт бумали місце в 2004 – 2006рр. Хоча в наступні роки і відбувалися збільшення експортних поставок, в порівнянні з попереднім роком, в цілому за розглянутий період відбулося зменшення обсягів експорту на 558,2 тис. т. або на 42,5%. У порівнянні обсягів експорту дизельного палива в 2011р. з показниками за 2006р., можна

відзначити зменшення обсягів експорту на 1114,9 тис. т. або на 244,6%. В 2011р. експорт бензину зріс на 65,4%, до 373,5 тис. т., дизпалива на 8,5%, до 59,3 тис. т. Таке значне збільшення експорту в 2011р., в першу чергу, пов'язано з тим, що Лисичанський НПЗ, з травня 2011р. був практично повністю переведений компанією ТНК-ВР, в режим толінгу, відправляючи в Росію близько 80% виробленого палива. Під толінгом прийнято розуміти переробку іноземної давальницької сировини з наступним вивезенням готової продукції. При реалізації толінгової схеми посередницька фірма укладає з заводом договір, згідно з яким фінансує імпорт сировини і його переробку, оплачує роботу заводу і є власником продукції, яка виготовляється з цієї сировини. Формування попиту в періоді, що було проаналізовано і в близькій перспективі, відбувається під впливом після кризових тенденцій скорочення споживання моторного палива в економіці і зростанні його споживання населенням, на фоні стійкої тенденції витискання у сфері використання бензину дизельним паливом.

Основною складовою формування пропозиції на ринку моторного палива в Україні згідно проведеного аналізу, залишається власне виробництво, при цьому необхідно зазначити, що за останні роки значимість імпорту для задоволення попиту на вітчизняному ринку істотно зросла (41,1%) (рис. 2).



Рис.2 – Структура формування пропозиції на Українському ринку основних видів моторного палива в 2010р. [6 - 8]: 1 – вітчизняне виробництво; 2 – імпорт

Український роздрібний ринок моторного палива наповнений бензином і дизельним паливом вітчизняного виробництва, в той час як імпортоване паливо переважно реалізується на оптовому ринку. Розглянемо більш детально першу складову пропозиції моторного палива на Українському ринку – власне виробництво світлих нафтопродуктів, а саме бензину автомобільного та дизельного пального. Для цього спочатку проаналізуємо зміну структури

виробництва світлик нафтопродуктів в Україні.

Як показав проведений аналіз, в структурі виробництва світлик нафтопродуктів в Україні велику частку складало дизельне паливо – 59%. У 2011р. співвідношення вже змінилося на користь бензину, його частка збільшилася на 11% і становила вже 52%. Виробництво світлик нафтопродуктів в Україні скоротилося в 2011р. на 14,2% в порівнянні з попереднім роком і склало 5,47 млн. т. При цьому, виробництво бензину в 2011р. вітчизняними НПЗ скоротилося на 7%, до 2,86 млн. т. Водночас вироблення дизельного палива вітчизняними підприємствами у 2011р. знизилося на 20,7%, до 2,64 млн. т [5].

Основними факторами, що впливають на виробництво моторного палива в Україні, є: низький технологічний рівень переробки і якості продуктів; маленька маржа нафтопереробки; несуттєве фінансування модернізації виробництва; сировинна залежність; значні обсяги імпорту моторного палива.

На тлі вище наведених факторів закономірним представляється скорочення в Україні обсягів виробництва основних видів моторного палива. Зменшення обсягів виробництва основних видів моторного палива було характерним як для бензину, так і для дизельного палива. При цьому якщо у виробництві бензину в 2004р., 2007р. і 2009р. спостерігалось збільшення об'ємів виробництва в порівнянні з попереднім роком на 16%, 6% і 1,1% відповідно, то у виробництві дизельного збільшення об'ємів виробництва спостерігалось тільки в 2009р. на 6,7% в порівнянні з попереднім роком.

В цілому, з 2003р. по 2011р. виробництво бензину зменшилося на 1 473 тис. т або на 34,2%, а дизельного палива на 3 661 тис. т або на 57,9%.

На сьогодні майже половина продаваних на українському ринку світлик нафтопродуктів, тобто бензину і дизельного палива, – імпортні. Все це відбувається на тлі падіння обсягів власного виробництва нафтопродуктів. Причина полягає в тому, що вітчизняні НПЗ не можуть конкурувати зі схемами пільгового ввезення нафтопродуктів. Розрив між умовами ввозу сирої нафти і продуктів її переробки давно придбав загрозливі розміри [9]. Велика частина палива, що імпортується зараз в Україну, відповідає екологічним стандартам Євро-4. А частка Євро-5 в структурі імпорту невелика і в основному доводиться на преміальні продукти. Власне кажучи, Євро-4 незначно відрізняється від Євро-5 – основна різниця припадає на вміст сірки (50 і 10 ppm відповідно).

Згідно проведеного аналізу в останні роки відбувається істотне

збільшення імпорту в Україну бензину автомобільного. Так за 2005р. обсяги імпорту бензину зросли більш ніж в 2 рази, в наступні роки, за винятком кризового 2009р. також спостерігалось істотне його збільшення. В цілому за 2004 – 2011рр. обсяг імпорту бензину збільшився на 702,8% або на 1934,7 тис. т. Настільки значні зміни в обсягах імпортованих поставок пов'язані із змінами в 2005р. ставок митних зборів. Спроба уряду вирішити проблему насичення українського ринку нафтопродуктів за рахунок скасування мита на імпорт в травні 2005р. згубно позначилася на вітчизняній нафтопереробці. До 2005р. обсяги імпорту становили не більше 7%. З введенням нульової ставки на імпорт кількість палива з закордонним паспортом стало помітно рости [10].

Основним імпортером продуктів нафтопереробки на вітчизняний ринок моторного палива є Білорусь. Так в структурі імпортованого бензину АІ-92 в Україну на частку цієї країни припадає 91%, на частку Румунії – 3 %, Литви – 3 %, Болгарії – 2 %, Росії – 1%. Причому, за останні роки відбулося суттєве зменшення обсягів поставок бензину з Росії – з 105,67 т. у 2006 р., до 9,064 т. – у 2010 р. [11].

Обсяги імпорту дизельного палива в Україну з 2004р. по 2011р. збільшилися на 596,7% або на 3049 тис. т., при цьому найбільш суттєве збільшення обсягів імпорту дизельного палива в порівнянні з попереднім роком було в 2007р. на 1581,4 тис. т. або 274%. В основному дизельне паливо в Україну імпортується з Білорусії та Росії, 50% і 42% відповідно. На частку Литви, Румунії, Туркменістану та США припадає по 2%. У порівнянні зі структурою імпорту бензину необхідно відзначити істотну складову російського імпорту в загальному обсязі імпорту в Україну дизельного палива. Це пов'язано з традиційно більш низькими вимогами до якості дизельного палива, які російські виробники можуть задовольнити. Іншими словами, від Євро-4 до Євро-5 – всього один крок [12].

Отже, після проведення аналізу попиту та пропозиції моторного палива на Українському ринку доцільним буде проаналізувати баланс ринку основних видів моторного палива в Україні. Баланс ринку основних видів моторного палива в Україні представлений на рис. 3.

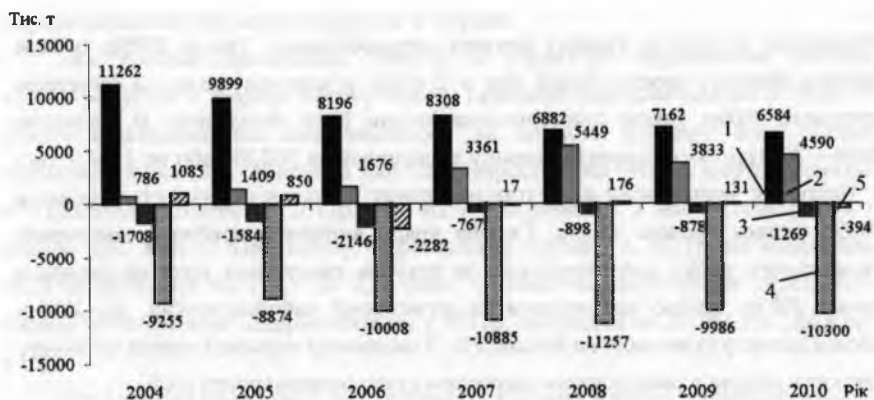


Рис. 3 – Баланс ринку основних видів моторного палива (бензин автомобільний, дизельне паливо) в Україні за 2004 – 2010рр. [6 - 8]: 1 – виробництво; 2 – імпорт; 3 – експорт; 4 – споживання; 5 – баланс

Виходячи з рис. 3 видно, що баланс ринку моторного палива в Україні в 2010р. зменшився в порівнянні з 2004р. на 1479 тис. т. і досяг відмітки (- 394 тис. т.). такий різкий спад даного показнику перш за все пов'язаний з нарощуванням обсягів споживання моторного палива на 1045 тис. т. та зменшенням власного виробництва на 4678 тис. т. Найбільш позитивний баланс ринку моторного палива в Україні було зафіксовано в 2004р. на рівні 1085 тис. т., найбільш негативний баланс зафіксовано в 2006р., який склав (- 2282 тис. т.).

Баланс ринку бензину автомобільного в Україні зменшився в порівнянні з 2004р. на 1420 тис. т. і досяг відмітки (- 211 тис. т.). такий різкий спад даного показнику перш за все пов'язаний з нарощуванням обсягів споживання бензину автомобільного на 963 тис. т. та зменшенням власного виробництва на 2122 тис. т. Найбільш позитивний баланс ринку моторного палива в Україні було зафіксовано в 2004р. на рівні 1209 тис. т., найбільш негативний баланс зафіксовано в 2010р., який склав (- 211 тис. т.).

Баланс ринку дизельного палива в Україні в 2010р. зменшився в порівнянні з 2004р. на 59 тис. т. і досяг відмітки (- 183 тис. т.). Спад даного показника перш за все пов'язаний зі зменшенням власного виробництва на 2547 тис. т. Найбільш позитивний баланс ринку моторного палива в Україні було

зафіксовано в 2009р. на рівні 161 тис. т., найбільш негативний баланс зафіксовано в 2006р., який склав (- 2593 тис. т.).

Національна економіка все більше стикається з ресурсними обмеженнями на ринку нафтопродуктів, пов'язаними з тенденціями зростання попиту та дефіцитом пропозиції. Формування ціни на оптовому ринку нафтопродуктів розглядається як комбінація трьох складових: цін нафти на світовому ринку, ставок акцизних зборів і валютних курсів в Україні. Вихідним і найбільш вагомим чинником ціноутворення на ринку моторного палива України є ціни на нафту на світовому ринку, які впливають на політичні та економічні процеси в світовій економіці, служать орієнтиром у формуванні цін на інші енергоносії.

Формування цін на нафту відбувається під впливом безлічі зовнішніх (загальноекономічних, політичних і навіть метеорологічних) і внутрішніх факторів (технологія, позиції провідних біржових гравців, аналіз волатильності – мінливості ціни). Укрупнені чинники, що формують цінову динаміку на світовому нафтовому ринку можна представити таким чином(рис. 4).

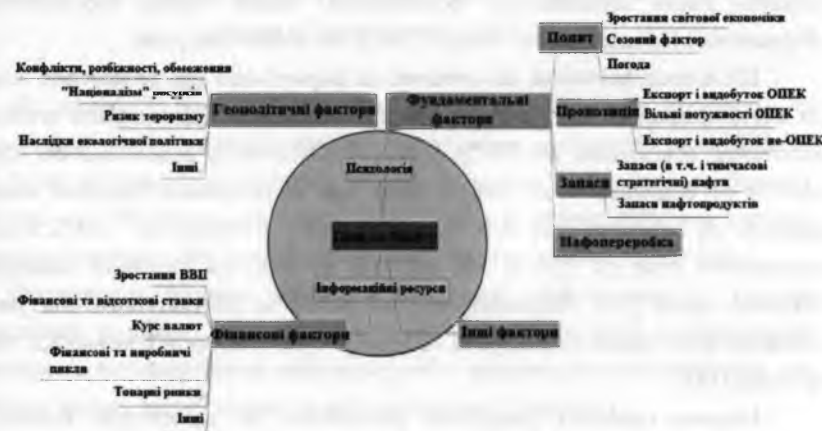


Рис. 4 – Фактори, що впливають на ціноутворення нафти [13]

Більшість, представлених на рис. 4 факторів змінюють з часом глибину або характер взаємодії з цінами на нафту. Як відзначають експерти [13], основний вплив на сьогоднішні ціни на нафту надають валютні фактори, фондові чинники і фактори очікування. Другим фактором, що визначає ціни на

моторне паливо в Україні є податки у вартості нафтопродуктів. Частка цієї статті в структурі цін на нафтопродукти незначна в порівнянні з країнами ЄС.

На сьогоднішній день в Україні розглядається законопроект про запровадження на строк до 31.12.12р. плаваючої ставки акцизного збору. Механізм дії плаваючої ставки ґрунтується на базових ставках, передбачених Податковим кодексом України (акциз на бензин – 198євро/т, ДП – 46 євро/т). При цьому до базової ставки кожну декаду буде додаватися або відніматися (в залежності від середньої вартості 1 бареля нафти марки Brent (DTD) на біржі ICE за попередню декаду), коригуюча сума, яка не може перевищувати 50% базової ставки [14]. Ціновий коридор для 1 бареля нафти передбачається в наступному розмірі: нижче 105\$/бар – додається ставка акцизу; 105 – 125\$/бар – коригування не буде; понад 125\$/бар – від базової ставки буде відніматися коригувальна сума. Передбачається, що введення плаваючих ставок акцизу на нафтопродукти дозволить уберегти національну економіку від різких цін на моторне паливо в пікові періоди зростання цін на нафту. Однак, великий розмах цін за 1 барель сирової нафти в 20\$ за середньої прогнозованої ціни в 115\$/бар., роблять даний законопроект формальним. Таким чином передбачається збереження ставок акцизного збору в 2012р. на існуючому рівні.

Ще одним фактором, що впливає на формування цін на моторне паливо на внутрішньому ринку є динаміка валютного курсу. Інформаційне агентство Bloomberg повідомляє, що 2012р. стане третім поспіль роком падіння єдиної валюти по відношенню до долара США, так як економіка Єврозони впаде в рецесію: до середини року курс пари EUR/USD знизиться до 1,24 \$, а потім продовжить спад до 1,20 \$, так як ЄЦБ не вдасться стримати поширення боргової кризи [15]. Розрахований Нацбанком за результатами опитування обмінний курс гривні до долара за 12 місяців буде становити близько 8,3 гривні за долар [16].

Існуюча методика розрахунку роздрібних цін на моторне паливо, за даними [17], передбачає таку структуру (рис. 5):

- 1) за базову ціну нафтопродукту на кордоні береться усереднене значення поставок з Білорусії, Росії, Литви та Румунії за попередні 30 календарних днів;
- 2) податки включають: акциз на бензин –198 євро/т, ДП –46 євро/т, ПДВ – 20%, екологічний збір – 68 і 30 грн/т відповідно;
- 3) логістика – поставка нафтопродукту від кордону до центру України,

усереднений тариф – близько 35 \$/т;

- 4) маржа включає витрати на АЗС (умовно-постійні витрати на станції, фонд зарплати і т.д.)

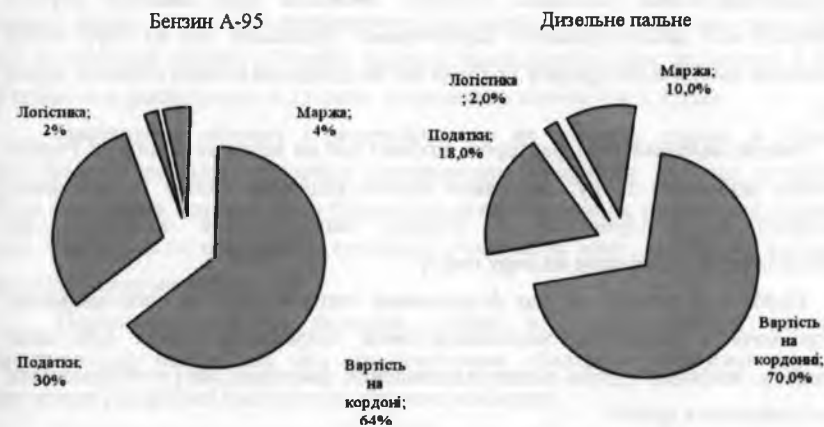


Рис. 5 – Структура вартості роздрібної ціни на основні види моторного палива в Україні в квітні 2012р.

Як видно з рис. 5, найбільш рентабельним видом продукції на сьогоднішній день є дизельне паливо, маржа якого в структурі ціни досягла 10%. В той же час в структурі ціни податки займають: 30% у вартості бензину А-95 (що на 13% нижче, ніж мінімальна ставка в країнах ЄС), а у вартості дизельного палива – 18% (нижче мінімальної ставки в країнах ЄС на 20%).

Формування цінових тенденцій на ринку нафтопродуктів України відбувається в умовах високої залежності окремих галузей національного господарства від споживання нафтопродуктів і низьких доходів населення, що зумовлює високу частку витрат на моторне паливо у розходах.

На внутрішньому ринку нафтопродуктів України спостерігається прогресуюча тенденція зростання цін на моторне паливо.

Для визначення взаємозв'язку між світовими оптовими цінами на сирову нафту і оптовими цінами на моторне паливо в Україні були побудовані відповідні залежності. У 2011р. зростання цін на сирову нафту на світовому ринку і підвищення ставок акцизного збору на 37,8% зумовили новий виток цін. До кінця 2011р. ціни на моторне паливо досягли нових світових рекордів у

порівнянні з червнем-липнем 2008р. Таким чином, аналіз причин зростання цін на нафтопродукти в Україні дозволяє виділити два основні чинники їх формування: світові ціни на нафту і ставки акцизного збору. Аналіз побудованих моделей, дозволив зробити висновок про високий ступінь залежності між досліджуваними параметрами. Зростання цін на сиру нафту обумовлює найбільший приріст оптових цін на дизельне паливо і бензин марки А-95.

Іншим визначальним фактором оптових цін на моторне паливо в Україні є ставки акцизного збору. Зростання ставок акцизного збору і девальвація валютного курсу зумовили в Україні випереджаюче зростання цін нафтопродуктів над цінами на сиру нафту.

Необхідно зазначити, що формування оптових цін на національному ринку, хоча і відповідає загальносвітовим тенденціям, однак має свою специфіку, пов'язану з дією вищепредставлених факторів, так і з очікуваннями нафтотрейдерів в країні.

Проведене порівняння динаміки оптових цін на європейському та українському ринку нафтопродуктів дозволило відзначити загальну тенденцію перевищення українських оптових цін на моторне паливо над європейськими. Шляхом використання програмного забезпечення Statistica 6.0 було побудовано рівняння множинної регресії для оптових цін моторного палива в Україні (1-4).

$$Y^1 = 45.51 \times x_1 + 7.15 \times x_2^1 + 5.84 \times x_3 + 13.52 \times t - 3334.39 \quad (1)$$

$$R^2 = 0.9539; p - \text{value} = 0.000; F(4;132) = 704.30$$

$$Y^2 = 44.4 \times x_1 + 6.55 \times x_2^2 + 6.62 \times x_3 + 10.88 \times t - 3672.67 \quad (2)$$

$$R^2 = 0.9426; p - \text{value} = 0.000; F(4;132) = 559.54$$

$$Y^3 = 40.29 \times x_1 + 4.37 \times x_2^3 + 5.37 \times x_3 + 17.99 \times t - 2991.25 \quad (3)$$

$$R^2 = 0.9388; p - \text{value} = 0.000; F(4;132) = 498.53$$

$$Y^4 = 44.03 \times x_1 + 3.5 \times x_2^4 + 4.53 \times x_3 + 13.38 \times t - 2459.78 \quad (4)$$

$$R^2 = 0.9410; p - \text{value} = 0.000; F(4;130) = 535.43$$

де Y^1, Y^2, Y^3, Y^4 – оптова ціна без ПДВ бензину А-95, А-92, А-76, дизельного палива в Україні відповідно, грн./мт;

x_1 – оптова ціна за 1 барель нафти, дол. США/бар.;

$x_2^1, x_2^2, x_2^3, x_2^4$ – сума акцизного збору в вартості кожного виду моторного палива, дол. США/мт;

x_3 – курс долара США, грн./100 дол. США;

t – час (початок і кінець певного місяця).

Цінові тенденції на роздрібному ринку нафтопродуктів за аналізований період також показували прогресуюче зростання. Аналіз динаміки роздрібних цін на моторне паливо в Україні показав, що роздрібні ціни на бензин А-95 в Україні за 6 років зросли в 2,6 рази, на дизельне паливо – в 2,5 рази.

Порівняння оптових і роздрібних цін на моторне паливо в Україні відобразило загальну тенденцію перевищення роздрібних цін над оптовими. Різкі коливання оптових цін і більш згладжені коливання роздрібних свідчать про неготовність приватних трейдерів знижувати ціни адекватно світових коливань ціни на нафту.

Порівняння цін на дизельне паливо в цілому показує постійне перевищення роздрібних цін над оптовими цінами – одиничні випадки зниження роздрібною ціною нижче оптового мінімуму.

Співвідношення оптових і роздрібних цін на бензин А-95 мало тенденцію до зниження, що свідчить про зниження рентабельності даного продукту. В той же час співвідношення цін на дизельне паливо мало мінливі тенденції і більш тяжіло до зростання під впливом зростаючого попиту на дану продукцію, а, отже, збільшувалася і її рентабельність.

Побудовані залежності середніх роздрібних і оптових цін на моторне паливо в Україні дозволили виділити оптові ціни на нафтопродукти, як вирішальний чинник у формуванні роздрібною ціною на українських АЗС. В умовах зменшення національного виробництва вирішальне значення на роздрібні ціни має ціна імпортованих нафтопродуктів на внутрішньому ринку.

Висновки. Отже, проведений аналіз дозволяє виділити основні чинники формування цін на моторне паливо в Україні: оптові ціни на сиру нафту на світовому ринку, ставки акцизного збору, динаміка валютних курсів і прибутковість продукції.

Таким чином, підводячи підсумок аналізу українського ринку моторного палива можна констатувати, що результатом посилення кон'юнктури ринку моторного палива стало витіснення продуктів вітчизняного виробництва імпортованими.

Основними факторами, що визначили тенденцію поступального зниження конкурентоспроможності вітчизняних нафтопродуктів є:

- низька частка високоякісних бензинів у вітчизняному асортименті

нафтопродуктів;

- невідповідність більшої частини, що випускається в Україні моторного палива вимогам європейських стандартів;

- висока собівартість виробництва вітчизняного моторного палива.

Основними факторами, які визначали в досліджуваному періоді зростання цін на моторне паливо, крім зростання попиту на нього є:

- зростання цін на сиру нафту і імпорتنі світлі нафтопродукти;

- зміна валютного курсу;

- зростання частки акцизу в цінах на моторне паливо.

Світова фінансова криза 2008 р. визначила істотні зміни в товарній структурі ринку моторного палива та його видовому споживанні. Так, зростання частки автомобільного бензину в загальному обсязі продажів моторного палива, яке спостерігалось до 2008 р., змінилося на зростання частки дизельного палива, причому не тільки в промисловому (господарському) споживанні, але споживанні населенням. Наслідком цієї ситуації став випереджаючий ріст цін на дизельне паливо в порівнянні з ростом цін на автомобільний бензин.

Все вище перераховане свідчить, що зміни на ринку моторного палива в Україні визначалися:

- зростанням попиту;

- впливом тенденцій змін у нафтовому секторі світового енергетичного ринку;

- прогресуючим зниженням конкурентоспроможності вітчизняної нафтопереробки.

Беручи до уваги стійкість вище охарактеризованих тенденцій розвитку вітчизняного та світового ринків нафти та моторного палива з достатнім ступенем вірогідності можна стверджувати, що в осяжному майбутньому нафтова залежність України буде посилюватися, визначаючи всі негативні властиві їй негативні наслідки для енергетичної та економічної безпеки країни.

Література

1. AnnualStatisticalBulletin [Електронний ресурс] / OPEC – 2010/2011 Edition – режим доступу: www.opec.org/opec_web/static_files_project/.../ASB2009.pdf
2. Паливно-енергетичні ресурси України: [Статистичний збірник] /

Державний комітет статистики України. –Київ. – 2006. – 305 с.

3. Паливно-енергетичні ресурси України: [Статистичний збірник] / Державний комітет статистики України. –Київ. – 2009. – 443 с.
4. Паливно-енергетичні ресурси України: [Статистичний збірник] / Державна служба статистики України. –Київ. – 2011. – 315 с.
5. Рынокнефтепродуктов в 2011 г. незначительноснизился [Электронный ресурс]:Независимоеинтернет-издание OilNews. — Режим доступа : <http://www.oilnews.com.ua/news/article13903.html>.
6. АнализсостояниянефтеперерабатывающейотраслиУкраины в 2004 — 2008 гг. [Текст]: справ. пособие / С.В. Бойченко, Л. А. Щербинина, С. Н. Лютый. — Одесса : Астропринт, 2009. — 143 с.
7. Виробництво основних видів промислової продукції за 2003–2010 роки [Електронний ресурс]: Офіційний Веб-сайт Державної служби статистики України. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/pr/prm_gic/prm_gic_u/vov2005_u.html.
8. Статистика лютого: імпорт бензину зріс на 16,6 %, нафти — на 40,2 %, дизпалива — удвічі. Експорт мазуту і ДП знизився [Електронний ресурс]: Інформаційно-аналітичний ресурс «Українська енергетика UA-Energy.org». — Режим доступу : <http://ua-energy.org/post/6488>.
9. Коров Е. Импортный синдром: Украинасдаетнефтерынок [Электронный ресурс]: «Зеркалонедели. Украина» №14, 15 апреля2011 г. — Режим доступа : http://zn.ua/ECONOMICS/importnyu_sindrom_ukraina_sd.html.
10. Поднятыотрасль [Электронный ресурс]: Профессиональныйинтернет дайджест «НефтеРынок». — Режим доступа : http://www.nefteryok.info/analytcs.phtml?art_id=38.
11. Толькоспокойствие [Электронный ресурс]: Профессиональныйинтернет дайджест «НефтеРынок». — Режим доступа : http://www.nefteryok.info/analytcs.phtml?art_id=80.
12. Спасетлигосударство свою нефтепереработку? [Электронный ресурс]: Профессиональныйинтернет дайджест «НефтеРынок». — Режим доступа : http://www.nefteryok.info/analytcs.phtml?art_id=94.
13. Бушуев В. В. Прогнозированиецен на нефть [Презентация] / В. В. Бушуев // Институтэнергетическойстратегии РФ – режим доступа: [www.abenin.z4.ru/ Docs/Minfin.ppt](http://www.abenin.z4.ru/Docs/Minfin.ppt).
14. Кабминнаправил в парламент законопроект о плавающейставке акцизна

на нефтепродукты [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.uaenergy.com.ua/c225758200614cc9/0/d6ac3c1285e739c7c22579eb00431b1e>

15. Прогнозыспециалистов по EUR/USD [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://minfin.com.ua/blogs/belugina/20584>.

16. Через годобменный курс составит 8,3 гривны за доллар — НБУ [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://minfin.com.ua/2011/07/18/418282>.

17. Структура розничнойцены на нефтепродукты в Украине по состоянию на 20-04-2012 г. [Электронный ресурс] –режимдоступа: http://www.nefterynok.info /hit_marzheviy.phtml.

Шандова Н.В.

Розвиток методів управління промисловими підприємствами із залученням бенчмаркінгу

У статті розглянуто сутність та види бенчмаркінгу, визначено комплексний підхід до вивчення досвіду кращих закордонних компаній та процедури стратегічного управління машинобудівним підприємством на основі бенчмаркінгу.

Essence and types of benchmarking are considered in the article, the complex going is certain near the study of experience of the best foreign companies, procedures of strategic management are certain by a machine-building enterprise on the basis of benchmarking.

Ключові слова: бенчмаркінг, види бенчмаркінгу, управління на основі бенчмаркінгу.

Вступ. Економічна криза задає високий рівень невизначеності зовнішніх умов господарювання, суттєво ускладнює процес формування й реалізації інноваційної стратегії й політики економічного росту українських промислових підприємств, які багато в чому розгубили свій виробничий потенціал і втратили конкурентоспроможність на світовому ринку. Уже сьогодні входження України у світовий ринковий простір супроводжується частковою відмовою від використання національних розробок у зв'язку з низькою конкурентоспроможністю промислових технологій, робочої сили, виробничих потужностей підприємств, промислової інфраструктури у зв'язку з їхнім моральним старінням. Найбільш серйозна ситуація склалася в машинобудівному комплексі, продукція якого повинна відрізнятися високою наукоємністю, технологічністю й, внаслідок цього, задавати параметри якості всім галузям економіки України.

Однією із причин низької ефективності промислових підприємств, низького науково-технічного й технологічного рівня продукції, і як наслідок, низької конкурентоспроможності є неефективність менеджменту, слабе використання сучасних методів і механізмів, характерних для ринкової системи

Шандова Н.В., к.е.н., доцент кафедри менеджменту та маркетингу, Херсонський національний технічний університет, м.Херсон

господарювання. Керівники підприємств на основі особистого досвіду, адаптують діяльність своїх підприємств і їх систему керування до ринкових умов. Сьогодні більшість підприємств не визначилася зі стратегією своєї поведінки на ринку, їх діяльність активна тільки на оперативному рівні. Відсутність же стратегічних концепцій приводить до розпилення сил і коштів, до загальної некерованості матеріальними й фінансовими ресурсами і їх потоками.

Постійне посилення конкурентної боротьби вимагає від вітчизняних підприємств швидкого й адекватного реагування на зміну кон'юнктури ринку. Тому існує реальна необхідність створення й впровадження інструментів управління, що дозволяють сприймати зміни зовнішнього середовища, розпізнавати їх і забезпечувати відповідну адаптацію виробничо-комерційної діяльності підприємства до ринкових умов на принципах менеджменту, логістики й маркетингу.

Актуальність теми дослідження обумовлена необхідністю створення інструментів адаптації ринкових механізмів до реальних змін економічних і управлінських процесів, які дозволять підвищити ефективність виробництва, конкурентоспроможність продукції на інноваційній основі, подолати наслідки кризи й здійснити органічну модернізацію економіки більш високими темпами.

Постановка завдання. Дослідженням питань, присвячених бенчмаркінгу займалися закордонні та вітчизняні вчені: Р.Кемп, Ф.Котлер, Г. Азоев, Г.Багієв, Е.Голубков, О.Михайлова, Н.Козак, Л.Савицька, В.Сліпенький, Л.Місюра, А.Ашуєв, Н.Хананова, О.Ареф'єва та ін. Проведений аналіз теоретичних та практичних підходів до питань створення та застосування маркетингових інструментів в діяльності промислових підприємств дозволив виявити ряд питань, які потребують подальшого вивчення і розвитку. Насамперед, виникла нагальна потреба визначення комплексного підходу до вивчення досвіду кращих закордонних компаній та визначення процедур стратегічного управління машинобудівним підприємством на основі бенчмаркінга.

Метою дослідження є розвиток методів управління із залученням бенчмаркінга, що відповідають потребам української економіки й підвищують конкурентоспроможність промислових підприємств на вітчизняному й світовому ринках.

Результати. В сучасних умовах підприємства повинні постійно відстежувати свої конкурентні позиції на галузевих ринках, і за результатами

аналізу і оцінних характеристик застосовувати заходи щодо коректування конкурентоспроможності в мінливих умовах зовнішнього середовища.

Досвід в області менеджменту і використання сучасних методів наукового управління свідчить на користь залучення нового методичного інструментарію стратегічного управління – бенчмаркінгу.

Сьогодні бенчмаркінг є вихідною й невід'ємною базою оцінки й обґрунтування планів удосконалювання й підвищення конкурентоспроможності багатьох успішних підприємств, кожне з яких прагне стати краще інших учасників ринку по тим або іншим показникам або по їхній сукупності й зберегти отримані переваги в перебігу максимально тривалого часу. Бенчмаркінг – це метод стратегічного управління по використанню передових досягнень кращих компаній, підрозділів власної компанії, окремих фахівців для підвищення ефективності роботи, виробництва, удосконалювання бізнес-процесів [1]. Даний метод заснований на аналізі конкретних результатів і їх використання у власній діяльності.

Виділяють 4 види бенчмаркінга [2]:

- загальний бенчмаркінг – аналіз і сприйняття передового досвіду компаній;
- конкурентний бенчмаркінг – вивчення досягнень конкурентів, виявлення переваг конкурентів, встановлення методів їх досягнення, порівняння своєї продукції, бізнес-процесів з аналогами прямих конкурентів. Вважається, що найкращим аналогом для порівняння є «ринковий лідер». Ідентифікація факторів, які зумовлюють відставання досліджуваного підприємства від лідера, дає можливість розробити рекомендації щодо скорочення відставання;
- внутрішній бенчмаркінг – порівняння ефективності роботи різних підрозділів однієї організації й сприйняття, впровадження кращих прийомів роботи, бізнес-процесів;
- функціональний бенчмаркінг – пошук аналогій з компаніями інших галузей, тобто можливість адаптації прогресивних рішень до особливостей власної галузі і безпосередньо свого підприємства, порівняння ефективності окремих функцій (наприклад, логістики, управління персоналом) компанії однієї галузі, не обов'язково прямих конкурентів.

Основний зміст бенчмаркінга складається не стільки в тому, щоб визначити, наскільки інші організації виявилися більш успішними, скільки виявити фактори й методи роботи, які дозволили досягти більш високих результатів.

Об'єктом бенчмаркінга в машинобудуванні можуть виступати процеси виробництва, функції управління, прийоми роботи, бізнес-процеси, фінансові показники, стратегічні рішення.

Для підвищення ефективності діяльності підприємствам машинобудівної галузі потрібний комплексний підхід до застосування бенчмаркінгових технологій вивчення досвіду кращих компаній, який побудований на методах вивчення, визначенні факторів та бізнес-процесів (табл. 1).

Таблиця 1

Комплексний підхід до вивчення досвіду кращих компаній

Методи вивчення	Фактори	Бізнес-процеси
Вивчення структури галузі	Конкуренти; Контрагенти; Виробники товарів-замінників; Ринок покупців; Ринок постачальників.	Ефективність ринків збуту; Закупка комплектуючих та сировини.
Вивчення структури компанії	Організація маркетингу та збуту; Організація виробництва; Структура компаній (підрозділи виробництва та обслуговування); Організація інноваційних процесів.	Обслуговування клієнтів; Інформаційні технології; Розвиток та навчання персоналу; Покращення бізнес-процесів; Покращення процесів управління; Оцінка ефективності; Підбір кадрів; Виробництво; Управління персоналом; Розробка та впровадження інноваційної продукції; Управління проектами.
Вивчення	Продукція з подібними	Робота з клієнтами.

структури попиту на продукцію	характеристиками та якістью; Додаткові послуги; Процеси здійснення покупок.	
-------------------------------	---	--

Методологічною основою формування й впровадження концепції бенчмаркінга на вітчизняних машинобудівних підприємствах є реалізація відомих функцій управління, що виконують роль ключових напрямків процесу копіювання передових компетенцій у підприємств.

У систему стратегічного управління машинобудівним підприємством на основі бенчмаркінга пропонується включити наступні послідовно виконувані процедури:

1. Визначення найбільш значимих напрямків стійкого росту підприємства.
2. Пошук і обґрунтування фірм конкурентів лідерів ринку, що володіють видатними конкурентними компетенціями на ринках збуту для копіювання їх позитивного досвіду. Визначення величини «розривів» у характеристиках досліджуваних підприємств.
3. Розробка на основі бенчмаркінга маркетингових стратегій по збереженню або посиленню ринкових позицій підприємства з урахуванням виявлених факторів успіху.
4. Обґрунтування альтернатив розвитку підприємства, визначення бюджету копіювання й впровадження передових компетенцій фірм лідерів ринку.
5. Впровадження й реалізація обраної стратегії стійкого росту із залученням бенчмаркінга.
6. Оцінка ефективності обраної й реалізованої стратегії, відстеження змін і коректування стратегій з урахуванням придбаного досвіду, умов, що змінилися, появі нових ідей і можливостей.

Результат функціонування такої системи - ефективне використання обмежених фінансових ресурсів підприємства, досягнення запланованого рівня об'єктів порівняння, рентабельності продажів.

При плануванні й виборі поточних і найбільш проблемних показників і функцій управління, що вимагають поліпшення, доцільно звертати увагу на ті з

них, які в максимальному ступені відображали б інноваційний досвід і кращі компетенції лідерів ринку, які в максимальному ступені відображали б інтереси й потреби потенційних покупців продукції підприємств. Далі у виділеного набору проблемних показників визначаються контрольні змінні й ті фактори, які визначають успіх (неуспіх) бізнес-процесів у ланцюзі «виробник - кінцевий споживач». Важливо відзначити, що найбільший ефект бенчмаркінг забезпечує у випадку розуміння, прогнозування на ринку того набору споживчих цінностей у продукції, що випускається, який змодельований у свідомості самого споживача.

Процес обґрунтування й вибору споживчих цінностей, які в наслідку стануть ключовими компетенціями підприємства повинний включати наступні етапи:

- Визначення на думку фахівців підприємства, характеристик машинобудівної продукції, які є значимими для споживача, і є для нього визначальними при ухваленні рішення про купівлю;
- Проведення опитування серед споживачів для з'ясування значимих факторів успіху із цільового купівельного сегмента.
- Зіставлення результатів експертної й споживчої оцінки, проведення факторного аналізу отриманих даних з метою визначення основних характеристик машинобудівної продукції, які активно впливають на процес ухвалення рішення про купівлю для споживача.

Проведення бенчмаркінгу процесів є менш розповсюдженим, але найбільш продуктивним, оскільки тільки сам опис процесів дозволяє виявити проблемні місця на підприємстві, а використання поліпшених процесів конкурентів дозволить відкоригувати їх з більшою ефективністю. Всі сучасні інструменти підвищення ефективності діяльності підприємства або його поліпшення засновані на процесному підході. Так, наприклад, бюджетування, реінженіринг, ощадливе виробництво спираються на процесний опис діяльності підприємства, що дозволяє його ідентифікувати, що в кінцевому рахунку може бути основою планування ефективних дій. У процесно-орієнтованому підході значна увага приділяється питанням взаємодії підрозділів. Він дозволяє об'єднати окремі, розрізнені зусилля підрозділів, спрямовані на виконання конкретних функцій, у єдиний ланцюжок об'єднаних зусиль підприємства,

спрямованих на досягнення конкретних результатів, наприклад, виготовлення продукції в заданий термін.

Висновки. Конкуренція змушує українські підприємства переходити від стратегії екстенсивного зростання до стратегії підвищення ефективності. На наш погляд, гарним інструментом стимулювання змін і пошуку напрямків оптимізації діяльності є бенчмаркінгове дослідження підприємств як зі своєї, так і з інших галузей. Причому, у першу чергу, іноземних компаній, тому що українські конкуренти, як правило, розвивалися схожим способом і рідко виступають як приклад для наслідування. Запропоновані підходи до вивчення досвіду кращих закордонних компаній та визначення процедур стратегічного управління машинобудівним підприємством на основі бенчмаркінга не вимагають істотного фінансування, але вони є значимими інструментами підвищення економічної стійкості підприємства, ураховують потреби й бажання кінцевого споживача, сприяють зростанню конкурентоспроможності продукції.

Багато підприємств шукають способи зменшити видатки, збільшити ефективність управління, підсилити віддачу витрачених коштів, підвищити якість продукції й послуг надаваних споживачам. Однак щоб це зробити, необхідно копітко й уважно вивчати наявний досвід і переймати прийоми й методи управління найбільш успішно діючих організацій. Бенчмаркінг є тією управлінською технологією, що дозволяє формалізувати передачу й адаптацію передового управлінського досвіду.

Література

1. Арефьева Е.В. Бенчмаркинг: учеб. пособие [Текст] /Е. В. Арефьев, О.В. Арефьева. – К.: Изд-во Европейского университета, 2003. – 250с.
2. Ашуев А.М. Інформаційне забезпечення зовнішнього бенчмаркінгу // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 9. – С. 6–13.
3. Дубовик О. Формування конкурентних переваг на основі

4. Багиев Г.Л., Богданова Е.Л. Бенчмаркинг как функция маркетинговых исследований //http://globalconsulting.com.ua
5. Robert C. Camp. Benchmarking: The Search for Industry, Best Practices that Lead to Superior Performance. - ASQC Quality Press, 1989.

Прогнозування урожайності зернових культур в регіонах України

В статті досліджується питання прогнозування урожайності зернових культур та вибору для цього найбільш оптимального методу.

The article examines the problems of forecasting grain yield and choice for the most efficient method.

Ключові слова: прогноз, урожайність, часовий ряд, економіко-математичне моделювання.

Вступ. Ефективне функціонування господарюючого суб'єкта залежить від якості прогнозування динаміки економічних процесів. З метою дослідження економічних або природно-економічних часових рядів необхідне отримання їх типових характеристик, які дозволили б вибрати для прогнозування найбільш адекватний метод, тобто передпрогнозний аналіз.

Постановка завдання. Ефективність економіко-математичного моделювання значно підвищується при використанні спеціальних алгоритмів, реалізованих у комп'ютерних програмах. У процесі побудови моделі з використанням таких алгоритмів передбачається врахування істотних особливостей прогнозованих економічних ситуацій. Зміна чинників, за допомогою регулювання параметрів програм, дозволяє вибрати оптимальний варіант на основі порівняльного аналізу результативних ознак.

Результати. Традиційні статистичні підходи до прогнозування часових рядів базуються на трендах і регресії, при цьому передбачається виконання умови незалежності рівнів (спостережень), що становлять розглянуті часові ряди. Ця умова для економічних часових рядів найчастіше не виконується в силу того, що для них характерний довготривалий прогноз.

У загальному вигляді часовий ряд може бути представлений у вигляді

$$y = f(T, S, C, E),$$

де T - основна тенденція, тренд; S, C - сезонна і циклічна компоненти; E - випадкові варіації.

Лінійний або нелінійний тренд є стійкою зміною рівня показника протягом тривалого часу. Сезонність характеризує стійкі міжкрокові коливання рівня показника, період яких відомий. Циклічна компонента описує циклічні процеси, параметри яких априорі невідомі. Залежно від взаємозв'язку цих компонент може бути побудована як адитивна, наприклад тренд-сезонна, так і мультиплікативна модель часового ряду, або їх комбінація.

З арсеналу сучасних методів прогнозування економічних часових рядів досить часто затребуваними є:

- 1) поліноміальне або тригонометричне згладжування;
- 2) апроксимація сплайнами;
- 3) використання процесів авторегресії і ковзного середнього;
- 4) використання процесів авторегресійного ковзного середнього (ARIMA).

Процес авторегресії і ковзного середнього складається з лінійної функції від попереднього спостереження плюс незалежний випадковий шум мінус деяка частка попереднього випадкового шуму, тобто ARIMA - це поєднання авторегресії з процесом ковзного середнього. Ці процеси забезпечують високу точність прогнозування таких часових рядів, які є достатньо гладкими з повільними змінами напрямку.

Застосування цих процесів для прогнозування часто і різко мінливих часових рядів, до яких можна віднести і часові ряди динаміки врожайності, приводить до появи досить значних помилок прогнозування.

Відзначимо, що в разі різких викидів в аналізованих часових рядах і відхилення їх розподілу від нормального закону, використання методу найменших квадратів (МНК) стає неефективним [1].

Таким чином, необхідно проведення передпрогнозного аналізу часових рядів врожайності з метою обґрунтованого вибору найбільш адекватного методу прогнозування. Одним з методів отримання відповідної інформації є R/S аналіз або його різновид фрактальний аналіз часових рядів.

Метою фрактального аналізу будь-якого часового ряду є виявлення наявності в ньому довготривалого прогнозу, оцінка його глибини, а також значення / H -показника Херста [2]. Крім того, передбачається виявлення такої характеристики, як стійкість або такої оберненої до неї властивості, як «повернення до середнього частіше, ніж у випадковій поведінці часових рядів» (часте реверсування спад-підйом). Дуже важливим для прогнозування є виявлення періодичних циклів, якщо такі є, або квазіциклів. Для позначення

останніх використовуються терміни «дробова квазіперіодичність або «хаотичні цикли». Знання перерахованих фрактальних характеристик розглянутого часового ряду надає аналітику передпрогнозу інформацію, тобто дозволяє йому оцінити перспективність надійного прогнозування часових рядів за допомогою клітинно-автоматної прогновної моделі.

Термін «R/S-аналіз» часових рядів зустрічається під назвою «метод нормованого розмаху Херста». Метод нормованого розмаху починають з побудови часового ряду n послідовних величин x_1, \dots, x_n . В аналізі, який проводив Херст, кожне x_r , $r = \overline{1, n}$ визначає собою щорічну зміну врожайності зернових культур.

Середнє значення часового ряду x_m визначається як:

$$x_m = \sum_{r=1}^n x_n.$$

Стандартне відхилення S_m розраховується за формулою:

$$S_m = \frac{1}{\sqrt{n}} \sum_{r=1}^n (x_r - x_m)^2.$$

Центрування даних здійснюється за формулою:

$$Z_r = x_r - x_m$$

із середнім значенням, рівним нулю.

Далі перейдемо до кумулятивних часових рядів:

$$Y_1 = Z_1 + Z_r, r = \overline{2, n}.$$

При цьому останнє значення Y_n завжди буде дорівнювати нулю, так як $\overline{Z}_r = 0$.

Розмах визначається різницею між максимальним і мінімальним значеннями Y_r :

$$R_n = \max(Y_1, \dots, Y_n) - \min(Y_1, \dots, Y_n).$$

Внаслідок того, що Y відрегульованим до середнього значення, рівного нулю, максимальне значення Y завжди буде невід'ємним, а мінімальне значення - недодатним. При цій умові величина R_n буде завжди невід'ємною.

Херст знайшов більш загальну формулу:

$$(R/S)_n = cn^H, \quad (1)$$

де c - константа, H - показник Херста.

Величина R/S називається нормованим розмахом, так як має нульове середнє і виражається у вигляді локального середньоквадратичного відхилення. Нормування розмаху поділом на середньоквадратичне відхилення дозволяє порівнювати різні явища, а також періоди часу, які віддалені один від одного.

Після логарифмування виразу (1) одержуємо вираз

$$\log(R/S)_n = \log c + H \log n, \quad (2)$$

який може бути використано для побудови графіка $\log(R/S)_n$, в залежності від $\log n$ і знаходження нахилу за допомогою регресії. Кутовий коефіцієнт у виразі (2) дає оцінку показника Херста.

Однією з основних фрактальних характеристик часових рядів є колір шуму [2], який відповідає цьому ряду на тому чи іншому часовому відрізку.

Значення $H > 2/3$ визначає чорний колір шуму. Чим більше значення $H \in [2/3, 1]$ тим більша трендостійкість притаманна відповідному відрізку часового ряду.

Значення H в межах $\approx 0,5 \pm 0,1$ визначає область білого шуму, який відповідає «хаотичній поведінці часового ряду» і, отже, найменшій надійності прогнозу.

Значення H в межах $\approx 0,3 \pm 0,1$ визначає відрізок часового ряду в області рожевого шуму. Рожевий шум говорить про притаманність розглянутому відрізку часового ряду властивості антиперсистентності у випадку, коли часовий ряд реверсує частіше, ніж ряд випадковий (часте повернення до середнього).

Автокореляція рівнів часового ряду є кореляційною залежністю між послідовними рівнями часового ряду, графік якої утворює автокореляційну функцію.

Кількісно автокореляцію можна виміряти за допомогою лінійного коефіцієнта кореляції між рівнями вихідного часового ряду і рівнями цього ряду, зсунутими на кілька кроків у часі. Наприклад, коефіцієнт кореляції між рядами y_t і y_{t-1} вимірює тісноту зв'язку між урожайністю зернових культур поточного і попереднього років.

Одна з формул для розрахунку лінійного коефіцієнта кореляції має вигляд:

$$r_{xy} = \frac{\sum (x_j - \bar{x})(y_i - \bar{y})}{\sqrt{\sum (x_j - \bar{x})^2 \sum (y_j - \bar{y})^2}}$$

Якщо під першою змінною ми розглянемо ряд y_2, y_3, \dots, y_n , а під другою ряд y_1, y_2, \dots, y_{n-1} , то наведена вище формула прийме вигляд:

$$r_1 = \frac{\sum_{t=2}^n (y_t - \bar{y}_1)(y_{t-1} - \bar{y}_2)}{\sqrt{\sum_{t=2}^n (y_t - \bar{y}_1)^2 \sum_{t=2}^n (y_{t-1} - \bar{y}_2)^2}}$$

$$\text{де } \bar{y}_1 = \frac{\sum_{t=2}^n y_t}{n-1}, \quad \bar{y}_2 = \frac{\sum_{t=2}^n y_{t-1}}{n-1}.$$

Ця величина називається коефіцієнтом автокореляції рівнів ряду першого порядку, так як він вимірює залежність між сусідніми рівнями ряду при лагу 1. Число періодів, за якими розраховується коефіцієнт автокореляції, називають лагом. Зі збільшенням лагу число пар значень, за якими розраховується коефіцієнт автокореляції, зменшується. Максимальний лаг не повинен перевищувати величини $n/4$.

Аналогічно визначаються коефіцієнти автокореляції другого і більш високих порядків. Так, коефіцієнт автокореляції другого порядку характеризує тісноту зв'язку між рівнями y_t і y_{t-2} і визначається за формулою:

$$r_2 = \frac{\sum_{t=3}^n (y_t - \bar{y}_3)(y_{t-2} - \bar{y}_4)}{\sqrt{\sum_{t=3}^n (y_t - \bar{y}_3)^2 \sum_{t=3}^n (y_{t-2} - \bar{y}_4)^2}}$$

$$\text{де } \bar{y}_3 = \frac{\sum_{t=3}^n y_t}{n-2}, \quad \bar{y}_4 = \frac{\sum_{t=3}^n y_{t-2}}{n-2}.$$

Коефіцієнт автокореляції характеризує тісноту тільки лінійного зв'язку, тому за коефіцієнтом автокореляції можна судити про наявність лінійної (або близької до лінійної) тенденції. Для деяких часових рядів, що мають сильну нелінійну тенденцію (наприклад, параболу або експоненту), коефіцієнт автокореляції рівнів вихідного ряду може наближатися до нуля.

Послідовність коефіцієнтів автокореляції рівнів першого, другого і вищих порядків утворюють автокореляційну функцію часового ряду. Графік залежності

її значень від величини лагу (порядку коефіцієнта автокореляції) називається корелограмою.

Аналіз автокореляційної функції за формою піків корелограми дозволяє виявити структуру часового ряду. При цьому визначають лаг, при якому автокореляція приймає найбільші значення.

Аналіз структури можна проводити за таким алгоритмом:

– якщо найбільш високим виявився коефіцієнт автокореляції першого порядку, досліджуваний ряд містить тільки тенденцію;

– якщо найбільш високим виявився коефіцієнт автокореляції порядку τ , ряд містить циклічні коливання з періодичністю в τ моментів часу;

– якщо жоден з коефіцієнтів автокореляції не є значущим, можна зробити одне з припущень щодо структури ряду: 1) ряд не містить тенденції і циклічних коливань, а включає тільки випадкову компоненту; 2) ряд містить сильну нелінійну тенденцію.

При практичному аналізі часових рядів врожайності зернових культур найбільш часто зустрічається поєднання згаданих особливостей рівнів коефіцієнтів автокореляції. Отже, необхідний детальний аналіз співвідношень величин піків, а можливо, і використання альтернативних підходів, наприклад методу фазових портретів, гармонійного аналізу тощо.

Висновки. Спільним для розглянутих способів практичного прогнозування врожайності є висока трудомісткість, недостатні точність і завчасність прогнозів. У зв'язку з цим, обґрунтування, адаптація і модифікація методів прогнозування врожайності, зокрема в умовах посушливого клімату, є актуальною задачею, затребуваною практикою сільськогосподарського виробництва.

У зв'язку зі специфічними особливостями часових рядів врожайності, можна вважати вельми перспективним застосування методів нелінійної динаміки для моделювання і прогнозування їх поведінки, а також для оцінки ризиків, обумовлених недосконалістю моделей і методичних підходів. Синергетичні підходи до прогнозування врожайності, в тому числі методами нелінійної економічної динаміки, розроблялися І.Г. Вінтізенко, В.А. Долятовським, В.І. Лебедєвим, Р.М. Нижегородцевим, В.А. Перепелицею, Є.В. Поповою, А.І. Пригожиним, Т.Андерсені, Г. Дженкінсом, В.Б. Зангом, Е. Петерсом, Д. Фішером та іншими вітчизняними і зарубіжними вченими.

На наш погляд, найбільш перспективним підходом можна вважати дворівневий, коли на першому етапі виявляються такі прогнозні властивості, як

трендостійкість, персистентність (антиперсистентність), внутрішня структура, довготривала пам'ять та ін. Крім того, попереднє, передпрогнозне оцінювання циклічності, що реалізується не тільки автокореляційним аналізом, але й з використанням «істинних» фазових портретів, формованих на основі сплайн-апроксимації, істотно підвищує якість моделювання, роблячи його більш наочним і осмисленим.

Методику прогнозування оцінки врожайності на основі апарату нечітких множин і клітинних автоматів можна коротко сформулювати таким чином. Прогнозування врожайності сільськогосподарських культур, зокрема озимої пшениці, оброблюваної в умовах посушливого клімату, здійснюють з використанням багаторічних щорічних спостережень за фактичними значеннями врожайності. Застосовують перетворення фактичних значень врожайності до якісних величин, причому фактичні значення врожайності перетворюють в ряд лінгвістичних значень «Висока врожайність», «Середня врожайність», «Низька врожайність». Виділяють фрагменти передпрогнозного періоду перетвореного ряду різної тривалості (1,2 і більше років), а прогнозовану врожайність на наступний рік знаходять з урахуванням повторюваності фрагментів передпрогнозного періоду в перетвореному ряді значень врожайності за всі роки спостережень. Недоліком цього досить ефективного методу є необхідність попереднього навчання («розфарбовування») часового ряду з використанням експертного підходу.

Література

1. Грицюк П.М. Аналіз моделювання та прогнозування динаміки врожайності озимої пшениці в розрізі областей України. – Рівне: 2010 р. – 350 с.
2. Петерс Э. Фрактальный анализ финансовых рынков. – М: Интернет-трейдинг, 2004. — 304 с.

Передумови реалізації принципів економіки знань на підприємствах

Досліджено передумови реалізації принципів економіки знань на підприємствах та організаційні трансформації, спричинені адаптацією підприємств до нових умов, визначені складові, що формують знаннєву характеристику організації; обґрунтована необхідність розробки та апробації механізму дії підприємства з переходу на роботу в умовах економіки знань.

The preconditions for the realization of the principles of knowledge based economy at the enterprises and organizational transformations caused by the adaptation of enterprises to the new conditions are analyzed, the components which form the knowledge oriented description of the organization are defined, the necessity for elaboration and approbation the mechanism of company's action to development of knowledge based economy is substantiated.

Ключові слова: економіка знань, підприємство, передумови, організаційні трансформації.

Вступ. Глибинні трансформації усіх елементів суспільства, що спостерігаються протягом останніх десятиліть практично в усіх країнах світу, спричинені зміненням орієнтирів розвитку та викликами зовнішнього середовища, в якому визначальним фактором конкуренції та соціально-економічного зростання наразі виступає знаннєвий чинник, його ефективне використання у ланцюгу “продукування-трансфер-комерціалізація знань”.

Нові умови конкурентної боротьби ставлять абсолютно нові вимоги до усіх суб'єктів національної інноваційної системи від держави до корпоративних структур, а це, в свою чергу, породжує потребу у їх ідентифікації та врахуванні з метою підвищення конкурентоспроможності та забезпечення економічного зростання.

Дослідження передумов реалізації принципів економіки знань на підприємствах та відповідних організаційних трансформацій, спричинених змінами умов функціонування, і є метою даної роботи.

Постановка завдання. На сьогоднішній день термін “економіка знань” розглядається багатьма зарубіжними та вітчизняними авторами. Одним із

фундаторів теорії економіки знань є Д. Белл [1], значний внесок у розвиток ідей знаннєвої економіки здійснили З. Бжезинський, П. Друкер, М. Кастельс, М. Порат, Е. Тоффлер [2-6]. Продовжуючи ідеї західних вчених, дослідженням проблем, пов'язаних із розвитком економіки знань, займаються ряд вітчизняних науковців, таких як Ю.Бажал, А. Гальчинський, В. Геєць, Л. Мусіна, А. Чухно та інші [7-12].

Питання ролі підприємств у розгортанні процесів розбудови економіки знань, організаційних трансформацій на шляху знаннєвого розвитку, корпоративного управління відповідними змінами мало розроблені. Дослідженню підприємницького аспекту економіки знань присвячені роботи Г. Клейнера, В. Макарова, К.Е. Свейбі [13; 14].

Результати. Процеси знаннєвого розвитку відбуваються на усіх рівнях, при цьому зміни на одному з них виступають каталізатором для подальших зрушень на інших. Так, трансформації на шляху до економіки знань на макрорівні змінюють стан зовнішнього середовища, що в свою чергу впливає на умови функціонування підприємств. З іншого боку, важко переоцінити вплив великих корпоративних структур на формування економіки знань, адже саме вони виступають не лише кінцевими споживачами, а й розробниками таких знань та новацій, які найбільш точно відповідають ринковим потребам.

Варто зазначити, що в той час як трансформаційні і глобалізаційні процеси для більшості вітчизняних підприємств наразі представляють швидше загрози та виклики, ніж додаткові можливості (трансформаційні процеси створюють небезпеку насильницького захоплення підприємств альтернативними власниками, а глобалізаційні – підсилюють конкуренцію), процеси розширення використання знання як ресурсу і продукту виробництва містять істотний потенціал підтримки економічного зростання підприємств і економіки в цілому і здатні послабити негативні впливи двох перших процесів. Належне оволодіння знаннями створює передумови для створення стійких конкурентних переваг, у тому числі і в глобальному масштабі, а також здатне забезпечити захист від посягань на цілісність самого підприємства [15].

Вікіпедія [16] виділяє наступні базові принципи, ознаки та індикатори економіки знань:

- високий індекс економічної свободи;
- високий рівень розвитку освіти і науки;
- 4-6-і технологічні уклади економіки;

- висока та конкурентоздатна якість життя;
- високі вартість та якість людського капіталу в його широкому визначенні;
- висока конкурентоздатність економіки;
- висока частка інноваційних підприємств (більше 60-80%) та інноваційної продукції;
- заміщення капіталів;
- конкуренція та високий попит на інновації;
- надлишок інновацій та, як наслідок, забезпечення ефективності частини з них за рахунок конкуренції;
- ініціація нових ринків;
- принцип різноманітності ринків;
- розвинута індустрія знань та їх високий експорт [16].

Принципи економіки знань в мікрорівневому аспекті формуються, виходячи з наступних її особливостей:

1. Індивідуалізація товару. Товар переходить з масової в індивідуальну стадію. Важливо не просто створити новий екземпляр товару, важливо створити новий вид товару. Це вимагає абсолютно інших економічних умов та абсолютно іншого відношення до тих, хто створює цей товар. Потрібна абсолютно інша технологія виробництва: не просто конвеєрна лінія, що випускає один за другим все нові і нові практично тотожні один одному екземпляри даного товару, а специфічна організація виробництва унікальних зразків товару на основі нових унікальних знань. Підприємство буде конкурентним тільки тоді, коли воно здатне створювати, виробляти та продавати саме такі товари.

2. Індивідуалізація угод. Дана особливість впливає з попередньої, адже якщо індивідуальний товар, то індивідуальна кожна угода. В такій ситуації не може бути масової ціни, є лише поняття індивідуальної ціни та індивідуальної трансакції.

3. Різноманітність функцій знань (знання як товар, фактор виробництва, засіб тезаврації, засіб управління).

4. Персоналізація знання. Людина, яка не володіє потрібними знаннями, не здатна випустити новий індивідуалізований товар, не здатна зайняти ніякої ніші на ринку.

5. Необхідність професійного середовища для виробників знань.

6. Поєднання суперництва і співробітництва між агентами на ринку знань. Якщо в економіці матеріальних благ важлива конкурентоздатність виробників, то в економіці знань – здатність до співробітництва, тобто конкордоздатність.

7. Замість конкуренції підприємств і корпоративних конфліктів виникає новий тип відносин між агентами, який можна назвати “коокуренцією” та “конкоперацією” [17, с. 129-130].

Очевидно, що тенденції знанневого розвитку змушують підприємство переглянути окремі елементи внутрішньо-економічного механізму, адже перехід до роботи в умовах економіки знань вимагає зміни складу факторів виробництва, способів ціноутворення, розрахунку собівартості, зміни характеру управління, пошуку шляхів підвищення рівня інтелектуального капіталу підприємства.

На сучасному етапі основні зміни в структурі і формах корпорацій знань викликані необхідністю приймати до уваги перш за все внутрішні, а не зовнішні аспекти діяльності компанії, враховувати не лише пріоритети клієнтів, але й особистісні якості власних робітників. Сьогодні, коли інформаційна революція породжує нові продукти швидше, ніж в суспільстві встигає виникнути усвідомлена потреба у них, запорукою успіху у конкурентній боротьбі стає не наслідування попиту, а його формування. Як наслідок, конкурентною перевагою починає володіти та організація, яка може швидше запропонувати споживачу новий продукт чи послугу. В кінцевому рахунку таку перевагу має організація, що володіє більшими знаннями про те, як виробити новий продукт чи послугу найкращим чином, реалізувати, організувати після продажне обслуговування тощо.

В цілому спостерігається процес переходу конкуренції між організаціями у сферу знань [18, с. 55].

В. Макаров та Г. Клейнер у праці “Мікроекономіка знань” [13] також відзначають, що в ході знанневого розвитку найсуттєвішим процесом для динаміки поведінки фірм є зміна складу факторів виробництва. В економіці знань класичні рушійні сили (фактори) виробництва на мікрорівні поступово переходять із розряду факторів в розряд умов виробництва, а у якості основного і невзаємозамінного з іншими фактору починають виступати корпоративні знання. Комерційний успіх сучасного підприємства переробної промисловості залежить не стільки від чисельності персоналу чи обсягу

основних фондів, скільки від наявності серед робітників людей, здатних створити новий виріб, знайти новий спосіб організації виробництва, вловити новий спосіб організації ринкових потреб тощо.

Широке використання знань у виробництві також приводить у дію механізми концентрації та посилення виробничих можливостей, що і формує позитивний зворотній зв'язок. Знання можна віднести до "рентних" факторів виробництва, тобто факторів, адекватне використання яких дає при малих зусиллях значні результати.

Разом з тим варто мати на увазі короткостроковість більшості періодів зростання граничної віддачі когнітивного фактору для кожного конкретного підприємства. Ця короткостроковість обумовлена неминучою між фірмовою дифузєю знань та наявністю загального потоку науково-технічного прогресу.

Ще одна особливість когнітивізованих виробництв – інший спосіб обчислення собівартості. "Рознесення" витрат по екземплярах виробів на базі поопераційного обліку стане практично неможливим. Відмінність між постійними та змінними витратами, на якій базується сучасний розрахунок собівартості, зникатиме в економіці знань. Це призведе до зростання частки об'єктного фінансування в порівнянні з проектним [13, с. 42-47].

Як вже зазначалося, економіка знань допускає та навіть стимулює використання так званих дискримінаційних цін, тобто цін, що залежать від адаптаційного потенціалу конкретного споживача. Система дискримінації передбачає:

- відмінність за юридичним статусом покупця (комерційне підприємство, урядова структура, вуз і т.д.);
- реалізацію механізму вдосконалення та ускладнення продукту/послуги, що втілює нове знання (подальше вдосконалення винаходу, надання покращених версій програми і т.п.);
- розробку та реалізацію системи представлення нового знання (наприклад, на спеціалізованих виставках, демонстрація нововведення в промислових умовах) та супровід процесів його матеріалізації (комерціалізації), що гарантує якість товару (науково-технічна підтримка при освоєнні нової технології).

Варто відмітити, що використання дискримінаційних цін вимагає більш високого рівня професіоналізму, ніж використання інших стратегій ціноутворення [19, с. 152-153].

Відзначимо, що в сучасному ціноутворенні має місце процес зниження частки "простих", матеріальних ресурсів за паралельним зростанням частки різних компенсацій – за програмне забезпечення, розробку проектів, дію фінансових ринків, торгові марки та ін. Відбуваються зміни у змісті та розстановці акцентів у самих складових ціни. Так, реклама виступає переважно не як інформування про властивості товару, а як засіб забезпечення уваги (поширення іміджевої реклами, елементів провокації, епатажу) [20].

Корпорація економіки знань знаменує перехід від централізованого управління до модульної організації, в основі якої лежать невеликі компоненти, з'єднані в конфігурації, що постійно змінюються. Наслідком стає якісно новий тип координації діяльності, який в сучасній літературі розглядається як робота в складі команди, або асоційована діяльність. На відміну від корпорації індустріального типу, що являла собою вертикальну структуру, корпорація економіки знань стає сукупністю колективів, всередині яких ієрархічний принцип управління виявляється неефективним. Кожен такий колектив має свої цілі, цінності та мотиви, своїх лідерів і по суті справи оформлений як якась завершена організація. Це призводить до того, що жорстка вертикальна структура стає чужою і для компанії в цілому – зміна диференціації гомогенізацією ставить під питання саме існування корпорації в її традиційному вигляді.

В умовах сучасного виробництва такий асоційований тип діяльності має дві принципові переваги. З одного боку, він звільняє ініціативу творчих працівників, стимулює їх до нововведень та дозволяє переносити прийняття відповідальних рішень на більш низький рівень організаційної ієрархії. З другого боку, невелика мобільна група відкриває найкращі можливості для інтерперсональної взаємодії творчих особистостей, в ній природним чином виникає почуття колективної дії, врівноважуються індивідуалістичні прагнення. У такій групі швидко формуються мотиваційні орієнтири та етичні цінності, які поділяють усі учасники. В результаті моральна єдність забезпечує основу для взаємної довіри. Діяльність кожного співробітника у складі асоціації здійснюється не на основі рішень більшості, і навіть не на основі консенсусу, а на базі внутрішньої узгодженості орієнтирів і прагнень.

З вищевикладеного випливає, що головним елементом економіки знань є працівник знань [18, с. 55].

В зв'язку із зростанням значимості факторів, безпосередньо пов'язаних із учасником виробництва, людиною, змінюється і характер управління. Мова йде про індивідуалізацію мікроекономічного управління (маючи на увазі зміну суб'єктно-об'єктного розподілення функцій і прерогатив управління, а також зміну самого характеру управління), пов'язаного з підвищенням ролі кожного індивіда – учасника діяльності підприємства – в прийнятті і реалізації управлінських рішень [13, с. 48-51].

Зміна наукових поглядів на місце і роль підприємства в економіці і суспільстві, сприйняття підприємства як поліфункціональної, багатовимірної і багатосуб'єктної системи повинно привести і до нового розуміння ролі зовнішніх акціонерів. З часом стає все більш зрозуміло, що місія акціонерів у життя підприємства носить не стільки управлінський характер (цю роль реалізує головним чином правління і генеральний директор), скільки інформаційно-когнітивний.

Володіючи в загальному випадку більш глибоким і різноманітним знанням про навколишній світ, ніж корпоративні інсайтери, зовнішні акціонери, беручи участь у роботі загальних зборів акціонерів, Ради директорів (наглядової ради), несуть на підприємство інформацію, яка впритул наближається до необхідних для підприємства знань. Важливо підкреслити, що ця інформація відноситься до стану і особливостям не тільки ринку продукції, але і ринку праці та інших факторів виробництва, а також відображає переваги, погляди і наміри інвесторів. Саме в перетворенні цих даних в корисні для підприємства знання і повинна полягати основна місія Ради директорів. Рада директорів, екстрагуючись і фіксуючи інформацію окремих акціонерів і "сукупного акціонера", повинна стати органом, що здійснює: перетворення інформації в знання; акумуляцію цих знань; використання знань в процесі підготовки та прийняття стратегічних рішень [15].

Виклики економіки знань змінюють парадигму лідерства. Економіці знань потрібні не лідери-одинаки, а лідери – командні гравці, сфокусовані на довгостроковий успіх компанії, які у щільній взаємодії зі своїми послідовниками формують їх довгострокову поведінкову орієнтацію. Кількість і розташування лідерів в організаційній ієрархії також змінилося. Зараз потрібні лідери на всіх рівнях управління: від керівного до лінійного, але об'єднані єдиною метою і цінностями. Лідери нового покоління не замкнуті у просторі свого функціонального підрозділу або особистої задачі, вони орієнтовані на

глобальний простір, вміло використовуючи інформаційні технології та нові формати взаємодії для свого розвитку, а також розвитку членів своїх команд [21, с. 68-71].

Відмітимо також, що вимірником обсягу трудового фактору повинна стати не чисельність персоналу, а структурований обсяг знань, необхідних для діяльності підприємства в конкурентному полі [15].

Процеси створення, поширення та використання особистісного знання неможливі без належної етичної компоненти, без прояву тонких та кращих людських якостей, створення комфортної атмосфери поваги та довіри в стосунках між людьми. Це вимагає формування абсолютно нового типу виробничих та трудових відносин в порівнянні з тими, які складаються в більшості сучасних корпорацій [13, с. 48-51].

Таким чином, корпоративна підтримка знанневого розвитку вимагає не лише вдосконалення операційних процесів, направлених на ефективну комерціалізацію знань, та процесів їх продукування та трансферу, а й організаційних трансформацій, покликаних підвищити якість людського потенціалу, налагодити продуктивну взаємодію між працівниками.

К.Е. Свейбі виділив 5 факторів успіху організації, що базується на знаннях:

1) пов'язані із загальною стратегією (розробка стратегії, що базується на знаннях, що підходить як для клієнта, так і для людей; створення та узгодження стратегій для двох ринків, клієнтів та людей; інвестиції в нематеріальні активи достатні для досягнення конкурентної переваги; збільшення вартості нематеріальних активів);

2) пов'язані із клієнтами (забезпечення якості та задоволення вимог клієнтів; підбір профілю клієнта з точки зору відносин та взаєморозуміння; піклування про ключових клієнтів; формування високої репутації з клієнтами; використання нематеріальних доходів від клієнтів);

3) пов'язані з людьми (компетенцією) (створення компетенції і запобігання їх втрати; формування команди з гарним внутрішнім взаєморозумінням; задоволення кар'єрних цілей людей; використання ідей перш ніж вони застаріють; планування ресурсів);

4) пов'язані з інструментами та процесами (структурою) (розробка структури, що зменшує залежність від ключових людей; підтримка інвестицій в структуру або вони виявляться застарілими);

5) пов'язані з фінансовими аспектами (матеріальними активами) (готівка – король! Грошовий потік є важливішим за прибуток) [14].

На нашу думку, елементами, що формують знаннєву характеристику організації (рис. 1), є:

1. Стратегія підприємства, направлена на підтримку знаннєвого розвитку організації, що сигналізує про серйозність намірів керівництва та його готовність працювати у нових умовах.
2. Розвинута інноваційна система підприємства.
3. Ефективна система безперервного навчання персоналу.
4. Сформована інформаційна система підприємства, яка полегшує та підвищує ефективність процесів створення, передачі і комерціалізації знань.

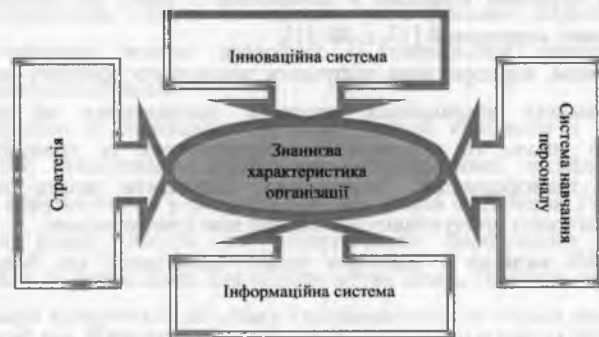


Рис. 1. Складові, що формують знаннєву характеристику організації

Отже, економіка знань на мікрорівні являє собою базис нового типу господарювання, за якого вартість кінцевого продукту визначається здебільшого знаннєвим чинником, основними детермінантами якого є стратегія знаннєвого розвитку, розвинуті інноваційна та інформаційна системи та система безперервного навчання персоналу, що забезпечать конкурентоспроможність та підвищення ефективності діяльності підприємства.

Очевидно, що нові виклики, спричинені процесами розбудови економіки знань, висувають свої вимоги практично перед кожним підприємством, і кожне підприємство повинно знайти шляхи використання цих викликів, перетворюючи їх у додаткові можливості підвищення конкурентоспроможності, якісно трансформуючись для максимально ефективної реалізації принципів економіки знань.

Висновки. Отже, процеси становлення економіки знань ставлять нові вимоги перед підприємствами та підштовхують їх до самовдосконалення через організаційні трансформації, що підвищують ефективність використання знаннєвого ресурсу компанії.

Націленість керівництва компанії на здійснення трансформацій, направлених на реалізацію принципів економіки знань, передбачає розробку чіткого механізму здійснення заходів з розбудови знаннєвої економіки на підприємстві. З огляду на це, розробка та апробація механізму дій підприємства з переходу на роботу в умовах знаннєвої організації буде предметом подальших досліджень.

Література

1. Белл Даниел. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Даниел Белл; [пер. с англ. В.Л. Иноземцев]. – М.: Academia, 1999. – 787 с.
2. Brzezinski Z. Between Two Ages: America's Role in the Technetronic Era / Z. Brzezinski. – New York: Viking Press, 1970. – 334 p.
3. Drucker P.F. Post-Capitalist Society / Peter Ferdinand Drucker. – New York: Harper Business, 1993. – 232 p.
4. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; [пер. с англ. под. науч. ред. О.И. Шкаратана]. – М.: ГУВШЭ, 2000. – С. 77.
5. Porat M. The Information Economy: Definition and Measurement / Marc Porat. – Washington: US Department of Commerce, Office of Telecommunications, 1977. – 224 p.
6. Toffler A. The third wave / Alvin Toffler. - New York: Bantam Books, 1989. – 537 p.
7. Бажал Ю.М. Знаннєва економіка: слово та діло / Ю.М. Бажал // Монітор конкурентоспроможності. – 2008. – № 1-2. – С. 67-70.
8. Економіка знань: виклики глобалізації та Україна / Національний інститут стратегічних досліджень / А.С. Гальчинський (заг. ред.). – К., 2004. – 261 с.
9. Україна у вимірі економіки знань / [за ред. акад. НАН України В.М. Гейця]. – К.: Основа, 2006. – 592 с.
10. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: в 3 т. /

- [За ред. акад. НАН України В.М. Гейця, акад. НАН України В.П. Семиноженка, чл.-кор. НАН України Б.Є. Кваснюка]. – К.: Фенікс, 2007. – Т.1: Економіка знань – модернізаційний проект України. – 2007. – 544 с.
11. Мусіна Л.О. Основні засади переходу до економіки знань: перспективи для України / Л.О. Мусіна // Економіка і прогнозування. – 2003. – №3. – С. 87-108.
 12. Чухно А. Актуальні проблеми стратегії економічного і соціального розвитку на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. – 2004. – №4. – С. 15-23.
 13. Макаров В.Л. Микроэкономика знаний / В.Л. Макаров, Г.Б. Клейнер. – М.: Экономика, 2007. – 208 с.
 14. Sveiby Karl-Erik. Success Factors for the Knowledge-based Organisation [Електронний ресурс] / Karl-Erik Sveiby. – 2003. – Режим доступу: <http://www.sveiby.com/articles/TNET+success+factors.htm>.
 15. Клейнер Г.Б. Управление корпоративными предприятиями и экономика знаний [Электронный ресурс] / Г.Б. Клейнер // Мир России. – 2005. – №4. – Режим доступа: <http://www.kleiner.ru/arpab/upzn.html>.
 16. Википедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ru.wikipedia.org>.
 17. Клейнер Г.Б. Микроэкономика знаний и конкурентоспособность предприятий / Г.Б. Клейнер // Современная конкуренция. – 2007. – №3. – С. 128-131.
 18. Крыштафович А. Становление экономики знаний: новая парадигма менеджмента / А. Крыштафович // Банкаўскі веснік. – 2010. – №1. – С. 53-58.
 19. Бовин А.А. Управление инновациями в организации: учеб. пособие / А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова, В.А. Якимович. – 3-е изд. – М.: Омега-Л, 2009. – 451 с.
 20. Рейнгольд Е.А. Факторы экономики знаний в обеспечении конкурентоспособности предприятий [Электронный ресурс] / Е.А. Рейнгольд // Проблемы современной экономики. – 2008. – №3(27). – Режим доступа: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2086>.
 21. Яхонтова Е.С. Новая парадигма лидерства в экономике знаний и кризис лидерства в России // Е.С. Яхонтова // Менеджмент сегодня. – 2011. – №2. – С. 66-78.

Управління територіальною системою: еволюція безпекознавчої парадигми

Проведено аналіз еволюції поняття «безпека», розглянуто сутність концепції безпеки на різних етапах її розвитку. На основі аналізу еволюції безпекознавчої парадигми окреслено низку задач, успішне вирішення яких дозволить підійти до управління та регулювання процесів розвитку в територіальних системах з точки зору оптимізації функції безпеки розвитку регіону.

The analysis of evolution of concept "security" is conducted, essence of conception of safety is considered on the different stages of its development. On the basis of analysis of evolution of security paradigms are outlined row of tasks the successful decision of that will allow to walk up to the management and adjusting of processes of development in the territorial systems from the point of view of optimization of region' security of development function.

Ключові слова: економічна безпека, соціальна безпека, безпека розвитку, парадигма

Вступ. Справедливою і слушною є думка про те, що на даний час, мабуть, немає поняття, яке було б настільки простим і зрозумілим на інтуїтивному рівні, і в той же час, не мало єдиних підходів до трактування своєї сутності як поняття безпеки. Трансформаційні процеси, і, зокрема, швидкість трансформацій, котрі торкаються практично всіх без винятку сфер життя суспільства, спричинили докорінну зміну уявлень про безпеку і одночасно стали поштовхом до корінного переосмислення місця безпеки в ієрархії потреб людини та соціуму. Особливої актуальності теоретичні дослідження питань безпеки та сталого розвитку, а також розробка прикладних інструментів їх забезпечення набувають в умовах перехідної економіки, для якої характерні революційні за сутністю, глибиною та масштабністю трансформації соціально-економічної системи й суспільного ладу в історично короткий відрізок часу.

Постановка завдання. Метою дослідження, окремі результати якого наведено в даній статті, є ретроспективний огляд та аналіз існуючих напрямів наукових пошуків та підходів до трактування поняття безпеки, становлення безпекознавства як самостійного міждисциплінарного напрямку досліджень в умовах системних суспільно-економічних трансформацій, а також окреслення перспективних напрямів наукових пошуків та моделювання даної проблематики з урахуванням існуючих реалій.

Об'єктом дослідження є процеси управління безпекою розвитку регіону.

Предметом дослідження є теоретичні основи, науково-методичні засади, економіко-математичні методи і моделі управління безпекою розвитку територіальних систем.

Методи дослідження. Теоретичною та методологічною основами дослідження є наукові праці вітчизняних та наукових вчених у галузі сталого розвитку, економічної, соціальної, екологічної безпеки, безпеки розвитку господарських систем, системного аналізу, економіко-математичного моделювання, управління соціально-економічними системами, управління регіональним розвитком.

Результати. Ґрунтовний аналіз літературних джерел показав, що поняття безпеки зустрічається ще в 28 главі книги Єзекіїля Старого Заповіту Біблії: "І осядуть вони (народи) на ній (землі) безпечно, і будуватимуть доми та садитимуть виноградники, і будуть сидіти безпечно ... і пізнають вони, що я – Господь, їхній Бог!" В перекладі з грецької термін "безпека" означає "володіти ситуацією"[3, с.7].

Термін "безпека" почав вживатися починаючи з 1190 року і характеризував спокійний стан духу людини, котра вважала себе захищеною від будь-яких небезпек. Однак в такому значенні він не закріпився в лексиці народів Західної Європи і тому рідко використовувався аж до XIX ст. У слов'янському суспільстві, на думку С.М. Шкарлет [9, с.7], поняття «безпека» з'явилося у середині XV ст. як реакція на загарбницькі посягання Золотої Орди, і у XVII ст.. його вже відносять до державних і загальнонавизнаних. В країнах Західної Європи в XVII – XVIII ст. поширеною була позиція, згідно з якою центральною функцією держави визначалось забезпечення загального добробуту і безпеки. В цей період термін "безпека" трактується як перебування в стані відсутності реальної загрози як фізичної, так і моральної, а також як гарантія матеріальних, економічних і політичних умов існування людських

спільнот. В царській Росії з прийняттям "Положення про заходи щодо охорони державного порядку і громадського спокою" (1881) було введено в обіг термін "громадська безпека", але, як пише [1], це було надто обмежене трактування безпеки, поява якого була викликана посиленням настроїв невдоволення існуючим на той час ладом.

В 1904 році для обґрунтування американської інтервенції в зону Панамського каналу національними інтересами США Т. Рузвельт вжив термін "національна безпека". Відразу треба зазначити, що термін "національна безпека" в країнах Заходу є одним з узагальнюючих формулювань поняття безпеки і визначає стан, при якому надійно захищеними є життєво важливі політичні, економічні, соціальні, екологічні, духовні, військові та інші інтереси країни (нації). В процесі пошуку нових рішень, здатних вивести американську економіку з глибокої економічної кризи 1929-1933 років президентом Ф. Рузвельтом вперше було застосоване поняття «економічна безпека» і створено Комітет з економічної безпеки, метою якого була нормалізація і стабілізація економічного та соціального становища в США.

В 1934 році законодавчо було закріплено поняття "державна безпека" в СРСР. В сферу державної безпеки було включено ситуації, які можуть виникати в духовному житті суспільства, а також окремі питання, пов'язані з реалізацією права громадян на створення організацій і об'єднань, реалізацією своїх політичних прав.

Нового акценту питання безпеки, зокрема економічної, набули в 1973-1979 роках, коли світ охопили енергетичні кризи, пов'язані з ультиматумом, який висунули країни-експортери енергоносіїв розвиненим західним країнам. Світова енергетична криза спонукала правлячі еліти західних країн до активного пошуку шляхів вирішення питань забезпечення економічної безпеки і метою створення механізмів подолання наслідків ультиматуму. В 1985 році на 40 сесії Генеральної асамблеї ООН була прийнята резолюція «Міжнародної економічної безпеки», якою було надано офіційного статусу терміну «економічна безпека».

Початок серйозної наукової розробки різних аспектів національної безпеки України припадає на останнє десятиріччя минулого століття і обумовлений негативними наслідками трансформаційних процесів. Значний внесок в розробку різних аспектів національної безпеки України внесли вітчизняні дослідники, зокрема: В.Г. Андрійчук, О.Г. Білорус, І.Ф. Бінько, З.С.

Варналій, В.І. Геєць, В.Ф. Горбулін, Б.В. Гунський, Я.А. Жаліло, В.А. Забродський, Т.С. Клебанова, Ю.Г. Лисенка, В.А. Ліпкан, А.І. Мокій, В.І. Мунтян, Г.А. Пастернак-Таранушенко, Г.Г. Шестопалов, В.Т. Шлемко, Т.І. Пішеніна, В.С. Пономаренко. Серед здобутків російських науковців варто акцентувати увагу на працях Л.І. Абалкіна, Є.А. Олейнікова, В.К. Сенчагова, В.Л. Тамбовцева, А.І. Татаркіна, А.А. Кукліна та ін.

В Конституції України питанням безпеки, в т. ч. і економічної її складової, присвячена стаття 17, в якій зокрема говориться, що “захист суверенітету і територіальної цілісності України, забезпечення її економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього Українського народу” [4].

Наслідком численних наукових досліджень, і водночас показником значимості управління економічними і соціальними процесами в контексті забезпечення економічної та соціальної безпеки та її складових, стало прийняття та затвердження Закону України «Про основи національної безпеки України» та Методики розрахунку рівня економічної безпеки України [7].

Дана методика розроблена з метою визначення рівня економічної безпеки України як головної складової національної безпеки держави і визначає перелік основних індикаторів стану економічної безпеки України, їхні оптимальні, порогові та граничні значення, а також методи розрахунку інтегрального індексу економічної безпеки [7].

Для осмислення основних тенденцій та акцентів в зміні пріоритетів безпекознавчих досліджень, необхідно проаналізувати саму парадигму безпекознавства. Одне з найвдаліших трактувань даного поняття запропоновано Т. Куном: під парадигмами він розуміє визнані наукові досягнення, котрі напротязі деякого часу забезпечують модель постановки проблем та їх вирішення в науковому співтоваристві. В контексті безпекознавства, під парадигмою будемо розуміти сукупність теоретичних і методологічних передумов, які визначають конкретний напрям наукового дослідження, який втілюється на визначеному етапі історичного розвитку. Парадигма є підставою вибору наукових задач, а також моделлю і зразком для вирішення дослідницьких завдань.

Певна модель соціальної системи породжує відповідні уявлення про безпеку, які у міру досягнення суспільного визнання отримують парадигмальну форму існування. Враховуючи, що будь-яка діяльність, у тому числі й у сфері

безпеки, здійснюється людьми та ґрунтується на певних уявленнях, то зміст тієї або іншої системи забезпечення безпеки слід розуміти в контексті пануючої моделі стереотипної поведінки або парадигми безпеки, тобто сталого зразка розуміння і вирішення теоретичних і практичних питань забезпечення безпеки. [8, с.125].

Зокрема, парадигма безпеки у повоснні роки (1945-1954 рр.) звужувалася лише безпекою військовою, в епоху біполярного світу (1954-1991 рр.) носила оборонний характер, в епоху постбіполярного світу (1991-11 вересня 2001 року) характеризується розширенням розуміння феномена безпеки, куди окрім військової, включено інформаційну, екологічну, економічну, соціальну тощо. [5, с.11]. На сучасному етапі розвитку поліполярного світу і надшвидкого розвитку інформаційних технологій і засобів комунікації, парадигма безпеки набуває системного характеру, тому що безпека стає найголовнішою не лише потребою, а й цінністю людини та навколишнього середовища, або іншими словами – умовою подальшого існування антропо-соціо-культурного середовища.

Як справедливо зазначає В.А. Ліпкан [5, с.12], сучасна безпекознавча парадигма, з одного боку, - це стиль наукового мислення та підходу до безпеки з позиції державницьких реалій, концепцій, стратегій, доктрин, програм і технологій. З іншого – це підхід до безпекотворення з позиції реалізації у них ідеї безпеки, починаючи від конкретного громадянина і закінчуючи глобальними корпораціями.

Реалії висувають нові вимоги до постановки та науково-методичного вирішення задачі управління масштабними системами, в т.ч. і регіональними. Ідеї, закладені в концепціях економічної, соціальної, екологічної безпеки, а також сталого розвитку потенційно не здатні дати відповіді на нові актуальні питання управління розвитком соціально-економічних систем різного рівня складності та ієрархії, в тому числі і територіальних. Відносно новим і до певної міри масштабним і універсальним є поняття «безпеки розвитку». Безпека розвитку – поняття дещо іншого змісту аніж поняття сталого розвитку і вказує на межі, в рамках яких можуть варіювати значення як окремих інтегральних показників розвитку модельованих систем, так і параметри взаємокомпенсації впливу чинників безпеки, задля досягнення динаміки збалансованого досягнення цілей розвитку територіальної системи. Треба зауважити, що в існуючих на даний час розробках, як правило, увага

акцентується на окремих структурних складових безпеки розвитку керованих і самоорганізованих систем, або ж на сталому розвитку систем різного рівня складності та ієрархії.

Як бачимо, безпекознавча парадигма зазнає постійних трансформацій, усвідомлення і прогнозування можливих напрямів змін в якій є передумовою адекватної майбутньому стану справ постановки задачі управління безпекою розвитку соціальних та економічних систем вже сьогодні.

Враховуючи нечисленні цілісні концепції безпеки розвитку, дану категорію пропонується розглядати виходячи з наступних точок зору:

1. як поняття дещо іншого змісту аніж поняття сталого розвитку, а саме, як таке, що вказує на межі, в рамках яких можуть варіювати значення як окремих інтегральних показників розвитку модельованих систем, так і параметри взаємокомпенсації впливу чинників безпеки, задля отримання динаміки збалансованого досягнення цілей розвитку територіальної системи;

2. як поняття, яке акцентує увагу на пріоритетності цілей соціального розвитку в широкому розумінні даного слова перед іншими локальними цілями розвитку суспільства – економічними, військовими, екологічними, цілями науково-технічного прогресу тощо.

Мовою математики, вирішення задачі управління регіональним розвитком – це розв'язок задачі багатовекторної оптимізації при заданих обмеженнях. Звичайно, звести багатогранний комплекс задач управління динамічною просторовою структурою, якою є регіон, з нерідко розмитими контурами і пріоритетами розвитку до детермінованої, чи навіть стохастичної або динамічної оптимізаційної моделі є досить амбітним починанням. Цілком природно, що в процесі формалізації такої задачі не уникнути ідеалізації та абстрагування від численних, нерідко досить значимих чинників розвитку. Але одну річ слід врахувати в процесі вибору з множини існуючих методів розв'язку подібних задач – локальна ціль забезпечення параметрів соціальної безпеки, необхідних як для реалізації інших локальних цілей, так і результат досягнення інших локальних цілей повинні стати пріоритетним завданням. На інші локальні цілі можуть бути накладені обмеження щодо граничних значень відповідних інтегральних критеріїв, або ж може бути встановлене граничне значення поступки в досягненні відповідної локальної цілі. Саме такий концептуальний варіант постановки задачі управління регіональним розвитком

і сформує найближчим часом парадигму безпекознавства для систем відповідного класу.

Неоднозначність у розумінні сутності безпеки зумовлює два основні підходи до формування системи забезпечення безпеки. Так, якщо під безпекою розуміється «стан захищеності» чого-небудь, то забезпечення безпеки будуватиметься навколо загроз, від яких необхідно захищатися. Якщо ж безпека ототожнюється з відсутністю загроз або небезпек, то забезпечення безпеки набуває характер нейтралізації (усунення) джерел (носіїв) небезпек. [5, с.125].

Відповідно до цього, показниками безпеки розвитку регіону будуть показники, які характеризують рівень захищеності соціальних в широкому розумінні слова інтересів територіальних громад регіону, або ж обсяги ресурсів, необхідних для ефективної нейтралізації або усунення впливу джерел (носіїв) небезпек.

В цьому контексті можна окреслити мету та конкретні завдання перспективних напрямів прикладних досліджень питань управління та регулювання розвитку процесів на регіональному рівні. Отож, метою таких досліджень є розробка теоретичних основ і науково-методичних засад підвищення ефективності управління регіональним розвитком в умовах нестабільного середовища на базі економіко-математичного моделювання процесів управління складовими безпеки розвитку регіону. Для досягнення сформульованої мети необхідним є вирішення наступних задач:

- розгляд сутності та еволюції понять “економічна безпека”, “соціальна безпека”, “екологічна безпека”, “стійкий розвиток”, “безпека розвитку”, розробка власного визначення поняття “безпека розвитку територіальної системи”;

- проведення деталізації структури системи управління процесами в територіальних системах регіону в контексті постановки та експериментального вирішення задачі оптимізації їх розвитку;

- проведення аналізу взаємозв'язків між базовими компонентами структури безпеки розвитку територіальної системи;

- проведення аналізу особливостей розвитку територіальних систем регіону, зокрема процесів в виробничій, фінансовій, екологічній і соціальній сферах;

- ідентифікація та структуризація системи чинників, котрі визначають рівень забезпечення безпеки розвитку територіальних систем регіону та її ключових підсистем;

- проведення аналізу існуючих підходів до моделювання процесів визначення рівня економічної, соціальної та екологічної безпеки, рівня стійкого розвитку і розробка власного підходу до вирішення задачі розрахунку порогових критичних значень інтегральних показників безпеки розвитку територіальних систем регіону;

- виявлення, аналіз та прогнозування можливих тенденцій зміни порогового і фактичного рівнів безпеки розвитку територіальних систем регіону;

- дослідження залежності основних демографічних показників від значення узагальнюючого показника рівня безпеки розвитку регіону;

- розробка формалізованого підходу до вирішення задачі аналізу інвестиційних пріоритетів в контексті мінімізації рівня соціального напруження в територіальних системах регіону;

- формулювання власного методичного підходу до поставки і формалізованого вирішення задачі оптимізації процесів управління регіональним розвитком з метою забезпечення параметрів безпеки розвитку територіальних систем регіону;

- розробка дієвих механізмів формування нормативних програм і практичних заходів з координації управління процесами в системах різних рівнів ієрархії з метою наближення траєкторій розвитку територіальних систем регіону до безпечного та оптимального рівнів з урахуванням передісторії;

- розробка концептуальної моделі системи моніторингу рівня та стану забезпечення економічної, соціальної та екологічної безпеки, стійкого розвитку та безпеки розвитку територіальних систем регіону.

- розробка комплексу моделей прогнозування рівня забезпечення та резервів запасу безпеки розвитку територіальних систем регіону.

Висновки. Проведений аналіз еволюції підходів до трактування поняття безпеки, а також постановки задачі управління розвитком в контексті існуючих безпекознавчих парадигм дозволив відслідкувати наступну тенденцію: акценти в регіональних та міждисциплінарних дослідженнях поступово змінюються на користь застосування системного підходу до поняття безпеки. Дослідники-науковці, як і практики, все більше схиляються до думки, що на часі є

актуалізація нової парадигми в регіоналістиці і практиці управління процесами в територіальних системах. На нашу думку, такою парадигмою є безпека розвитку.

В статті запропонований власний підхід до трактування поняття «безпека розвитку», а також постановки задачі управління розвитком та регулювання процесів на рівні територіальних систем з метою досягнення цілей безпеки розвитку регіону.

Література

1. Бандурка О.М. Основи економічної безпеки: підручник. / О.М. Бандурка, В.Є. Духов, К.Я. Петрова, І.М. Червяков – Харків, 2003. – 236 с.
2. Барановський О.І. Фінансова безпека: монографія. / О.І. Барановський. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.
3. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: Монографія. / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко – К.: Лібра, 2003. – 280 с.
4. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. – К.: Преса України, 1997. – 80 с.
5. Ліпкан В.А. Безпекознавство: Навчальний посібник. / В.А. Ліпкан. – К.: Вид-во Європейського університету, 2003. – 208 с.
6. Пілько А.Д. Моделювання процесів управління економічною безпекою регіону: дис. На здобуття наук. ступеня кандидата екон. наук: 08.03.02 / Пілько Андрій Дмитрович. - К., 2004. - 174 с.
7. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України. Наказ Міністерства економіки України від 02 березня 2007 року. № 60. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1022.4251.0>
8. Садеков А.А. Теоретико-методологічні засади феномену безпеки/ А.А. Садеков, Т.Б. Хлевицька / Вісник економічної науки України, 2010, №2.–с. 125-128.
9. Шкарлет С.М. Еволюція категорії «безпека» в науковому та економічному середовищі / С.М. Шкарлет // Формування ринкових відносин. – 2007. №6. – с. 7-12.

Оцінювання ризиків при управлінні фондом свердловин нафтогазовидобувних підприємств

У статті запропоновано класифікацію ризиків в управлінні нафтопромисловими об'єктами і розроблено методичний підхід до кількісного аналізу ризику вибуття свердловин з експлуатаційного фонду та його економічної оцінки.

This article presents a classification of risks in the management of oilfield facilities and methodical approach to quantitative risk analysis disposal wells operating fund and economic evaluation.

Ключові слова: оцінювання ризиків, нафтогазовидобувне підприємство, експлуатаційний фонд свердловин.

Вступ. Функціонуванню будь-якого підприємства, в тому числі й нафтогазовидобувного, в ринковому середовищі притаманне багато ризиків. Деякі з них є спільними для підприємств різних галузей, деякі враховують специфічні галузеві особливості.

В умовах ринкових відносин проблема управління ризиками придбала самостійне теоретичне і прикладне значення як складова частина теорії і практики управління. Управління і ризик - взаємопов'язані компоненти економічної системи. Перше саме може виступати джерелом другого. Прийняття управлінських рішень вимагає необхідності спиратися на методологію і науково обгрунтовані організаційні алгоритми управління ризиком.

Постановка завдання. Цілісної теорії управління ризиками у вітчизняній економічній науці поки немає [3,4]. Практика аналізу та оцінки ризиків вимагають нових підходів, створення більш сучасних методів розрахунку, а головне - накопичений досвід нерідко дозволяє використовувати його для інтенсифікації просування вперед [5,6,7].

Особливості процесу переходу України до ринкової економіки, а також постійно мінливі умови зовнішнього або внутрішнього середовища нафтової

галузі, обумовлюють необхідність безперервного вдосконалення методів оцінки та експертизи ризиків нафтогазовидобувних підприємств, а також методів їх аналізу.

Практично затребуваною теорія ризику стала в період становлення ринкових відносин [2,8]. Якщо стадії розробки нафтових родовищ характеризуються різними техніко-економічними показниками, то чинники ризику і невизначеності підлягають необхідному обліку та аналізу для найбільш ефективного управління нафтопромисловими об'єктами.

Результати. Поняття «управління ризиками» по-різному трактується різними авторами. Зокрема, ступінь ризику характеризує величини втрат, зниження прибутку, доходу в порівнянні з очікуваними величинами. Ризик розглядають також як загрозу, що виникає при будь-яких видах діяльності, пов'язаних з виробництвом продукції, товарів і послуг, їх реалізації, товарно-грошовими і фінансовими операціями, здійсненням проектів.

Управління ризиками визначає шляхи і можливості забезпечення стійкості нафтогазовидобувного підприємства, його здатність протистояти несприятливим ситуаціям. У вітчизняних умовах управління ризиками нафтогазовидобувного підприємства набуває серйозного значення.

Наявний інструментарій управління ризиками нафтопромислових об'єктів в значній мірі забезпечує стійкі і стабільні умови для розробки нафтових родовищ в розвинених індустріальних країнах з ринковою економікою.

Механічне перенесення наявного в західній економіці досвіду управління ризиками на вітчизняні підприємства неефективне з багатьох причин. Необхідний спеціальний аналіз умов і практики застосування управління ризиками стосовно діяльності українських нафтогазовидобувних підприємств. Найбільш важливі відмінності в цій області існують у сфері виникнення ризиків; часу виникнення ризиків; характері їх врахування; характері наслідків.

Складність класифікації ризиків полягає в їх різноманітті. По суті, в економічній літературі, що досліджує ризики і пов'язані з цим проблеми, єдиної системи їх класифікації немає. Пропонується класифікувати ризики за такими критеріями (класифікаційними ознаками): причин виникнення; функціональним видами і галузями виробництва, масштабами останнього; етапах вирішення проблем; тривалості впливу, можливості страхування, рівнем допустимості тощо.

Науково обґрунтована класифікація ризику дозволяє чітко визначити місце кожного ризику в їх загальній системі. Вона створює можливості для ефективного застосування відповідних методів, прийомів управління ризиком.

Кваліфікаційна система ризиків включає групи, категорії, види, підвиди і різновиди ризиків. Залежно від можливого результату (ризикової події) ризики можна поділити на дві великі групи:

- чисті;
- спекулятивні.

Чисті ризики означають можливість отримання негативного або нульового результату. Спекулятивні ризики виражаються в можливості одержання як позитивного, так і негативного результату. До цих ризиків відносяться фінансові ризики, які є частиною комерційних ризиків.

Залежно від основної причини виникнення ризиків (базисний природний ризик) вони поділяються на такі категорії:

- природні (ризики, пов'язані з проявом стихійних сил природи: землетрус, повінь, буря, пожежа, епідемія тощо);
- екологічні (ризики, пов'язані із забрудненням навколишнього середовища);
- політичні (пов'язані з політичною ситуацією в країні і діяльністю держави, виникають при порушенні умов виробничо-торговельного процесу з причин, які безпосередньо не залежать від господарюючого суб'єкта);
- транспортні (ризики, пов'язані з перевезеннями вантажів транспортом: автомобільним, морським, річковим, залізничним, літаками і т.д.);
- комерційні (являють собою небезпеку втрат у процесі фінансово-господарської діяльності і означають невизначеність результатів від даної комерційної справи).

За структурною ознакою комерційні ризики поділяються на:

- майнові (ризики, пов'язані з імовірністю втрат майна підприємця через крадіжку, диверсії, недбалості, перенапруги технічної і технологічної систем і т.п.);
- виробничі (ризики, пов'язані зі збитком від зупинки виробництва внаслідок впливу різних факторів і насамперед із загибеллю або ушкодженням основних і оборотних фондів (обладнання, сировина, транспорт і т.п.), а також ризики, пов'язані з впровадженням у виробництво нової техніки і технології);

- торгові (ризики, пов'язані зі збитком через затримку платежів, відмови від платежу в період транспортування товару, непостачання товару і т.п.);

- фінансові (ризики, пов'язані з імовірністю втрат фінансових ресурсів (тобто грошових коштів)).

Фінансові ризики підрозділяються на два види:

- ризики, пов'язані з купівельною спроможністю грошей;
- ризики, пов'язані з вкладенням капіталу (інвестиційні ризики).

До ризиків, пов'язаних з купівельною спроможністю грошей, відносяться наступні різновиди ризиків:

- інфляційні (ризик того, що при зростанні інфляції одержувані грошові доходи знецінюються з погляду реальної купівельної спроможності швидше, ніж ростуть. У таких умовах підприємець несе реальні втрати);
- дефляційні (ризик того, що при зростанні дефляції відбуваються падіння рівня цін, погіршення економічних умов підприємництва і зниження доходів);
- валютні (являють собою небезпеку валютних втрат, пов'язаних зі зміною курсу однієї іноземної валюти стосовно іншої, при проведенні зовнішньоекономічних, кредитних та інших валютних операцій);
- ризики ліквідності (ризики, пов'язані з можливістю втрат при реалізації цінних паперів або інших товарів через зміну оцінки їхньої якості і споживчої вартості).

Узагальнюючи досвід вітчизняних досліджень в управлінні ризиками, з урахуванням пропонованих класифікаційних ознак можна описати види ризиків в управлінні нафтопромисловими об'єктами, розділяючи їх на зовнішні та внутрішні ризики.

Зовнішні ризики пов'язані з несподіваними змінами в економічній політиці, в макроумовах виробництва, зі стихійними лихами і поділяються на непередбачувані і передбачувані ризики.

Непередбачувані з точки зору свердловини ризики включають:

1. Макроекономічні ризики, в тому числі:

- заходи державного регулювання у сферах надкористування, промислової безпеки, охорони навколишнього середовища, виробничих нормативів, ціноутворення, оподаткування;

- невизначеність природно-кліматичних умов.

2. Екологічні ризики.

3. Ризики, пов'язані з виникненням непередбачених зривів, в тому числі: у виробничо-технологічній системі (аварії і відмова обладнання тощо), у фінансуванні, у зриві договірних зобов'язань підрядних організацій.

У число передбачуваних ризиків включені:

1. Ринковий ризик, пов'язаний з погіршенням отримання сировини, матеріалів і підвищенням їх вартості і т.д.

2. Операційні ризики, викликані неможливістю проведення природоохоронних заходів, таких як капітальний і поточний ремонт в рамках оздоровчих заходів; порушенням безпеки; відступом від кошторисно-будівельної документації.

Внутрішні ризики виникають в результаті спеціалізації підприємства: бурові й будівельні, нафтогазовидобувні підприємства і т.п. Вони виникають в результаті:

- зриву планів робіт з причини: нестачі робочої сили або матеріалів; запізнювання в постачанні матеріалів; поганих умов на будівельних майданчиках; помилок проектування; нестачі координації робіт; зміни керівництва; слабого управління; важкодоступності об'єкта;

- перевитрат коштів через: зрив планів робіт; некваліфікованого персоналу; неправильних кошторисів; неврахованих зовнішніх факторів.

Практика вимагає наукових рекомендацій на основі вивчення взаємозв'язку ризиків в управлінні об'єктами нафтовидобутку з організацією виробничого процесу нафтовидобувного підприємства. Стохастичний характер ризиків і стан фонду свердловин визначають багатоваріантність економічних рішень, а здійснення варіантів збільшує ризик розбіжності прогнозів виникнення аварійних ситуацій на розроблюваних родовищах з реальними результатами діяльності нафтовидобувного підприємства. Все це спонукає займатися проблемами ризиків в управлінні фондом свердловин.

В умовах переходу до ринкових відносин ситуація змінилася. Однак до теперішнього часу в нашій країні в основному робилися спроби визначення ризику в обмежених областях людської діяльності. У коло уваги вітчизняних вчених надзвичайно рідко потрапляв економічний ризик, пов'язаний з виробничо-господарською діяльністю. Результатом такого ставлення до проблеми стало відставання в області теоретичного дослідження ризику, а вже тим більше ризику в управлінні фондом свердловин нафтогазовидобувного підприємства.

Для нафтогазовидобувного підприємства проблема оцінки ризику та управління ним має дуже велике значення, особливо в галузі управління ризиком передчасного вибуття свердловин. Розрахунок і аналіз ризику вибуття свердловин є тим методичним інструментом, за допомогою якого потенційна небезпека може бути оцінена кількісно.

Потенційна небезпека вибуття свердловин з експлуатаційного фонду характеризується наступними складовими величинами:

- величиною необхідних витрат у зв'язку з вибуттям свердловини;
- ймовірністю вибуття свердловин з експлуатаційного фонду.

Враховуючи фактор невизначеності в стратегії прийняття економічних рішень на кожній життєвій стадії свердловини, пропонується використовувати методичний підхід до економічної оцінки та прогнозування ризику вибуття свердловин з експлуатаційного фонду та витрат на їх зниження на основі імітаційної моделі. Загальна логічна послідовність кількісного аналізу ризику вибуття свердловин може бути представлена у вигляді такої схеми (рис. 1).

В економічних дослідженнях можна використовувати різні методи кількісної оцінки ризику вибуття свердловини. До найбільш поширених з них стосовно нафтової промисловості відносяться статистичний метод, метод експертних оцінок, метод використання аналогів [1].

Для прогнозування величини ризику вибуття свердловини найбільш підходить статистичний метод і метод експертних оцінок. Таким чином, одночасно використовується об'єктивний і суб'єктивний підходи, що значно полегшує роботу з аналізу та управління ризиками.

Статистичний метод аналізу ризику базується на ряді фундаментальних понять, зокрема, ймовірності, яку в даному випадку пов'язують з можливістю несприятливої події. Величина очікуваного ризику може бути визначена таким чином:

$$R = f(P_o, P_i, P_s),$$

де R - величина очікуваного ризику;

P_o - реальна ймовірність несприятливого результату - об'єктивне значення ризику, одержуване на основі статистичних закономірностей;

P_i - реальна ймовірність успішного результату - об'єктивне значення шансу, одержуване на основі статистичних значень;

P_s - суб'єктивна складова при оцінці ризику.

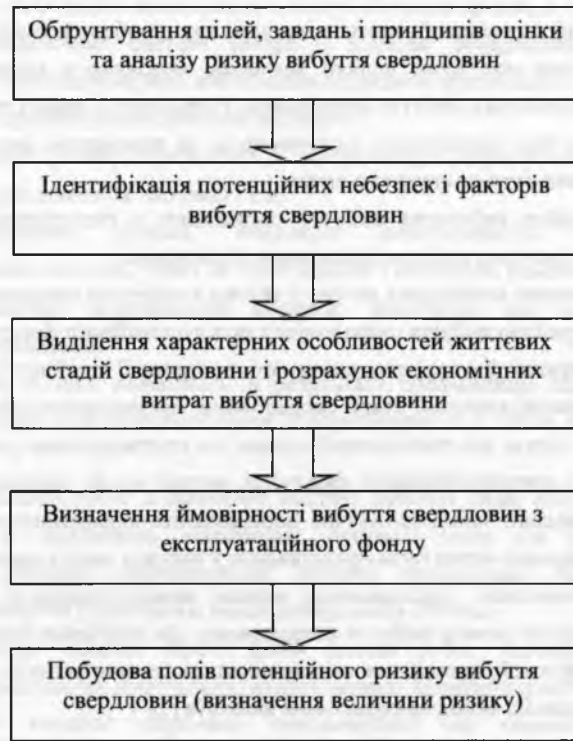


Рис. 1. Логічна послідовність кількісного аналізу ризику вибуття свердловин з експлуатаційного фонду та його економічної оцінки

Шанс і ризик утворюють повну групу подій:

$$P_o + P_i = 1.$$

При цьому $P_o = \frac{N_n}{N}$, де N_n - число подій з несприятливим результатом;

N - загальне число аналогічних подій.

На першому етапі формулюються основні цілі і завдання оцінки ризику вибуття свердловин. З урахуванням вихідної інформації визначається необхідна глибина аналізу і будується загальний алгоритм (стратегія) вирішення поставленого завдання.

Основною метою оцінки ризику вибуття свердловин є забезпечення мінімізації ризику вибуття свердловин шляхом застосування різних методів та

інструментів на основі своєчасної та повної інформації про потенційні причини його виникнення (див. рис.1).

Оцінка ризику вибуття свердловин повинна бути спрямована на вирішення наступних завдань:

- максимальне зростання техніко-економічних показників стану фонду свердловин нафтогазовидобувного підприємства;
- безперерйне фінансування поточної діяльності підприємства та науково-технічних заходів в галузі надрокористування;
- забезпечення своєчасної та регулярної інформації про можливі потенційні небезпеки в управлінні фондом свердловин;
- формування оптимальної програми по зниженню ризику вибуття свердловин в рамках ризикологічної стратегії управління фондом свердловин;
- побудова прогностичного бюджету фінансування заходів, спрямованих на зниження ризику вибуття свердловин з експлуатаційного фонду.

Оцінка ризиків вибуття свердловин з експлуатаційного фонду базується на наступних принципах:

- методологічні - принципи, що визначають концептуальні положення, які є найбільш загальними, а головне не залежать від специфіки розглянутого виду ризику;
- методичні - принципи, безпосередньо пов'язані з діяльністю нафтогазовидобувного підприємства, його специфікою;
- операційні - принципи, пов'язані з наявністю, достовірністю, однозначністю інформації та можливостями її обробки.

У пропонованому методологічному принципі поєднані наступні оцінки:

- однотипність ризику визначена тим, що не можна будувати стратегію і тактику ризику в управлінні фондом свердловин, коли у фахівців щодо їх реалізації є суперечливі думки;
- позитивність ризику означає, що інтегральний показник ризику вибуття свердловин не більший за рівень прийнятності. В управлінні фондом свердловин цей принцип, як правило, пов'язують з перевищенням оцінки сукупності одержуваних результатів з урахуванням ризику вибуття свердловин над очікуваними сукупними витратами, необхідними для управління фондом свердловин;

- об'єктивність ризику означає, що при оцінці необхідно забезпечити точне відображення стану фонду свердловин і його характеристик, а також по можливості враховувати ступінь недостовірності і невизначеності;

- комплексність ризику передбачає, що у своїй сукупності він повинен класифікуватися, систематизуватися, структуруватися;

- взаємозалежність ризику означає, що виникнення одного ризику спричиняє виникнення іншого. Наприклад, виникнення ризику аварійних ситуацій в управлінні фондом свердловин завжди пов'язане з ризиком вибуття свердловин з експлуатаційного фонду.

Якщо розглядається ризик вибуття фонду свердловин, то з усього масиву методичних принципів слід виділити наступні:

- ризик вибуття свердловин впливає на навколишнє середовище. Величина ризику тим більше, чим більш значуща величина дисонансу ризику вибуття;

- прийнятність ризику пов'язана з розбіжністю інтересів у питаннях надрокористування держави і нафтогазовидобувного підприємства. Звідси впливає необхідність оцінки ризику вибуття з позиції кожного учасника взаємовідносин;

- динамічність ризику передбачає, що методичне забезпечення враховує мінливість причин ризику вибуття і дозволяє однозначно дати характеристику передбачуваної динаміки процесів;

- узгодженість ризику виходить з несинхронності окремих етапів природоохоронної діяльності в галузі надрокористування, і, отже, непослідовності реалізації цільових установок науково-технічних заходів.

Область операційних принципів можна охарактеризувати наступним чином:

- моделювання ризику пов'язано з тим, що ситуація при якій виникає ризик вибуття свердловин може бути описана моделлю;

- при оцінці ризику вибуття свердловин вибирають той метод, який найбільш «простий» з інформаційно-обчислювальної точки зору. Отже, на родовищах дуже важлива інформація, що характеризує динамічний стан свердловини і фонду в цілому.

Висновки. Таким чином, одним з головних напрямків підтримки стабільного рівня видобутку і збільшення коефіцієнта вилучення нафти є управління фондом свердловин в експлуатаційний період. По-перше, необхідно

проводити оцінку ризику вибуття свердловин, яка повинна бути спрямована на вирішення наступних завдань: максимальне зростання техніко-економічних показників стану фонду свердловин НГВУ, безперебійне фінансування поточної діяльності НГВУ та науково-технічних заходів в галузі надрокористування, забезпечення своєчасної та регулярної інформацією про можливі потенційні небезпеки в управлінні фондом свердловин; формування оптимальної програми по зниженню ризику вибуття свердловин в рамках ризикологічної стратегії управління фондом свердловин; побудова прогнозного бюджету фінансування заходів, спрямованих на зниження ризику вибуття свердловин з експлуатаційного фонду.

Концептуальна модель управління ризиком вибуття свердловини з експлуатаційного фонду дозволяє визначити наступні етапи: аналіз об'єктивних і суб'єктивних факторів середовища нафтогазовидобувного підприємства та геолого-технічного стану фонду свердловин з урахуванням технологічних специфіки свердловин; визначення факторів ризику вибуття свердловини і невизначеності в управлінні фондом свердловин; вибір найбільш значущих ризиків вибуття, їх оцінка та формування певної ризикологічної стратегії, пов'язаної з управлінням фондом свердловин; розробка програм дій щодо зниження ризику вибуття допомогою вибору методів та інструментів управління ризиками з урахуванням виявлених факторів; виконання програм дій щодо зниження ризику вибуття свердловини; оцінка фактичних результатів управління ризиком вибуття фонду свердловин.

Література

1. Бартовский М.Н. Экономико-математическое моделирование в нефтяной промышленности / М.Н. Бартовский. – М.: Недра, 1991. – 168 с.
2. Буянов В.П. Управление рисками (рискология) / В.П. Буянов, К.А. Кирсанов, Л.А. Михайлов. – М.: Экзамен, 2002. – 384 с.
3. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: Монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко– К.:КНЕУ, 2004. – 480с.
4. Клебанова Т.С. Теория экономического риска: Учебное пособие / Т.С. Клебанова, Е.В. Расвнева. – Харьков: ИД «ИНЖЭК», 2003. – 156 с.
5. Лук'янова В.В. Оцінка агрегованого ризику діяльності підприємства / В.В. Лук'янова // Фінанси України. – 2004. – №10. – С. 10-18.

6. Машина Н.И. Экономический риск и методы его измерения: Учеб.-метод. пособие/ Н.И. Машина. – Донецк : Юго-Восток, 2004. – 192с.
7. Смоляк В.А. Алгоритмізація процедури оцінки ризику діяльності підприємств / В.А. Смоляк // Управління розвитком. –2004.– №2.–С.104-105.
8. Швандар В.А. Риски в экономике / В.А. Швандар. –М.: Юнити-Дана, 2002. – 380с.

Особливості проведення ремонтних робіт на нафтогазовидобувних підприємствах

Визначено особливості проведення ремонтних робіт на нафтогазовидобувних підприємствах. Показано необхідність організації спеціального обслуговування і ремонту видобувних свердловин.

The features of conducting repair work on oil and gas companies are determined. We show necessity of organization a special service and repair an extracting well.

Ключові слова: капітальний ремонт, поточний ремонт, міжремонтний період, свердловина.

Вступ. Безперервність процесу видобутку нафти та газу в значній мірі залежить від експлуатації, обслуговування та ремонту свердловин. Необхідність організації спеціального обслуговування і ремонту видобувних свердловин пов'язана із зношенням експлуатаційного обладнання та необхідністю виконання комплексу спеціальних заходів для охорони надр.

У науковій і методичній літературі організацією ремонтних робіт на нафтогазовидобувних підприємствах займалися Бойко В.С., Лесюк О.І., Турко М.І., Шевалдин І.С., Воробець В.І., Мазур І.М., Малишев Ю.М., Мельникова К.І. та ін. В той же час дана проблема є недостатньо вирішеною.

Постановка завдання. Метою даної статті є визначити особливості проведення ремонтних робіт на нафтогазовидобувних підприємствах, показати необхідність організації спеціального обслуговування і ремонту видобувних свердловин.

Результати. Основним завданням ремонтних підрозділів нафтогазовидобувних підприємств є підтримання в працездатному стані експлуатаційного фонду свердловин і попередження зносу обладнання, який може викликати аварії в простій свердловин. Робота із ремонтного обслуговування свердловин передбачає проведення поточних та капітальних ремонтів свердловин (ПРС і КРС) та догляд за експлуатаційним обладнанням в період між черговими ремонтами.

З метою забезпечення ефективної організації ремонтних робіт на родовищах нафтогазовидобувних підприємств було розроблено та затверджено стандарт організації України СОУ 11.2-30019775-168:2010 «Свердловини на нафту і газ. Поточний та капітальний ремонт свердловин. Класифікатор робіт та порядок їх проведення» (в подальшому – СОУ-168:2010), що містить класифікатор робіт з поточного і капітального ремонту свердловин та встановлює єдині вимоги щодо порядку організації і виконання робіт з поточного і капітального ремонту свердловин.

Одним із шляхів вирішення завдань щодо забезпечення ефективної організації будь-яких робіт є вдосконалення системи їх планування, обліку і моніторингу. Найважливішим інструментом цієї системи є класифікатор, який являє собою систематизований перелік найменованих об'єктів, кожному з яких відповідно надано унікальний код. Класифікація об'єктів здійснюється згідно з правилами розподілу заданої сукупності об'єктів на класифікаційні угруповання відповідно до встановлених ознак їх відмінності або схожості. Класифікатор є стандартизованою кодовою мовою документів, фінансових звітів і застосовується в автоматизованих системах управління і обробці інформації автоматизованих систем.

Структура технічних, технологічних вимог, а також вимог безпеки в СОУ-168:2010 складається з таких основних частин: загальні вимоги до проведення ремонтних робіт; комплекс підготовчих робіт; підземний ремонт свердловин; капітальний ремонт свердловин; ремонт свердловин за допомогою гнучких труб; особливості ремонту свердловин на родовищах з аномально високими і аномально низькими тисками; аварії під час ремонту свердловин; оцінка результативності ремонтних робіт;

- вимоги безпеки під час поточного і капітального ремонту свердловин та інтенсифікації видобування вуглеводнів; охорона довкілля під час поточного і капітального ремонту свердловин та інтенсифікації видобування вуглеводнів [1].

Підземний ремонт свердловин - це ремонтні роботи, які здійснюються у свердловинах і скеровані на встановлення свердловинного (підземного) устаткування та підтримування свердловин у придатному стані. У залежності від складності робіт підземний ремонт (ПРС) підрозділяють на поточний і капітальний. У промисловій практиці, здебільшого, під терміном «підземний ремонт» часто розуміють тільки поточний ремонт свердловин.

Поточним (підземним) ремонтом свердловин (ПотРС) називають комплекс робіт, який пов'язаний із підтриманням свердловинного устаткування у роботопридатному стані та заданого режиму роботи свердловин. До поточного ремонту відносяться такі роботи:

- 1) оснащення свердловини підземним устаткуванням під час введення в експлуатацію чи зміни способу експлуатації;
- 2) забезпечення: оптимізації режиму експлуатації свердловин;
- 3) відновлення роботопридатності свердловинного і гирлового устаткування;
- 4) очищення і промивання піднімальної колони труб і вибою від парафінових і соляних відкладів, гідратних і піщаних пробок.

Серед цього комплексу можна виділити роботи:

- 1) планово - попереджувальні - ревізії і заміна насосів, клапанів та іншого устаткування, усунування не герм етичності насосно-компресорних труб, піщаних і гідратних пробок, відкладів парафіну і солей; ці ремонти, виходячи із доцільності здійснюють, як правило, в разі зниження початкового дебіту на 30-40%;
- 2) вимушені - усунування обривів чи відкрутів штанг, полірованого штока, пошкоджень кабеля;
- 3) технологічні - заміна устаткування на інший типорозмір, переведення свердловини на інший спосіб експлуатації, встановлення нового чи дослідного устаткування.

Капітальний ремонт свердловин (КРС) - це комплекс складних і довготривалих робіт, пов'язаних з підтриманням свердловини як споруди у роботопридатному стані, тобто це комплекс робіт, призначених для відновлення роботопридатності привибійної зони, цілісності цементного кільця і обсадних труб чи в цілому свердловини з метою її використання: за існуючим чи новим призначенням, усунування аварій, консервації і ліквідації свердловини, опускання і підняття устаткування для одночасно-роздільної експлуатації, а також для здійснення діяння на продуктивний пласт і регулювання розробки родовища. Капітальний ремонт свердловин містить у собі:

- 1) ремонтно-ізоляційні роботи;
- 2) усунування негерметичності експлуатаційної колони;
- 3) усунування аварій;
- 4) перехід на інші пласти та приєднання пластів;

- 5) ремонт свердловин, обладнаних для одночасно-роздільної експлуатації;
- 6) роботи, пов'язані з бурінням;
- 7) оброблення при вибійної зони;
- 8) дослідження та. обслідування свердловин у ході ремонту;
- 9) переведення свердловин на використання за іншим призначенням;
- 10) введення в експлуатацію і ремонт нагнітальних свердловин; роботи по закачуванню радіоактивних ізотопів у пласт;
- 11) консервацію і розконсервацію свердловин;
- 12) ліквідацію свердловин.

Середня тривалість одного капітального ремонту становить приблизно 14 діб.

До ремонтних робіт у свердловинах відносять також свердловино-операції ремонтних робіт по підвищенню нафтогазовилучення з пластів (ОПНП). Це комплекс робіт у свердловині по закачуванню в пласт агентів, які стимулюють протікання фізичних, хімічних чи біохімічних процесів, що скеровані на підвищення коефіцієнта кінцевого нафтогазовилучення на заданій ділянці покладу.

Окрім цього ремонтні роботи ще підрозділяють на категорії складності ремонту. Поточні, ремонти в залежності від глибини, на яку опущено у свердловину устаткування, та видів виконуваних робіт розділяють на дві категорії складності ремонту. Перша категорія на відміну від другої містить у собі простіші види ремонту, а також складніші роботи за невеликих глибин опускання устаткування (до 700 - 1600 м у залежності від виду робіт).

Капітальні ремонти свердловин у залежності від обсягу, характеру та складності робіт також ділять на дві категорії складності. До капітальних ремонтів свердловин першої категорії складності відносяться ремонти з глибиною свердловин до 1500 м, а також повернення на вище і нижчезалеглі пласти та солянокислотні оброблення. До ремонтів другої категорії складності відносять роботи з глибиною свердловин понад 1500 м та всі інші складніші і трудомісткіші роботи. Конкретно категорії складності затверджує підприємство.

Поточний і капітальний ремонт нафтогазовидобувні підприємства здійснюють господарським і підрядним способами. У випадку господарського способу ремонт здійснюють НГВП силами відповідно бригад поточного

ремонту і свердловин спеціалізованих цехів поточного ремонту свердловин (ЦПотРС) або цехів поточного і капітального ремонту свердловин (ЦПКРС), а також бригад капітального ремонту цехів капітального ремонту свердловин (ЦКРС).

Під час підземного ремонту свердловин, поки що, багато робіт виконуються вручну за допомогою ручних засобів праці (відсутні які-не будь механізми, механізовані інструменти і джерела енергії) або без них. Тому надзвичайно актуальним є питання механізації та автоматизації виробничих процесів (основних і допоміжних).

Важливим елементом організації ремонтного обслуговування свердловин є оцінка рівня та ефективності проведеної роботи, яка передбачає визначення відповідних показників (табл. 1). Прості бригад поточного ремонту свердловин у більшості випадків зумовлені несвоєчасним забезпеченням обладнанням, інструментом, матеріалами.

Таблиця 1

Показники ефективності проведення ремонтного обслуговування свердловин

Показники	Поточний ремонт	Капітальний ремонт
Середньодіюча кількість бригад, шт.	+	+
Кількість бригад, шт.	+	+
Кількість виконаних ремонтів свердловин, шт.	+	+
в тому числі:		
- фонтанних свердловин	+	+
- глибинно-насосних свердловин	+	+
- газліфтних	+	+
- нагнітальних	+	+
- інших	+	+
Пробіток на одну середню діючу бригаду, свердл.-ремонтів	+	+
Середня тривалість одного ремонту свердловин, діб	+	+
- фонтанних свердловин	+	+
- глибинно-насосних свердловин	+	+
- газліфтних	+	+
- нагнітальних	+	+
- інших	+	+
Частота ремонтів, од.	-	+
- фонтанних свердловин	-	+

- глибинно-насосних свердловин	-	+
- газліфтних	-	+
- газових	-	+
- ЕДН	-	+
- нагнітальних	-	+
Міжремонтний період, діб	-	+
- фонтанних свердловин	-	+
- глибинно-насосних свердловин	-	+
- газліфтних	-	+
- газових	-	+
- ЕДН	-	+
- нагнітальних	-	+

Оптимізація організації ремонтного обслуговування свердловин вимагає впровадження системи планово-попереджувальних ремонтів та розподілу обсягів робіт між структурними підрозділами підприємств і сторонніми організаціями, що, у кінцевому результаті, зумовить мінімізацію витрат і якісне виконання робіт. Слід продовжувати поєднувати проведені ремонтних робіт з інтенсифікацією видобутку нафти і газу, оскільки це позитивно впливає на економію часу за рахунок підготовчо-заключних робіт, глушіння свердловини і спускопідймальних операцій, що пов'язане із збільшенням сукупного видобутку та економією коштів на проведення деяких видів робіт. Суттєвим резервом покращення організації ремонтного обслуговування є спеціалізація на виконанні підготовчо-заключних робіт однієї з бригад та покращення технічного забезпечення за рахунок оновлення парку ремонтного обладнання, що дозволить мінімізувати простій ремонтних бригад та збільшити частку і величину часу безпосереднього виконання ремонтних робіт у загальному балансі календарного часу бригад КРС і ПРС.

Основою для планування, обліку і аналізу робіт з формування виробничих потужностей підприємств у нафтогазовидобутку виступає їх класифікація. В умовах сьогодення науковцями [2-5] розроблена і вдосконалена класифікація для робіт, які виконуються бригадами підземного ремонту свердловин. Проте, вона стосувалася тільки робіт, які проводяться у нафтогазовидобувних свердловинах. Згідно неї частину капітальних ремонтів було необґрунтовано віднесено до поточних, частину робіт, які не носять ремонтного характеру (дослідні, оснащення свердловин) також відносили до

певних груп поточних ремонтів, а деякі взагалі не розглядалися. Основним недоліком цієї класифікації стала відсутність чіткого технологічного і економічного обґрунтування виокремлення певних робіт у групи.

Сьогодні діючий класифікатор робіт, які виконують бригади поточного і капітального ремонту свердловин [6] дає змогу відокремити ключові визначення робіт, які слід поставити в основу розробки відповідної класифікації. Особливої уваги заслуговують визначення виду робіт: поточного ремонту свердловин, капітального ремонту свердловин, неремонтних робіт, оснащення свердловин обладнанням, дія на привибійну зону свердловин, дослідження свердловин, що відіграє важливу роль при визначенні джерел їх фінансування (рис. 1).

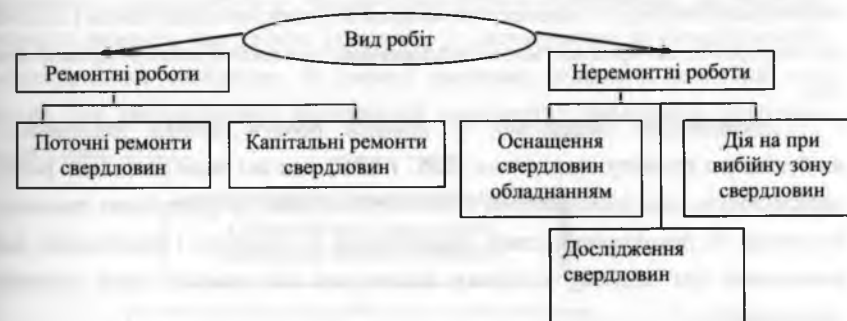


Рис. 1. Класифікація робіт з формування виробничої потужності нафтогазового підприємства [2]

До ремонтних робіт відносяться роботи, пов'язані із відновленням та підтриманням працездатності обладнання свердловин, а також свердловини як споруди. Поточний ремонт свердловин - це комплекс робіт з відновлення і підтримання робоздатності підземного і гирлового обладнання, яким оснащена свердловина, з оптимізації роботи свердловин і підземного обладнання, промивки вибоїв свердловин.

Капітальний ремонт - це комплекс робіт, направлених на відновлення і покращення працездатності свердловин як споруд для видобування нафти, газу і попутної води, закачування в пласт робочих агентів з метою підтримання пластового тиску, а також для керування розробкою покладів чи родовищ, консервація та ліквідація свердловин.

До неремонтних робіт віднесено роботи, які не пов'язані з підтриманням або відновленням працездатності свердловини як споруди і обладнання, яким вона оснащена. До неремонтних робіт відносяться оснащення свердловини обладнанням, інтенсифікація нафтогазовидобутку та підвищення коефіцієнта нафтогазовилучення, дослідження свердловин і пластів. Оснащення свердловин обладнанням - це комплекс робіт, який виконується з метою першого спуску в свердловину підземного обладнання для підйому нафтогазоводосуміші з пласта на поверхню певним способом експлуатації, для закачування в пласт робочих агентів з метою підтримання пластового тиску (ППТ), а також для контролю за фізичними параметрами пластів (пластовий тиск, температура тощо).

Дія на привибійну зону пласта передбачає інтенсифікацію нафтогазовидобутку та підвищення коефіцієнта нафтогазовилучення і включає всі види робіт, які проводяться в свердловинах з метою обробки їх привибійних зон.

Дослідження свердловин у процесі роботи бригад підземного і капітального ремонту свердловин (ПРС і КРС) - це всі види дослідних робіт в свердловинах, які здійснюються з метою контролю за розробкою покладів і родовищ, та дослідження стану свердловини як споруди і проведення яких неможливе без підйому і спуску підземного обладнання, яким оснащена свердловина.

Очистка підземного обладнання передбачає проведення робіт з депарафінізації підземного обладнання, підйому і очищення труб від солей і продуктів корозії. Зміна конструкції свердловини включає спуск і цементування експлуатаційної колони меншого діаметру, хвостовика, летучки; поглиблення вибою свердловини нижче пробуреного; заріз і буріння нового стовбура.

Нафтогазовидобування належить до капіталомістких виробництв, оскільки вартість свердловин досить висока, а витрати з підтримання їх роботоздатності значні відносно первісної вартості. Згідно чинного законодавства нафтогазовидобувні підприємства мають право протягом звітного року віднести до валових витрат будь-які витрати, пов'язані з проведенням ремонту, реконструкції, модернізації та іншим поліпшенням свердловин, що використовуються для розробки нафтових та газових родовищ, у сумі, що не перевищує 10 відсотків первісної вартості окремої свердловин.

Витрати, що перевищують зазначену суму, включаються до балансової вартості відповідної групи основних фондів і підлягають амортизації за встановленими нормами. За умови великої питомої ваги витрат на ремонт, модернізацію та інше вдосконалення роботи свердловин перед нафтогазовидобувними підприємствами постала необхідність оцінки доцільності проведення цих видів робіт. Вітчизняними та закордонними вченими [5] розроблено методичні основи організації поточного ремонту нафтових свердловин, який проводиться ремонтними бригадами. Ними обґрунтовано розподіл нафтових свердловин, які експлуатуються насосним способом, за критерієм доцільності впровадження системи планово-попереджувальних ремонтів, запропоновано систему показників ефективності виконання робіт. Проте, запропоновані критерії ідеального характеру характеризують техніко-технологічну ефективність проведеного поточного ремонту, що робило можливим їх застосування за умов командно-адміністративної економіки. В умовах ринкових відносин необхідні нові підходи для обґрунтування економічної доцільності проведення поточного ремонту (рис. 2) [2].



Рис. 2. Система показників ефективності проведення поточних ремонтів

Аналізуючи систему показників для оцінки ефективності і доцільності впровадження системи планово-попереджувальних поточних ремонтів, слід виділити ряд недоліків.

1. Існуюча система показників має обмежений характер і може застосовуватися для свердловин, які експлуатуються механізованим способом за допомогою насосних установок.

2. Усі проаналізовані вище показники не дозволяють комплексно обґрунтувати ефективність проведення поточного ремонту свердловин.

3. Система показників не враховує теорію раціонального вибору, коли середні витрати (собівартість однієї тонни нафти, видобутої з свердловини) не повинні перевищувати ціну одиниці продукції.

Висновки. Отже, особливості проведення ремонтних робіт на нафтових свердловинах зумовлені необхідністю забезпечення працездатного стану експлуатаційного фонду свердловин та попередження зносу обладнання. Необхідність організації спеціального обслуговування і ремонту видобувних свердловин передбачає проведення ПРС і КРС та догляд за експлуатаційним обладнанням в період між черговими ремонтами. Саме тому, доцільність розрахунків ефективності поточного ремонту свердловин та визначення загальної економічної ефективності робіт сприятиме вдосконаленню формування основних виробничих потужностей нафтогазовидобувних підприємств й раціоналізацію їх виробничої інфраструктури.

Література

1. СОУ 11.2-30019775-168:2010 Свердловини на нафту і газ. Поточний та капітальний ремонт свердловин. Класифікатор робіт та порядок їх проведення, 2010. – 118 с.
2. Мазур І.М. Механізм забезпечення економічної ефективності функціонування нафтогазовидобувних підприємств : Монографія / І.М. Мазур. – Івано-Франківськ : Симфонія форте, 2011. – 296 с.
3. Бойко В.С. Підземний ремонт свердловин: Підручник для вищих навчальних закладів. У 4-х частинах. Частина I. – Івано-Франківськ: Факел, 2002. – 465 с.
4. Мазур І.М. Обґрунтування ефективності запровадження системи планово-попереджувальних поточних ремонтів нафтових свердловин // Науковий

вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. – 2004, вип. 1 (7). – С. 73-76.

5. Организация текущего ремонта скважин / В.С. Лесюк, М.И. Турко, И.Е. Шевалдин, В.И. Воробец. М., Недра, 1983, 136 с.
6. Класифікатор робіт, які виконують бригади поточного і капітального ремонту свердловин : Стандарт підприємства. – Івано-Франківськ: ЦОУЕНГ, 2003. – 12 с.

Аналіз впливу чинника невизначеності на управління матеріальними потоками нафтогазовидобувних підприємств

У статті проаналізовано критерії оптимальності організації процесу управління матеріальними потоками нафтогазовидобувних підприємств в умовах ймовірнісного характеру витрат на реалізацію відповідних управлінських рішень.

The article analyzes the optimality criteria of process materials management oil and gas enterprises in the probabilistic nature of the costs to implement appropriate management decisions.

Ключові слова: управління, матеріальні потоки, невизначеність, ризик, оптимальність, нафтогазовидобувне підприємство.

Вступ. Процеси управління матеріальними потоками нафтогазовидобувних підприємств супроводжуються різними ступенями невизначеності, тому при прийнятті рішень, як правило, виділяють ситуації ризику і невизначеності. Вибір рішення в умовах ризику характеризується такою ситуацією, коли кожному варіанту розвитку підприємства відповідає множина різних значень параметрів управління, але ймовірність появи кожного з них відома заздалегідь. Якщо ці ймовірності невідомі або навіть не мають сенсу, то говорять про те, що рішення приймається в умовах повної невизначеності. Насправді в кожній з цих ситуацій можна виділити окремі підкласи рівнів невизначеності, в рамках яких необхідно розробляти специфічні типи критеріїв прийняття рішень, які дозволяють б максимально враховувати інформацію, характерну для кожної з ситуацій.

На сьогодні є значна кількість наукових праць, в яких які розглянуто питання планування, управління і контролю матеріальних потоків виробничої діяльності підприємств. Серед них можна виокремити праці В.Г. Герасимчука [3], Є.В. Крикавського [8], В.Є. Ніколайчука, В.Г. Кузнецова [10], М.О. Окландера, О.П. Храмова [11], А.М. Зевакова [4], Л.Г. Квасній [5], А.А. Колобова, В.Т. Корнеєва, А.А. Степанова [6], Н.Й. Конішевої, Н.В.

Хабер І.Б., аспірант кафедри економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

Трушкіної [7], О.В. Крушельницької [9], Н.А. Потапової [13], Ю.І. Рижикова [14] та інших.

Проте питання формування, аналізу та функціонування організаційних структур управління матеріальними та інформаційними потоками нафтогазовидобувних підприємств в умовах невизначеності поки що освітлені недостатньо.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз впливу чинника невизначеності на процес управління матеріальними потоками нафтогазовидобувних підприємств у контексті формування критеріїв оптимальності організації такого процесу.

Результати. Розглянемо ситуацію, коли порівнюються два варіанти організації процесу управління матеріальними потоками нафтогазовидобувних підприємств з однаковими і детермінованими результатами. Витрати на реалізацію варіантів є випадковими величинами, розподіленими з щільністю ймовірностей $f_1(z_1)$ і $f_2(z_2)$. Нехай планові витрати збігаються з величиною математичного сподівання витрат $M(z_1)$ і $M(z_2)$:

$$M(z_j) = \int z_j f_j(x_j) dz_j.$$

При детермінованому підході вибір ефективного варіанту тривіальний – кращим вважається той, у якого менша величина $M_j(z)$. У разі врахування ймовірнісних властивостей витрат можливі три принципово різні ситуації.

У першому випадку за будь-яких відхилень фактичних витрат від їх планової величини витрати на реалізацію одного з варіантів, наприклад першого, виявляються меншими, тобто $z_{\phi 1} < z_{\phi 2}$. Це випадок безумовної переваги, коли нехтування ймовірнісним характером витрат, тобто порівняння за критерієм $M(z)$, не призводить до помилки у виборі оптимального варіанту при довільній реалізації випадкових величин z_1 і z_2 .

У другому випадку, як і в першому, виконується умова $M(z_1) < M(z_2)$. При детермінованому підході повинен бути зроблений висновок про безумовну перевагу першого варіанту. Однак, існує досить велика область зміни випадкових величин витрат, в якій фактичні витрати на здійснення першого варіанту можуть виявитися більшими за фактичні витрати на здійснення другого варіанту.

Таким чином, приймаючи в якості головного аргументу перевагу першого варіанту умову $M(z_1) < M(z_2)$, в даному випадку ми зобов'язані вказати, в чому полягає наша впевненість у тому, що вибір зроблено правильно. В якості міри такої впевненості можна використовувати ймовірність того, що величина фактичних витрат за першим варіантом $z_{\phi 1}$ виявиться меншою за фактичні витрати за другим варіантом $z_{\phi 2}$, тобто ступінь довіри прийнятого рішення V визначиться зі співвідношення:

$$V = P\{z_1 < z_2\}.$$

Ймовірність того, що фактичні витрати на реалізацію першого варіанту складуть z_1 , дорівнює $f_1(z_1)$, а ймовірність того, що при цьому витрати на реалізацію другого варіанту виявляться вищими, визначиться з такого співвідношення:

$$P\{(z_2 > z_1) / z_1 = Z_1\} = f_1(Z_1) \int_{Z_1} f_2(z_2) dz_2.$$

Тоді ймовірність того, що вибір першого варіанту виявиться правильним, дорівнює:

$$V = P\{z_1 < z_2\} = \int f_1(z_1) \int_{z_1} f_2(z_2) dz_2 dz_1.$$

Для конкретних розрахунків більш зручним може виявитися інший спосіб розрахунку визначення величини V . Умову переваги вибору першого варіанту $Z_1 < Z_2$ можна переписати у вигляді $Z_2 - Z_1 > 0$. Тоді, ввівши нову змінну $x = Z_2 - Z_1$, ступінь довіри можна виразити таким чином:

$$V = P(x > 0).$$

Оскільки Z_1 і Z_2 – незалежні невід'ємні величини, щільність розподілу випадкової величини X можна записати у вигляді:

$$\varphi(x) = \begin{cases} \int_0^{\infty} f_2(x+z_2) f_1(z_1) dz_1, & x \geq 0; \\ \int_{-x}^{\infty} f_2(x+z_1) f_1(z_1) dz_1, & x < 0. \end{cases}$$

Тоді ймовірність того, що перший варіант виявиться кращим за другий, набуде вигляду:

$$P(x > 0) = \int_0^{\infty} \varphi(x) dx = \int_0^{\infty} \int_0^{\infty} f_2(x+z_1) f_1(z_1) dz_1 dx.$$

Розрахунок ступеня впевненості у правильності зробленого вибору є хорошим доповненням до критерію мінімізації очікуваних витрат тільки в тому випадку, коли не існує області, в якій фактичні витрати з варіанту з більшим значенням $M(z)$ можуть виявитися меншими, ніж мінімальні витрати за варіантом з меншим значенням $M(z)$. І навпаки, не існує області, в якій максимально можливі витрати за варіантом з меншими очікуваними витратами більші, ніж максимально можливі витрати з варіанту із гіршим значенням $M(z)$. Такі ситуації об'єднані в третю групу (рис. 1).

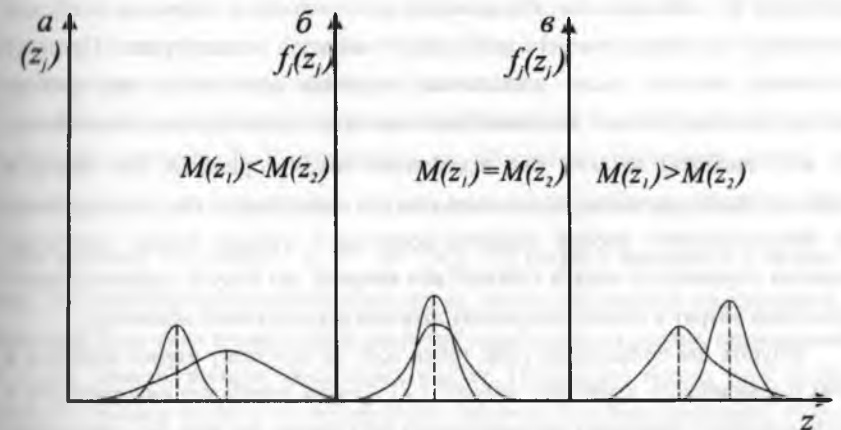


Рис. 1. Щільність розподілу витрат у разі невираженого уподобання

Почнемо розгляд з випадку б. Оскільки $M(z_1) = M(z_2)$ і $V = 0,5$, то ці варіанти будуть визнані еквівалентними і в детерміністському розумінні, і з урахуванням ступеня впевненості у правильності зробленого вибору. Цей висновок, однак, можна вважати справедливим лише в тому випадку, коли крім вимоги забезпечити заданий результат з мінімальними витратами всі інші фактори, що впливають на вибір варіанту в явній або неявній формі, не враховуються. До таких факторів належать надійність розвитку, збалансованість та інші. Багато з них залежать від показників розкиду

випадкової величини z . В економіці, де потрібно поряд з ефективністю функціонування забезпечити надійність і збалансованість, співвідношення між попитом і пропозицією, переважним може виявитися варіант з великим математичним очікуванням витрат, але з меншою їх дисперсією. Найбільш виправданий такий підхід при наявності жорстких обмежень на витрати окремих ресурсів, при розгляді заходів з великими витратами на компенсацію небажаних відхилень тощо. З іншого боку, існують ситуації, коли кращим вважається варіант з великими очікуваними витратами, але зі значною ймовірністю того, що витрати виявляться меншими від деякої величини z_0 (див. рис. 1, а).

В деякій мірі характеристики розсіювання знайшли відображення в показнику V , оскільки із збільшенням дисперсії його значення і ступінь впевненості у правильності зробленого вибору, зменшується. Проте в загальному випадку цього недостатньо, оскільки для особи, що приймає рішення, важливі не самі величини відхилень (що і враховується в показнику V), а ті наслідки, до яких дані відхилення можуть привести. При цьому в різних ситуаціях однакові відхилення можуть оцінюватися по-різному. Отже, для обґрунтованого вибору варіанта розвитку в умовах ризику необхідно кількісно порівняти ті втрати (збитки) або виграші, які будуть супроводжувати відхилення витрат в більшу або меншу сторону від очікуваної величини.

Існують дві принципово різні точки зору на проблему форми критерію в умові ймовірнісного характеру витрат [1,2]. Перша припускає використання в якості критерію показника математичного очікування витрати без урахування будь-яких характеристик розсіювання. Протилежна позиція полягає у використанні критеріїв типу:

$$\min\{M(z) + ka(z)\}, \quad (1)$$

де $a(z)$ – характеристика розсіювання випадкової величини z , у якості якої зазвичай виступає дисперсія або середнє квадратичне відхилення; k – збиток, до якого приводить одиничне відхилення фактичних витрат від їх математичного очікування.

Величина k є усередненим збитком, викликаним можливими відхиленнями фактичної величини витрат від їх запланованого значення, а

добуток $ka(z)$ – загальна величина збитку. При визначенні величини збитку необхідно враховувати, що:

- не кожне відхилення неминуче призводить до економічних втрат;
- однакові за знаком, але різні за величиною відхилення призводять до різних збитків (надалі будемо розуміти під збитком економічні втрати, якщо величина збитку позитивна, і економічний виграш в протилежному випадку);
- однакові за абсолютною величиною, але різні за знаком відхилення призводять до різних збитків;
- при однакових за величиною і знаком відхиленнях величина збитку буде залежати від всієї сукупності конкретних економічних умов, в яких функціонує і розвивається підприємство.

Розглянемо ці положення більш докладно, оскільки саме на їх основі повинна конструюватися функція збитків, яка дозволить коректно врахувати витрати, представлені в критерії другої складової.

З першого положення випливає, що збільшення безпосередніх витрат на реалізацію варіанта (Δz) призводить до збільшення системних витрат на величину (Δz_c), яка перевершує Δz на величину витрат з адаптації до нових умов розвитку $z_{ад}$, тобто $z_c = \Delta z + z_{ад}$. Ці витрати виникають у зв'язку з тим, що виробничо-економічні системи не мають абсолютної еластичності, і при зміні будь-яких параметрів їх розвитку перебудова на режим, оптимальний в нових умовах, вимагає додаткових витрат. Прикладом такого типу витрат можуть служити витрати на модифікацію системи внутріпромислового збору і транспорту нафти. Припустимо, родовище облаштовувалося виходячи з припущення, що фонд свердловин буде дорівнює N_1 .

Витрати на створення системи збору та транспорту склали K_{n1} . Якщо з яких-небудь причин довелося пробурити додатковий фонд свердловин ΔN , то приріст витрат на облаштування буде більшим за величину $K = K_{n2} - K_{n1}$, де K_{n2} – величина витрат у тому випадку, якщо облаштування відразу проводилося б на фонд свердловин $N_1 + \Delta N$. Це перевищення – результат того, що додаткові свердловини будуть облаштовуватися за своєю схемою, або

буде необхідна перебудова системи збору, сполучена з додатковими витратами.

Величина $K_{ад} = K_{\phi 2} - K_{п 2}$ і буде виражати витрати на адаптацію (рис. 2).

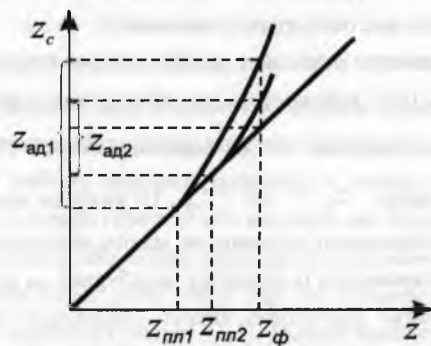
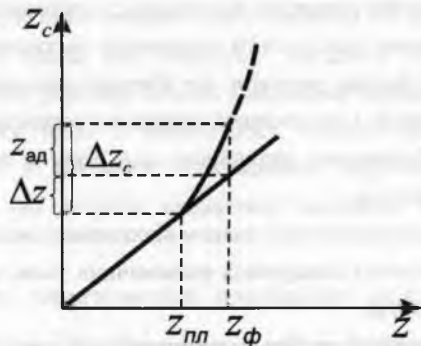


Рис. 2. Зміна системних витрат z при $z_{\phi} > z_{пл}$

Слід зауважити, що конкурентоспроможними будуть лише ті варіанти, в яких більші планові витрати забезпечують менші витрати з адаптації.

З іншого боку, за умови, що фактичні витрати виявилися меншими за планові $z_{\phi} < z_{пл}$, вигреш системи Δz_c буде меншим, ніж зниження безпосередніх витрат: $z_c < z_{\phi} - z_{пл}$. Це обумовлено тим фактом, що в системі вже наявні деякі витрати, оптимальні з точки зору запланованої ситуації розвитку. У змінених умовах вони можуть виявитися зайвими, проте в

силу своєї специфіки не можуть бути в повному обсязі повернуті в систему для використання за іншими напрямками. Прикладом такого роду витрат можуть служити витрати на створення виробничої та соціальної інфраструктури в розмірах більших, ніж це потрібно в нових умовах розвитку.

При цьому слід зауважити, що чим більші відхилення відбудуться в безпосередніх витратах, тим більші витрати на адаптацію будуть потрібні в нових умовах, тобто тим більшим буде системний збиток. Отже, можна записати, що функція витрат залежатиме від величин $z_{пл}$ і Δz :

$$z_c < z_{\phi} - z_{пл}$$

Функція збитку не обов'язково повинна бути опуклою. Більше збурення в безпосередніх витратах вимагатиме більших витрат на адаптацію, але в певних умовах може проявитися ефект концентрації, і питомі витрати на адаптацію виявляться нижчими, ніж при менших збуреннях, тобто функція системних витрат буде увігнутою (рис. 3).

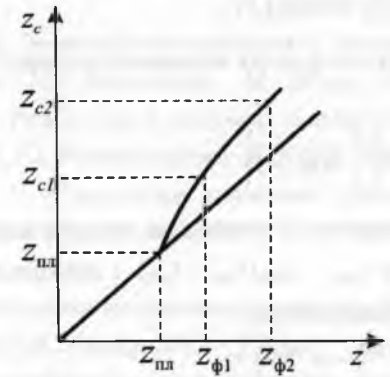


Рис. 3. Зміна системних витрат при наявності ефекту концентрації

Отже, вигляд функції U залежить не тільки від величини Δz , але і від впливу функції збитку $u(\Delta z)$. Таким чином, можна записати:

$$z_c = U[z_{пл}, \Delta z, u(\Delta z)] = U[z_{пл}, z - z_{пл}, u(z - z_{пл})].$$

Тоді критерій вибору оптимального варіанту, визначений як мінімум очікуваних системних витрат, запишеться у вигляді:

$$\begin{aligned} \min\{M(z_c)\} &= \min\{M[U(z_{nn}, z - z_{nn}, u(z - z_{nn}))]\} = \\ &= \min \int U[z_{nn}, z - z_{nn}, u(z - z_{nn})] f(z) dz \end{aligned} \quad (2)$$

Покажемо, що даний критерій є узагальненням критеріїв вибору ефективних варіантів в умовах ймовірнісного характеру витрат.

Якщо знехтувати системними властивостями витрат, тобто припустити, що існує їх абсолютна еластичність і відсутні витрати на адаптацію $z_c = z$, вираз (2) має вигляд:

$$\min\{M(z_c)\} = \min \int z f(z) d(z) = \min\{M(z)\}.$$

Таким чином, критерій мінімуму очікуваних прямих витрат справедливий лише в умовах відсутності системних властивостей.

Якщо припустити, що функція системних витрат опукла і апроксимується залежністю

$$z_c = a e^{\lambda z}, \text{ де } \lambda, a - \text{const},$$

то вираз (1) запишеться у вигляді:

$$\min \left\{ a \int e^{\lambda z} f(z) dz \right\} = \min \{ \varphi_z(\lambda) \}, \quad (3)$$

де $\varphi_z(\lambda)$ – характеристична функція випадкової величини. При постійному λ отримуємо

$$\min \{ \varphi_z(\lambda) \} = \min \left\{ \frac{1}{\lambda} \ln \varphi_z(\lambda) \right\}.$$

Умова сталості величини λ означає, що для двох порівнюваних варіантів з плановими витратами z_{nn1} і z_{nn2} ($z_{nn1} < z_{nn2}$) і функціями системних витрат типу (3) справедливе співвідношення:

$$\begin{aligned} \Delta z_{c1} &= a(e^{\lambda(z_{nn1} + \Delta z)} - e^{\lambda z_{nn1}}) < \\ < a(e^{\lambda(z_{nn2} + \Delta z)} - e^{\lambda z_{nn2}}) &= \Delta z_{c2}. \end{aligned}$$

Таким чином, за даних припущень витрати на адаптацію до однакового збурення Δz вище за варіантом з більшими плановими витратами.

Якщо припустити, що у формулі (3) випадкова величина розподілена за нормальним законом з параметрами $M(z)$ і $\sigma(z)$, то:

$$\varphi_z(\lambda) = e^{\lambda M(z) + \frac{\lambda^2 \sigma^2(z)}{2}}.$$

Тоді

$$\min \varphi_z(\lambda) = \min \left\{ M(z) - \frac{\lambda}{2} \sigma^2(z) \right\}$$

і отримуємо критерій типу (1), який найчастіше пропонується для вибору оптимального варіанту в умовах ризику.

Висновки. Таким чином, проаналізовано можливі критерії оптимальності організації процесу управління матеріальними потоками нафтогазовидобувних підприємств в умовах ймовірнісного характеру витрат на реалізацію відповідних управлінських рішень. Встановлено, що найчастіше для вибору оптимального варіанту в умовах ризику використовують критерій мінімуму математичного очікування витрат з урахуванням характеристик розсіяння випадкової величини. Водночас критерій мінімуму очікуваних прямих витрат справедливий лише в умовах відсутності системних властивостей.

Література

1. Бартовский М.Н. Экономико-математическое моделирование в нефтяной промышленности / М.Н. Бартовский. – М.: Недра, 1991. – 168 с.
2. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: Монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко– К.:КНЕУ, 2004. – 480с.
3. Герасимчук В. Г. Стратегічне управління підприємством: графічне моделювання: Навчальний посібник. / В.Г. Герасимчук. - К.: КНЕУ, 2000. - 457 с.
4. Зеваков А.М. Логистика материальных запасов и финансовых активов / А.М. Зеваков. – СПб.: Питер, 2005. – 352 с.
5. Квасній Л.Г. Оптимізація системи управління матеріальними потоками нафтогазової промисловості / Л.Г. Квасній // Економіка, планування і управління галузі. Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.5. – С. 225-230.
6. Колобов А.А. Логистические подходы к управлению материальными запасами промышленного предприятия в условиях рынка / А.А. Колобов, В.Т. Корнеев, А.А. Степанов // Вестник машиностроения. – 2005. – № 10. – С. 74-76.

7. Конішева Н.Й. Управління логістичною діяльністю промислових підприємств / Н.Й. Конішева, Н.В. Трушкіна // Економіка промисловості. – 2005. – №1. – с.114 – 124.
8. Крикавський Є. В. Логістика. Основи теорії: Підручник – 2-е вид., доп. і переробл. / Є.В. Крикавський. – Львів: Національний університет „Львівська політехніка”, „Інтелект - Захід”, 2006. – 456 с.
9. Крушельницька О.В. Управління матеріальними ресурсами: [навчальний посібник] / О.В. Крушельницька. – К. : Кондор, 2007. – 162 с.
10. Николайчук В.Е. Теория и практика управления материальными потоками (логистическая концепция): Монография / В.Е. Николайчук, В.Г. Кузнецов. – Донецк: Донецкий гос. ун-т, 1999. – 413с
11. Окландер М. А. Промислова логістика: Навч. посіб. / М. А. Окландер, О.П. Храмов. – К: Центр навчальної літератури, 2004. – 222 с.
12. Організація і управління виробництвом: нафтогазовий комплекс: Навчальний посібник для ВНЗ / За ред. О.І. Лесюка. – Івано-Франківськ; 1999. – 507с.
13. Потапова Н.А. Кількісні методи в прогнозуванні запасів матеріально-технічних ресурсів / Н.А. Потапова // Вісник Національного університету "Львівська політехніка", – 2005. №526. – С. 468-476.
14. Рыжиков Ю.И. Теория очередей и управление запасами / Ю.И. Рыжиков. – СПб.: Питер, 2001. – 384с.

Василенко О.В.

Об'єктивні умови і передумови формування курортних дестинацій

Викладені постановочні умови формування курортних дестинацій кластерного типу характерних для Криму і пропонуються загальні підходи подальшого їх розвитку у складі багаторівневих кластерів.

Set forth staged conditions and formation of the resort destinations in the cluster type characteristic in the Crimea and proposes General approaches their further development in the multi-level clusters.

Ключові слова: курортні дестинації, кластери, формування, розвиток.

Вступ. Процес становлення в Україні соціально орієнтованої держави ринкового типу відповідно до Конституції вимагають трансформацій існуючого устрою в рекреаційному комплексі країни з метою доступності курортних послуг широким верствам населення. Проте ситуація в даному секторі національного господарства України носить неоднозначну природу. Соціальний, некомерційний характер функціонування підприємств сфери оздоровлення у відповідності зі своєю місією повинен виражатися в зниженні цінних бар'єрів, для можливості оздоровлення більшості громадян України. А з іншого боку, підприємства та установи даного комплексу в умовах відсутності лотацій держави для свого виживання змушені ставати на комерційний шлях розвитку, метою якого стає прибуток і, як правило, зниження доступності існуючих курортів для повноцінного відпочинку переважної більшості громадян України. Така подвійність ситуації породжує неоднозначність у розвитку курортів і вказує на наявність серйозних суперечностей і проблем розвитку комплексу.

Економічна і соціальна проблема (ринок і охорона здоров'я), здавалося б, несумісне, але реально існуюче двоєдинство розвитку курортно-рекреаційної сфери (КРС) особливо помітно в останній час. Різке загострення демографічної ситуації в Україні змушує по-новому поглянути на роль і проблеми розвитку сфери курортних оздоровчих послуг. Занепад курортної сфери посилюється руйнуванням соціального туризму в Україні, а також малою увагою системи

Василенко О.В., аспірант Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського, м. Сімферополь

охорони здоров'я щодо санаторно-курортних об'єктів на місцях. Ці чинники не можуть не позначитися на погіршенні стану здоров'я і скорочення тривалості життя громадян країни і чисельності її населення. Тому відродження колись процвітаючих курортів та їх комплексів, а також системи доступного і масового курортного лікування, відновлення капіталу здоров'я громадян країни в непростих економічних умовах стає сьогодні найважливішим екологічним, соціально-економічним і науково-прикладним завданням.

Необхідно відзначити, що дана проблема не залишала осторонь багатьох дослідників. Аналізу організації рекреації присвячено безліч наукових робіт різної прикладної спрямованості, при цьому Крим, приміром, раніше розглядався як якийсь еталонний курорт СРСР. Але вже в перші роки незалежності України перехід від централізованої планової економіки до ринкового господарства показав, що розвиток КРС в Криму потребує формування принципово нової стратегії розвитку курортів з урахуванням світового досвіду господарських відносин, їх тенденцій і стандартів.

Постановка завдання. вітчизняних і зарубіжних авторів [1-15] підтверджує специфіку різних підходів вчених сучасності до проблем розвитку КРС. Так, наприклад, в роботах дослідників О.О. Любицовой [6], Д.В. Ніколасенко [8], Л. Паламарчук [9] вивчаються рекреаційно-географічні проблеми КРС і її природокористування, тоді як І. Яковенко [15] вже розглядає досвід географічного вивчення соціально-економічних факторів рекреаційного природокористування. Автори О.С. Кусков, О.В. Лисікова [5], базуючись на географічних складових, розкривають проблеми розвитку курортології, що відносяться більшою мірою до сфери охорони здоров'я, а О.А. Воробйова, І.М. Дишловий С.К. Харічков [1] і О.В. Єфремов [2] значну увагу в своїх роботах приділяють еколого-економічним питанням сталого розвитку КРС. В.Ф. Кифяк [3], С.В. Куніцин [4], О.С. Шапала [12], І.Ю. Швець [13], С.Ю. Цюхла [14], М.П. Мальська, Н.В. Антонюк, Н.М. Ганіч [7] і Т.І. Ткаченко [11] досліджують різні економічні та управлінські трансформації туристично-рекреаційної діяльності й розвиток ринків туристично-рекреаційних послуг. Є.С. Рахуба [10] і низка інших авторів у своїх дослідженнях приділяють головну увагу соціальним аспектам розвитку КРС.

Невирішеними аспектами проблеми, як і раніше, залишаються завдання виявлення багатоаспектних вузлових питань, пов'язаних з можливістю задоволення явного і прихованого попиту на курортні послуги на ґрунті їх

диверсифікації для різних верств населення країни і зарубіжних гостей на основі комплексного еколого-, соціально-економічного підходу до розвитку курортних дестинацій. Вважаємо, що курортна діяльність в Криму може стати рушійною силою соціально-економічного розвитку регіону, що сприяє економічному, соціальному і духовному розвитку регіонів і країни в цілому. Враховуючи викладене, а також ту обставину, що в даний час центр ваги економічних перетворень зміщується безпосередньо на самі підприємства метою цієї роботи є виявлення та узагальнення об'єктивно існуючих умов трансформації підприємств КРС в курортні дестинації кластерного типу з диверсифікацією різних видів оздоровчих комплексів і лікувальних послуг.

Результати. Посилення впливу конкуренції на функціонування української економіки спричинили активні дії економічних агентів з впровадження ринкових інструментів, серед яких – розвиток маркетингу територій та її природокористування як філософії господарювання і як науки [4], а також їх всебічного застосування в різних сферах діяльності, у тому числі і курортній.

Негативна екологічна ситуація в країні, викликана наслідками чорнобильської катастрофи, супроводжується зростанням повсякденного забруднення навколишнього середовища внаслідок техногенної діяльності і значною мірою посилюється несприятливими факторами соціальної несправності, що ведуть до зниження тривалості та якості життя населення країни. Зростання негативного впливу факторів навколишнього середовища і хвиляське ставлення до наявних рекреаційних ресурсів супроводжується недостатнім, незадовільним і неякісним харчуванням значної частини громадян України [5]. У цих умовах роль якісного лікування і оздоровлення переважної частини населення країни значно зростає.

Лікувальні та оздоровчі технології на основі природних рекреаційних ресурсів дозволяють санаторно-курортним підприємствам формувати унікальний санаторно-курортне продукту, призначений для реабілітації сил людини і зростання якості його життя [15]. Багаторічні дослідження показують, що щорічний відпочинок (рекреація) значною мірою знижує рівень серцево-судинних захворювань, попереджає психічні розлади. Захворювання органів дихання зменшуються майже на 35-40 %, нервів і кістково-м'язової системи – майже на 30%, органів травлення – більш ніж на 20 %. Це означає, що середньорічний приріст продуктивності праці в результаті активного

відпочинку, який базується на широкому використанні природних та історико-культурних рекреаційних ресурсів, знаходиться на рівні 3 % [5]. Наведені дані наочно характеризують не тільки соціальну роль рекреації, але і як факторів економічного відновлення робочої сили.

Якщо врахувати вплив рекреації на підвищення культурного рівня трудящих і всебічний розвиток особистості, то її значення незмінно зростає. Не менш важливим напрямком і одночасно умовою стабільної та довготривалої діяльності кримських курортів та їх розвитку є заощадження, рекультивація і релаксація рекреаційних земель і ландшафтів, а також підвищення культури природокористування в першу чергу відносно невідновлюваних ресурсів. Бо вони і тільки вони, є першоосновою існування переважної більшості рекреаційних установ, які, функціонуючи поодиночі не тільки не в змозі підтримувати територію і природні ресурси в належному стані, але і знаходяться під постійною загрозою власного банкрутства. Тут добре простежуються екологічна, соціальна, оздоровча і економічна взаємозв'язки.

Резюмуючи все вищесказане, можна розділити функції рекреації на шість основних груп (рис. 1).

Медична (медико-біологічна) функція полягає в санаторно-курортному лікуванні та оздоровленні, зняття виробничої та невиробничої психологічної втоми людини [5].



Рис. 1. Сукупність основних функцій санаторно-курортних підприємств

Соціальна складова, часто сприймається як соціально-культурна функція – це провідна і соціально орієнтована функція рекреації, яка, як правило доповнюється культурними і духовними потребами людини – пізнання їм природи, навколишнього світу і свого місця в ньому.

Економічна функція рекреації полягає у відновленні робочої сили працівників і прискореному розвитку певних територій та економіки в цілому завдяки ефекту мультиплікатора. Роль і значення цієї функції росте в поєднанні з організаційної та управлінської функціями, що наочно виявляється при інтеграційній трансформації окремих підприємств в умовно замкнуті комплекси кластерного типу на ґрунті курортних дестинацій. При такій постановці питання, здавалося б, різновекторні завдання (лікування і оздоровлення – медицина; відпочинок і реабілітація – соціальна сфера; ефективність діяльності – економіка), насправді створюють природну об'єктивну базу для співпраці і вимагають єдиного комплексного вирішення на основі системного підходу.

В рамках зазначеної проблематики доцільним буде виділити територіальний і управлінський аспекти даної проблеми. Процес соціально-економічного розвитку Криму, як і будь-який території неоднорідний. Під впливом багатьох чинників, у тому числі і не пов'язаних безпосередньо з економічними параметрами (наприклад, фізико-географічних умов – динаміки рельєфу, клімату і т.п.), у ній виділяються зони більш інтенсивного розвитку. Їхнє подальше зростання носить нерівномірний характер. Як правило, швидкість росту пропорційна вже досягнутому історичному рівню розвитку. В той же час періодично відбувається втрата накопичених ними ресурсів зростання, внаслідок чого деякі з позначених «точок зростання» можуть сповільнюватися в розвитку або навіть приходити в занепад, випробовуючи локальний регрес. Розвиток територій за поданням низці авторів являє собою стохастичний процес, що протікає нерівномірним чином і характеризується виникаючими час від часу періодами територіального зростання або падіння.

Рекреаційні райони південних, південно-східних і південно-західних частин узбережжя Криму відчувають техногенне перевантаження, у той час як ресурсний потенціал перспективних східних і північно-західних приморських районів, а також гірських, передгірних і степових районів Криму використовується не в повному обсязі.

У результаті досить тривалого розвитку територіальної системи майже завжди виявляється чіткий, ясний розподіл території за рівнем розвитку на кілька нерівнозначних частин у вигляді ієрархічної мережі. Ця конструкція повинна включати в себе сформовані курортні утворення з виділенням декількох центрів (найважливіших елементів даної території і другорядних за

значимістю елементів або їх груп та так звану периферію, що містить у собі всі інші частини території.

Для Криму – це історично сформовані дестинації Великої Ялти (Ялта – центр і кілька центрів більше нижнього рівня ієрархії, де периферія займає невеликий відсоток); Великої Алушти (Алушта – центр, Партеніт, Малий Маяк і т.п. – центри нижнього рівня, де периферія істотно більше); Судак – Новий Світ, Орджонікідзе; Євпаторія – Саки, Мирний; Чорноморське – Оленівка; Севастополь – Балаклава і т.п. (табл. 1)

Як видно з наведеної таблиці (див. табл.1) цільове структурування, а також групування територіальних курортних дестинацій не є адекватним адміністративним розподілом, що ускладнює виділення відповідних даних статистичних, звітних та адміністративних джерел. З цієї ж причини деколи складно відобразити пріоритетність тій чи іншій території рекреаційної функції.

Територіальна кластеризація являє собою соціальну, екологічну, економічну та історичну проблему та є наслідком кризисно-депресивної техніко-економічної політики і відповідної динаміки розвитку КРС останніх років. Кластерна інтеграція на основі диференціації курортних послуг може бути пов'язана і з труднощами зростання. З подібними проблемами стикаються і досить благополучні в економічному відношенні країни, якщо держава не приділяє належної і своєчасної уваги вирішенню даної групи питань. Те, що вигідно країні, населенню і в цілому соціуму недалекоглядним нашим керівникам підприємств і установ здається нерациональним. Сьогодні такі «господарі» вважають для себе вигідним працювати по одинці – та приховувати свої доходи, працюючи «в тіні» і ведучи подвійну бухгалтерію, тоді як, створюючи єдиний і технологічно взаємозалежний комплекс на основі кластерних курортних дестинацій, стає неминучим безтінювий розвиток. Побойоючись відкритості господарської діяльності, багато керівників не можуть або не хочуть мислити креативно, бачити очевидних, правда, не сьогоднішніх, але реальних і надійних стратегічних переваг спільних дій несучих їм вигоду і очевидне довгострокове процвітання.

Рекреаційні райони Криму

Район і ступінь його освоєння	Спеціалізація району	Статус району
Південний-1 (Велика Ялта) <i>Висока</i>	Кліматолікувальний, купально-пляжний, екскурсійний, розважальний, дитячий і сімейний відпочинок	Міжнародний
Південний-2 (Велика Алушта) <i>Висока</i>	Кліматолікувальний, купально-пляжний екскурсійний, розважальний і сімейний відпочинок	Міжнародний
Південно-східний (Судакський, Феодосія) <i>Висока</i>	кліматолікувальний і бальнеолікувальний, купально-пляжний, екскурсійний відпочинок; авіа-екскурсії та авіа туризм	Міжнародний
Північний -1 (Євпаторійський) <i>Висока</i>	Клімато-, бальнео- і грязелікування, екскурсійний туризм, дитячий відпочинок і лікування	Міжнародний
Північний -2 (Сакський) <i>Висока</i>	Клімато-, бальнео- і грязелікування, екскурсійний відпочинок	Міжнародний
Південно-західний (Севастопольський) <i>Середня</i>	Екскурсійний туризм, купально-пляжна рекреація, водні види туризму (яхтинг, дайвінг)	Міжнародний
Центральний (Сімферопольський, Ялтинський, Білогірський, Кіровський райони) <i>Середня</i>	Купально-пляжна рекреація, екскурсійний, сільський, кінний туризм, етнографічний, гірські види туризму (пішохідний, скелелазіння, спелеотуризм, вело- і автотуризм)	Республіканський (АРК)
Північно-західний (Родіонівський, Чорноморський, райони) <i>Низька</i>	Купально-пляжна рекреація, дайвінг	Республіканський (АРК)
Східний (м. Керч, Ленінський район) <i>Низька</i>	Купально-пляжна рекреація, екскурсійний туризм	Місцевий
Північний (Джанкойський, Красногвардійський, Красноперекіпський, Нижньогірський, Первомайський, Советський райони) <i>Відсутній</i>	Транзит туристів, місцевий відпочинок, мисливський туризм	Місцевий

Сьогодні в ЗМІ Криму і Міністерстві курортів і туризму АРК багато говориться про створення в Євпаторії так званого курортного кластера «Євпаторія-курорт», що поєднує у своєму складі більше 30 підприємств міста. Однак це об'єднання нічого спільного з кластером, як єдиного структурного та технологічного пов'язаного господарського комплексу з необхідною інфраструктурою, не має. Здеклароване об'єднання носить скоріше громадський формат, подібний «Союзу промисловців і підприємців», виконання рішень якого носять не обов'язковий характер. Застосування цим об'єднанням терміну «кластер», по суті, несе в собі або помилковий, або навмисний дискредитуючий характер.

Регіональна кластеризація не зумовлюється територіальними розмірами країни, регіону. Загальною закономірністю є той факт, що складна динамічна система в процесі свого розвитку піддається розшаруванню за значущими для її динаміки параметрами. Зокрема, соціально-економічна кластеризація територіальних систем неминує впливає з логіки об'єктивних реально існуючих умов, однак їй протистоять стихійно діючі «закони» тіньової економіки, а для успішного протистояння цим тенденціям необхідні втручання регіональної та державної влади. У цих умовах виникає об'єктивна необхідність прогнозування економічної динаміки розвитку КРС Криму на ґрунті моделювання процесів територіальної кластеризації з виділенням структури ієрархії центрів різних рівнів, а також дестинацій, що склалися та майбутні центри (точки) зростання.

В якості вихідних даних можна використовувати експертизу, статистичні дані по районах, містах (центрах) і підприємствам, а також проекцію даних державного рівня і бенчмаркінг на основі даних розвитку курортів країн Причорномор'я. Майбутні кластери слід формувати з урахуванням інтенсивності туристичних, фінансових, ресурсних, інформаційних та інших потоків з прив'язкою до конкретних дестинацій. Розроблені моделі та інструменти повинні бути загальнодоступними, досить простими і повторюваними. Ітераційний характер ухвалення рішень повинен базуватися на постійній діагностиці (моніторингу), аналізу, прогнозу та поєднувати статистичні та евристичні прийоми обробки інформації. При цьому основними етапами можуть бути такими:

1. Завдання сформованих структур центрів і кластерів дестинацій (базові параметри відстані від берегової лінії, може бути різним).

2. Виділення прямих і непрямих статистичних даних на всіх рівнях ієрархії.
3. Виділення головних компонентів на всіх рівнях і для різних періодів (сезонних, річних і ін.).
4. Формування чутливих до змін інтегральних індексів рівнів ієрархії на базі головних компонентів.
5. Оцінка характеру поведінки регресійних, факторних моделей.
6. Побудова композиції лінійних регресійних і періодичних моделей для прогнозу потоків і даних (лінійногармонічні тренди).
7. Оцінка характеру прогнозних процесів, їх інтенсивності і можливого впливу на сформовані структури та кластери (дестинації).
8. Виділення, уточнення меж кластерів і центрів методами кластерного аналізу в залежності від інтенсивності передбачуваних потоків.
9. Конкретизація структури цілей та критерії їх оцінки.

Результати розрахунків в динаміці, прогнози і статистичний аналіз реальних ситуацій територіального розвитку повинні визначити кілька варіантів динаміки центрів різного рівня та їх взаємовідносин з центром і периферією. Розглядаються центри, що конкурують між собою, які поперемінно проходять у своєму розвитку періоди відносного зростання і відносного занепаду, при збереженні одного і того ж центру більш високого рівня. Сімферополь тільки частково може претендувати на центр вищого рівня по відношенню до курортної діяльності.

Подальше прийняття рішень спирається на дані діагностики і прогнозу, існуючих цільових стратегічних програм розвитку АРК та їх складових проектів, а також сценаріїв можливого розвитку. Обмеженість ресурсів, інвестицій, інноваційних рішень та інформаційного супроводу стримують можливості внесення керуючих впливів. При цьому існують перспективи:

- цільового або випадкового перерозподілу ресурсів на користь (або збиток) певним центрам, дестинаціям для реалізації цільових проектів;
- проведення всередині дестинацій певного «кордону» або ряду «кордонів», що перешкоджають перетіканню ресурсів (розірвання господарських зв'язків), або об'єднання декількох кластерів, між якими починається взаємообмін ресурсами за загальними правилами (програмою) інтеграції;
- побудови різних сценаріїв розвитку (допускається можливість накладення в програми якісної зміни поведінки системи при досягненні певного рівня розвитку її елементів або певних співвідношень між ними).

Локальний аналіз і прогноз формування і розвитку кластерних destinations також необхідно порівнювати з глобальними тенденціями і з міжнародними аналогами.

Висновки. Зміна організаційно-правових форм власності та припинення державної підтримки підприємств КРС актуалізують розробку якісно нових підходів до управління курортної сферою. Враховуючи, що продуктом діяльності підприємств КРС виступає комплексна санаторно-курортна послуга, як результат міжгалузевого виробництва набору послуг і продуктів, об'єктивно виправданим стає формування ефективної багаторівневої системи кластерного об'єднання на основі курортних destinations.

Використання принципів і методів індикативного планування і стимулювання «точок зростання» курортних територій шляхом формування кластерних destinations дозволять вирішувати завдання вдосконалення системи якісного масового лікувально-оздоровчого відпочинку населення на основі узгодження інтересів господарюючих суб'єктів, диференціації їх діяльності та просування санаторно-курортних послуг.

Наведений підхід з виділенням головних компонентів, інтегральних показників і прогнозу на базі лінійногармонічних трендів, їх якісна зміна дозволяє спрогнозувати перспективні напрямки формування кластерних форм розвитку курортних destinations і розробити ефективні стратегії виділення напрямків з необхідними ресурсами, що дозволяє підвищити якість прийняття рішень і ефективність управління об'єктами КРС в цілому.

Література

1. Воробйова О.А. Проблеми природокористування та сталого розвитку в рекреаційно-туристичній сфері: [монографія] / О.А. Воробйова, І.М. Дишловий, С.К. Харічков. Одеса: НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж., 2009. – 374 с.
2. Устойчивое развитие рекреационно-экономического комплекса Крыма / Под ред. А.В. Ефремова. – Симферополь: Таврия, 2002. – 300 с.
3. Кифяк В.Ф. Туристичний потенціал Карпатського регіону як основа розвитку територіальної рекреаційної системи /В.Ф. Кифяк //Вісник Донецького інституту туристичного бізнесу – Донецьк: – 2010. – № 14. – С. 215 – 228.

4. Куніцин С.В. Механізм управління розвитком підприємств туристично-рекреаційної сфери [Монографія] / С.В. Куніцин – Симферополь: КРП «Издательство «Кримнавчпеддержаввидав», – 2012. – 437 с.
5. Кусков А.С. Курортология и оздоровительный туризм /А.С. Кусков, О.В. Лысикова– Ростов н/Д: «Феникс», 2004. – 320 с.
6. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти): [монографія]. / О.О. Любіцева. – К.: «Альтерпрес», 2003. – 436 с.
7. Мальська М.П. Міжнародний туризм і сфера послуг/ М.П. Мальська, Н.В. Антонюк, Н.М. Ганич. – К.: Знання, 2008. – 661 с.
8. Николаенко Д.В. Рекреационная география./ Д.В. Николаенко. – Москва: Владос. 2001. – 287 с.
9. Паламарчук Л. Рекреаційна географія /Л. Паламарчук // Краєзнавство. Географія. Туризм. – 2005. – № 1. – С. 4-6.
10. Рахуба Є.С. Соціокультурне значення туризму: минуле, сучасне, шляхи розвитку/ Є.С. Рахуба // Наукові записки Рівненського державного гуманітарного університету. – 2010. Випуск 16, Том II. – С. 57- 69.
11. Ткаченко Т.І. Сталій розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу. [Монографія]. /Т.І. Ткаченко. 2-ге вид., випр. та доповн. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.
12. Шаптала О.С. Матеріально-економічна база існування та розвитку сфери рекреаційного обслуговування в Автономній Республіці Крим / О.С. Шаптала // Статистика України. – 2004. – № 1. – С. 55-58.
13. Швець І.Ю. Пространственно-региональная кластеризация туристического комплекса / И.Ю. Швець // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2. – С. 65-73.
14. Цюхля С.Ю. Трансформація рекреаційної діяльності та розвиток регіональних ринків курортно-рекреаційних послуг (методологія, аналіз і шляхи вдосконалення): [монографія] / С.Ю. Цюхля – Сімферополь: Таврія, 2008. – 352 с.
15. Яковенко І. Досвід географічного вивчення соціально-економічних факторів розвитку рекреаційного природокористування в Криму / І. Яковенко // Український географічний журнал. – 2003. – № 4. – С. 65-71.

Формування оптимальних рішень при організації креативно-інноваційної діяльності регіонів

У статті запропоновано концептуальну модель креативно-інноваційної діяльності підприємства, практична реалізація якої дозволяє визначити шляхи запобігання або пом'якшення кризових явищ в економіці різних рівнів.

The paper proposes a conceptual model of creative and innovative enterprise, the practical implementation is to determine ways to prevent or mitigate the economic crisis at different levels.

Ключові слова: креативно-інноваційна діяльність підприємства, управління, оптимальні рішення.

Вступ. Креативна діяльність розуміється як генерування (виробництво) нових і потенційно корисних (ефективних) ідей, а інноваційна діяльність - як процес перетворення нових ідей у форму, прийнятну для виробництва і ринку. У широкому сенсі під інноваційною діяльністю розуміють використання нововведень у вигляді нових технологій, видів продукції і послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного, адміністративного чи іншого характеру.

Зв'язок між рівнями креативної і інноваційної активності не прямий і, тим більше, не причинно-наслідковий. Підтримка креативної активності персоналу в компанії не завжди призводить до активізації інноваційної діяльності і навпаки. Багато компаній доволі успішно впроваджують інновації «за шаблоном» - без активізації і залучення креативного потенціалу персоналу. Такий підхід до інноваційної діяльності характеризується як «ефективна стагнація» [6].

Однак креативний компонент може і повинен відігравати помітнішу роль в інноваційному процесі, ніж просто етап генерування нових ідей для майбутніх винаходів та інновацій. Тому управління творчістю вимагає більш широкого розуміння, ніж просто управління процесом створення нових ідей для їх подальшого перетворення в інновації.

Дяків О.Я., здобувач кафедри економічної кібернетики, Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

Необхідно розрізняти поняття креативної діяльності (вирішення нестандартних проблем, генерування оригінальних і більш ефективних рішень існуючих проблем (підходи, методи, прийоми)), поняття новаторської діяльності (розробка ідей та доведення її до практично прийнятної форми) і поняття інноваційної діяльності як комерційної реалізації розробленої ідеї.

Креативний компонент присутній на всіх етапах інноваційного процесу, і кожному етапу інноваційного циклу відповідає певний етап роботи з генерації творчих бізнес-рішень. Тому доцільно використовувати поняття «креативно-інноваційна діяльність», в якому об'єднуються два відповідних базових поняття, і необхідно розробити комплексну систему для управління креативно-інноваційною діяльністю на підприємстві.

У контексті вирішення завдання формалізації креативно-інноваційної діяльності з цього висновку випливає, що при моделюванні взаємодії її учасників характеристики креативної та інноваційної активності мають враховуватися як самостійні, хоча і тісно пов'язані компоненти. Розв'язання задач активізації та організації креативно-інноваційної діяльності як ключового фактора розвитку в умовах сучасної економіки вимагає розробки методичних підходів та інструментальних засобів організації такої діяльності як на рівні окремих співробітників, творчих колективів і структурних підрозділів (мікроекономічний рівень [2]), підприємств і об'єднань (мікроекономічний рівень), рівні галузевих виробничих комплексів (мезоекономіка), так і на мікроекономічному рівні регулювання інноваційної активності.

Серед останніх досліджень сутності креативного менеджменту і результативності креативних рішень у сфері інвестиційної діяльності підприємств виділимо також праці [1,3,4].

Постановка завдання. Метою даної статті є визначення можливостей та напрямів розробки відповідного інструментарію для підтримки прийняття обґрунтованих рішень з організації креативно-інноваційної діяльності. Технологія успішного управління креативною діяльністю передбачає розробку відповідної методології та організаційно-управлінської системи, стимулюючої генерацію нових ідей, їх супровід та впровадження, а також управління їми, пов'язаними з творчими рішеннями та інноваціями.

Результати. Необхідність оптимальної організації та управління креативно-інноваційною діяльністю випливає з ідеї балансу між стійкістю і розвитком. Розвиток виробничих і управлінських систем передбачає

присутність у діяльності їхніх суб'єктів як виконавчих елементів (повторення, дія за регламентом), так і креативних елементів (створення нових правил і зміна регламенту). Перші елементи забезпечують системі стійкість (збереження життєздатності компанії), другі - розвиток. Необхідний баланс між пошуком і розробкою нового, з одного боку, і продовженням, розвитком та використанням вже напрацьованого, з іншого боку.

Проблема оптимізації управління творчістю знаходить, зокрема, відображення в наступних практичних питаннях: Як мобілізувати і використовувати креативний потенціал співробітників, щоб отримати найкращий економічний результат для підприємства? Персонал якої творчої кваліфікації (рівень креативності та стиль вирішення проблем) потрібний для виконання визначених завдань, і які результати будуть при цьому отримані? Як правило, рішення щодо подібних питань (якщо вони виникають) менеджер приймає інтуїтивно, на основі наявного досвіду або «методом проб і помилок». Але інтуїтивно прийняті рішення не завжди ефективні. Для невеликих організацій «інтуїтивний» підхід може вважатися задовільним. Однак для великих виробничих і управлінських структур необхідний інший підхід, заснований на застосуванні методичних підходів.

Внаслідок фрагментарності представлених в літературі емпіричних досліджень, вплив творчої активності персоналу на результативність праці та роботу компанії можна характеризувати лише на якісному рівні. Відомі випадки збільшення продуктивності праці після проведення тренінгів з розвитку креативних здібностей, а також того, що ніяких покращень після подібних заходів не відбувалося [8].

Теоретично не виключена і можливість погіршення результатів, тому що нововведення, пов'язані з творчою активністю, потенційно здатні порушити функціонування виробничої системи. Це можливо, наприклад, у випадках, якщо працівник свою основну увагу, час і ресурси почне приділяти розробці нових ідей, які з різних причин неможливо в даний момент здійснити, або буде використовувати свою креативність для досягнення цілей, що відрізняються від цілей організації. Тому є підстави ставити питання про оптимальний рівень творчої активності як окремого співробітника, так і організації в цілому.

Інший аспект проблеми оптимізації управління креативною діяльністю пов'язаний з тим, що для більшості трудових процесів задається деяка система регламентації можливих дій (рішень), що має різну ступінь консервативності.

Все, що є новим стосовно систем регламентації, може розглядатися як творче. У випадку виконавчої діяльності суб'єкт залишається в рамках регламентуючої системи правил (способів дії), повторюючи або комбінуючи їх для отримання заданих результатів. У разі творчої діяльності суб'єкт виходить за рамки заданої системи і змінює її; він не тільки комбінуює задані правила, а й створює нові. При включенні в трудові процеси креативних компонентів необхідні додаткові функції управління, спрямовані на пошук і реалізацію оптимального співвідношення виконавських та креативних елементів, що є центральною проблемою управління креативною діяльністю.

На макроекономічному рівні зростаюча креативно-інноваційна активність суб'єктів підприємницької діяльності також може виявитися причиною кризи. Інфіксований бурхливе зростання «креативних» секторів економіки в передкризовий період може служити підтвердженням цього припущення [7]. Криза може провокуватися змінами в інноваційній активності, і одна з можливих причин кризи - у нездатності ефективно освоювати нові ідеї та інновації, коли окремі організації та цілі держави «грузнуть в інноваціях». Це, у свою чергу, може бути пов'язано з діями державних інститутів-регуляторів економіки (неефективним розподілом інвестицій, здійснюваних на основі тенденцій попереднього зростання, відмовою від диверсифікаційної інноваційної політики, адміністративним «продавлюванням» пріоритетних напрямів інноваційної активності при ігноруванні реальних вимог ринку), «перевиробництвом інновацій» в умовах невичерпного потенціалу існуючих технологій і «неготовності» ринку до нових продуктів та іншими чинниками.

Існує діалектичний взаємозв'язок креативно-інноваційної активності та економічних криз: креативно-інноваційна діяльність є шляхом виходу з кризи, але в свою чергу призводить до її повторення. Економічне зростання стимулює інвестиції в інновації та, відповідно, підвищення креативно-інноваційної активності, що, у свою чергу, сприяє подальшому зростанню економіки, але, починаючи з визначеного рівня інноваційної активності, економічне зростання сповільнюється і змінюється спадом, оскільки занадто високий рівень інноваційної активності порушує нормальне функціонування виробничої або соціальної системи в сформованому соціально-економічному контексті.

Загальна задача оптимізації управління креативно-інноваційною діяльністю як на рівні окремого співробітника, так і на рівні організації в цілому, полягає в тому, щоб визначати і регулювати (стимулюючи і, при

необхідності, стримуючи) відповідний рівень креативно-інноваційної активності за рахунок зміни організаційного середовища. Неконтрольоване зростання креативно-інноваційної активності може призводити до стагнації або до кризи і рецесії, для запобігання або пом'якшення наслідків яких ця активність повинна бути відповідним чином організована.

Вирішення цих завдань має бути пов'язане з формалізацією і «перекладом» неструктурованого чи погано структурованого процесу, яким по своїй суті є креативна діяльність, на більш високий рівень структурування, що дозволяє здійснювати управління креативно-інноваційною діяльністю. Для цього необхідно виробити систему понять, достатню для побудови моделей і розробки інструментальних методів; розробити систему показників результативності творчої праці, методи діагностики організаційного клімату та оцінки креативного потенціалу персоналу, відповідні оптимізаційні моделі управління. Розробка методології побудови таких оптимізаційних моделей може бути основою для знаходження шляхів запобігання або пом'якшення кризових явищ в економіці різних рівнів.

Традиційно вирішення задачі формалізації трудових процесів базується на абстракції «економічної людини» - раціонально мислячого суб'єкта, що будує свої плани і дії, виходячи з принципу одержання максимальної вигоди. Ця абстракція, у свою чергу, заснована на наступних аксіомах:

- можливість максимізувати корисність (вигоду) – критерій досягнення поставленої мети з урахуванням сформованих умов та інтересів інших осіб, що приймають рішення;

- наявність формалізованого способу побудови і вибору альтернативних варіантів досягнення мети;

- можливість кількісної оцінки наслідків кожної з альтернатив (хоча б в порядковій шкалі) для подальшого порівняння.

Застосовуючи класичне розуміння оптимізації, можна сказати, що оптимізація управління креативно-інноваційною діяльністю передбачає таку організацію трудових процесів і інвестованих ресурсів, при якій витрати на стимулювання та регулювання креативно-інноваційної діяльності забезпечують в кінцевому підсумку отримання найкращих результатів при заданих організаційно-економічних обмеженнях.

Зокрема, потрібно вирішення задач проектування та оптимізації систем стимулювання творчої активності співробітників. У найпростішому випадку

відлича оптимізації витрат на стимулювання креативної діяльності персоналу в керованій соціально-економічній системі вирішується на основі моделей, що опосередковано пов'язують економічні інтереси працівника і роботодавця з урахуванням витрат і результатів від внесення в керовану систему творчих новин за період часу T :

$$M_0 = u(x(z_0)) - z_0 \rightarrow \max,$$

де M_0 - прибуток, одержуваний роботодавцем;

$u(x)$ - результат креативно-інноваційної діяльності;

x - творчі зусилля працівника (латентна змінна);

z_0 - витрати на активізацію творчого потенціалу працівника і впровадження креативних новацій.

Для застосування подібних моделей необхідно ідентифікувати характеристики складного і нелінійного зв'язку між прагненням суб'єкта до досягнення поставленої мети, мобілізацією його інтелектуальних і креативних ресурсів, результатами його діяльності і заданим рівнем стимулювання.

Але такого роду підхід не враховує активну роль співробітника при прийнятті рішень і те, що зв'язок $x(z_0)$ не є жорстко детермінованим (функціональним). У теорії активних систем використовуються теорія ігор, яка є методологічною основою для побудови багатьох моделей поведінки в різних соціально-економічних системах. Наприклад, розглянута система виробничих відносин може представлятися як ієрархічно організована і неантагоністична (інтереси учасників відносин у загальному випадку не є протилежними), і для її дослідження і моделювання може бути обрана, наприклад, наступна дворівнева модель:

$$M_0 = u(x) - z_p(x) - z_s \rightarrow \max,$$

$$M_1 = z_p(x) - z_1(x, z_s) \rightarrow \max,$$

де M_0, M_1 - платіжні функції, відповідні інтересам учасників (роботодавця і працівника відповідно);

z_1 - інтелектуальні, креативні, часові та інші ресурси, витрачені працівником;

z_s - витрати роботодавця на вдосконалення організаційного середовища;

$z_p(x)$ - стимулюючі виплати працівникові.

Для управління творчістю необхідно здійснити перехід від латентних змінних до їх спостережуваних еквівалентів. Це означає, що потрібно розв'язати задачу:

$$M_0 = u - z_p(u) - z_s \rightarrow \max,$$

$$M_1 = z_p(u) - z_1(u, z_s) \rightarrow \max.$$

Ідея пошуку оптимальних рішень при організації креативно-інноваційної діяльності не випливає з технократичної парадигми управління і не передбачає точної і детальної регламентації трудових процесів. Ця ідея впливає з прагматичного принципу економіко-управлінського підходу до творчості: навіть якщо неможливо пояснити творчий процес, його можна організувати, навіть якщо неможливо точно передбачити результати від реалізації тих або інших програм розвитку творчості персоналу і поліпшення організаційного клімату в компанії, можливо розробити і реалізувати такі програми, які забезпечать кращий результат для даної конкретної компанії. Цей принцип також передбачає, що всі організаційні елементи і фактори (організаційна культура, організаційний клімат, структура управління, система стимулювання та ін.) узгоджені один з одним для того, щоб використовувати творчий ресурс максимально ефективно.

Розглянемо модель креативно-інноваційної діяльності підприємства в конкурентному середовищі, регульованому державою, з урахуванням параметрів, що характеризують внутрішнє і зовнішнє організаційно-економічне середовище підприємства. Ця модель розробляється для дослідження впливу факторів організаційного середовища підприємства та зовнішніх факторів на результативність креативно-інноваційної діяльності і виділення основних елементів і підсистем креативно-інноваційної діяльності для подальшого моделювання і дослідження взаємодії їх учасників.

Представимо в загальному вигляді структурні компоненти креативно-інноваційної діяльності підприємства в ринковому (конкурентному) середовищі, регульованому державою, у вигляді схеми (рис. 1).

При розробці моделі прийняті наступні припущення. Передбачається, що підприємство розробляє нововведення (новий продукт або технологію) і виводить його на ринок; управління креативною і новаторською діяльністю персоналу на внутріфірмовому рівні здійснюється за допомогою створення сприятливого організаційного клімату і виділення відповідних ресурсів; дії

конкурентів можуть виражатися в копіюванні інновацій та / або виведенні на ринок власних нововведень; інноваційне підприємництво регулюється державою за допомогою відповідних інститутів і механізмів: захист інтелектуальної власності, антимонопольне та цінове регулювання, підтримка інноваційного підприємництва (кредити, субсидії, гранти, податкові пільги тощо).



Рис. 1. Загальна схема креативно-інноваційної діяльності підприємства

Для підтримки виробництва нових ідей та інновацій підприємство виділяє ресурси з фонду інноваційного розвитку, який поповнюється за рахунок прибутку, отриманого від інноваційної діяльності в минулі періоди. Ці ресурси витрачаються на створення сприятливого організаційного клімату для творчості та інновацій, стимулювання персоналу, придбання необхідного обладнання для НИДКР, моніторинг ринку і конкурентну розвідку і т.д. Залежно від реакції ринку, дій конкурентів, витрат на креативно-інноваційну діяльність і політики держави по відношенню до інноваційного підприємництва визначається економічний результат креативно-інноваційної діяльності (рис. 2).

Основні компоненти і процеси креативно-інноваційної діяльності формалізовані таким чином:

$V_t = V_t(K_{t-1}, I_{t-1}, V_{t-1})$ - об'єм організаційних знань в момент часу t , з урахуванням попередніх періодів; передбачається, що ці знання накопичуються, але можуть застарівати;

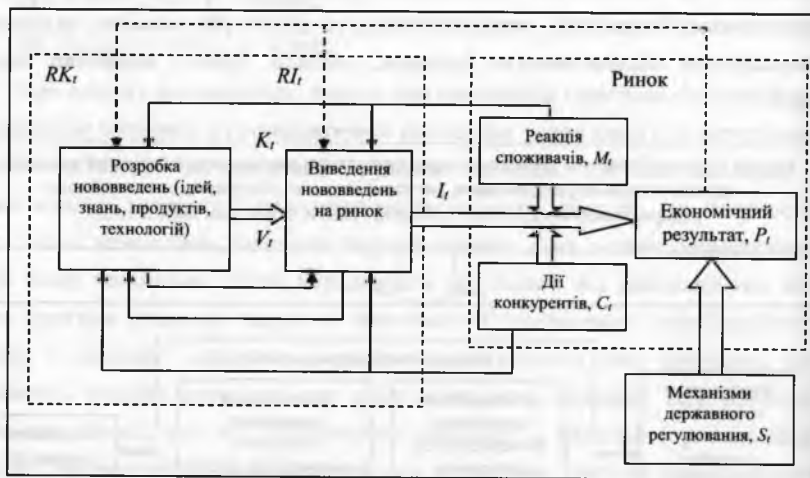


Рис. 2. Концептуальна модель креативно-інноваційної діяльності фірми

$K_t = K_t(RK_{t-1}, V_{t-1}, \zeta)$ - нововведення, що розробляються в компанії в момент t , ζ - параметр, що відображає невизначеність креативного процесу;

$I_t = I_t(RI_{t-1}, K_{t-1}, \xi)$ - нововведення, що виводяться на ринок; ξ - збурення, що відображають технологічну невизначеність;

$RK_t = RK_t(PD_t, K_{t-1})$ - ресурси, що виділяються на креативну і новаторську діяльність;

$RI_t = RI_t(PD_t, K_t, I_{t-1})$ - ресурси, що виділяються на інноваційну діяльність;

$D_t = D_t(I_t, M_t, C_t, \omega)$ - дохід підприємства, де M_t, C_t - оператори, що характеризують відповідно реакцію ринку на інновації та дії конкурентів, ω - параметр, що відображає ринкову невизначеність;

$P_t = P_t(D_t, S_t)$ - прибуток підприємства, де S_t - набір параметрів, що характеризують політику держави щодо інноваційного підприємництва;

$PD_t = PD_t(P_t, PD_{t-1}, u)$ - накопичений прибуток (фонд розвитку підприємства) з урахуванням ставки дисконтування u .

Дана модель досліджена при наступних припущеннях:

$$RK_t = \begin{cases} a_1 DP_t(1 + a_2 K_{t-1}), & DP_t > 0, \\ 0, & DP_t \leq 0, \end{cases} \quad 0 \leq RK_t \leq DP_t,$$

$K_t(RK_t, V_t) = (1 - \zeta)(b_1 RK_{t-1} + b_2 V_{t-1})$, ζ - випадкова величина, з рівною ймовірністю приймаюча значення в діапазоні $[0, 1]$;

$$RI_t = \begin{cases} d_1 DP_t(1 + d_2 K_t + d_3 I_{t-1}), & DP_t > 0, \\ 0, & DP_t \leq 0, \end{cases} \quad 0 \leq RI_t \leq DP_t - RK_t,$$

$I_t(RI_t, V_t) = (1 - \xi)(g_1 RI_{t-1} + g_2 K_{t-1})$, де ξ - випадкова величина, з рівною ймовірністю приймаюча значення з діапазону $[0, 1]$;

$$V_t = V_t(K_{t-1}, I_{t-1}, V_{t-1}) = f_1 K_{t-1} + f_2 I_{t-1} + f_3 V_{t-1},$$

$$D_t = (1 - \omega) \begin{cases} mI_t, & mI_t < M_t(1 - c), \\ M_t(1 - c), & mI_t \geq M_t(1 - c), \end{cases}$$

де ω - випадкова величина, з однаковою ймовірністю приймаюча значення з діапазону $[0, 1]$;

$$P_t = (1 - s)(D_t - RK_t - RI_t),$$

$$PD_t = (P_t + PD_{t-1}) / (1 + u).$$

Параметри $a_1, a_2, d_1, d_2, d_3 \geq 0$ визначають інтенсивність інноваційної діяльності (малі значення цих параметрів відповідають обережній інноваційній стратегії, великі - агресивній стратегії); параметри $b_1, b_2, g_1, g_2, f_1, f_2, f_3 \geq 0$ характеризують ефективність креативно-інноваційної діяльності та ефекти накопичення і старіння знань. Параметр $m \geq 0$ характеризує реакцію ринку на інновації, $s \geq 0$ - ставка податку на прибуток, встановлювана державою. Параметр c характеризує конкурентне середовище: $c = 0$ - конкуренція відсутня, $c = 1$ - максимальний рівень конкуренції. $M_t = pM_{t-1}$ - поточний потенціал ринку для інновацій, параметр p визначає тенденцію ринку до підвищення ($p > 1$) чи зниження ($p < 1$).

Реалізація моделі показала, що при обмежених ресурсах і обмеженій ємності ринку (здатності «споживати» інновації) використання постійної (однієї і тієї ж) схеми управління креативно-інноваційною діяльністю (у даній моделі - механізмів виділення ресурсів і стимулювання) призводить до

зниження ефективності інноваційної діяльності практично до нульового рівня («криза») і подальшої стагнації, коли інноваційна діяльність забезпечує лише постійний рівень накопиченого прибутку навіть за найсприятливіших умов (відсутність технологічної та ринкової невизначеності, відсутність конкуренції, нульова ставка дисконту, відсутність податків).

Висновки. Таким чином, запропоновано концептуальну модель креативно-інноваційної діяльності підприємства, що може служити основою для знаходження шляхів запобігання або пом'якшення кризових явищ в економіці різних рівнів. Дана модель відображає ту особливість інноваційної діяльності, що при обмежених ресурсах і обмеженій місткості ринку при використанні одних і тих же схем регулювання креативно-інноваційної діяльності на певному етапі ці схеми перестають бути ефективними і вимагають зміни (оптимізації параметрів регулювання) і тобто настає момент, який визначається умовами виробництва і ринку, коли підприємство починає працювати «вхолосту», не забезпечуючи подальшого зростання.

Література

1. Зінкевич Д.К. Сутність креативного менеджменту і результативність креативних рішень у сфері інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств / С.В. Князь, Ю.О. Андріанов, Д.К. Зінкевич // Збірник наукових праць Львівського національного університету ім. Івана Франка. – Сер.: Формування ринкової економіки в Україні. – Львів. – 2009. – Вип. 19. – С. 290-299.
2. Клейнер Г.Б. Экономико-математическое моделирование и экономическая теория // Экономика и математические методы. - 2001. - Т. 37. - №3. - С. 111-126.
3. Кузьмін О.Є. Інноваційні програми машинобудівних підприємств: креативні рішення і моделі їх трансферного забезпечення: монографія / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, Л.Й. Гнилянська, Д.К. Зінкевич. – Львів : Вид-во "СПОЛОМ", 2010. – 345 с.
4. Мельник Л.І. Активізування інвестиційної та інноваційної діяльності підприємств: монографія / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, О.Й. Вівчар, Л.І. Мельник / за наук. ред. проф., д-ра екон. наук О.Є. Кузьміна. – Стрий : Вид. дім "Укрпол", 2005. – 250 с.

5. Horibe, F. Innovation, creativity, and improvement: working the right lever to prosperity, *The Canadian Manager*. 2003. Vol. 28. - N1. - pp. 20-23.
6. Naiman, L. Ideas are the currency of the new economy: Numbers tell the story // *Creativity at Work Newsletter*. 2000. Vol. 2.
7. National Studies on Assessing the Economic Contribution of the Copyright-Based Industries // *Creative Industries Series*. - N. 1. - Geneva: WIPO, 2006.
8. Scott, G., Leritz, L.E., Mumford, M.D. The effectiveness of creativity training: A quantitative review // *Creativity Research Journal*. 2004. Vol. 16. - N4. - pp. 361-388.

Управління безпекою в системі матеріальних потоків підприємства

У статті розглянуто питання управління безпекою руху матеріальних потоків у виробничій системі підприємства та оцінки впливу операційних витрат на загальний рівень економічної безпеки підприємства з урахуванням структури панельних даних.

The article is devoted to the question of security management of material flow in the production system of enterprise and estimation the influence of transaction costs on the integral economic level of enterprise economic security, based on the pool data.

Ключові слова: управління, безпека, матеріальний потік.

Вступ. Високодинамічність розвитку сучасних ринкових відносин в Україні, диспропорції та значні відмінності в швидкості протікання економічних процесів відбувається під впливом значної кількості різноманітних чинників, яким притаманні невизначеність та екстремальність характеру дії. Крім того, у зв'язку з процесами глобалізації та регіоналізації збільшується непередбачуваність розвитку соціально-економічних систем на будь-яких рівнях управління. Необхідність набуття вітчизняними підприємствами здатності до виживання та зменшення імовірності настання ризиків управлінських рішень вимагає розробки підприємствами дієвих заходів управління. У зв'язку з цим постає низка проблем, які являють собою загрози втрати економічної безпеки підприємства.

Постановка завдання. Реалізація широкого кола завдань із забезпечення стійкості та стабільності функціонування підприємств, їх економічної незалежності є можливою лише шляхом збереження відповідного рівня економічної безпеки підприємства. Система управління економічною безпекою має комплексний характер і поєднує елементи, де одним з найважливіших є підсистема забезпечення безпеки руху матеріальних потоків підприємства. Як підтверджує аналіз останніх публікацій з цієї проблематики, достатній рівень економічної безпеки підприємства не може бути досягнуто, якщо елементи

системи управління матеріальними потоками, а відповідно усієї виробничої системи не мають достатньої надійності функціонування. В свою чергу, як справедливо зазначено в [1], механізм економічної безпеки розвитку підприємства має забезпечити надійність та стабільність руху матеріального потоку, який є головним інтегруючим чинником безпеки. Враховуючи це, стає доцільним подати детальніше схему виробничої системи підприємства (рис. 1).



Рис. 1. Схема виробничої системи підприємства

Результати. В загальному, принциповому підході виробнича система складається з таких головних підсистем – переробної, забезпечення, планування та безпеки, які є взаємообумовленими за рахунок зворотних зв'язків. Переробна система є визначальною та виконує виробничу роботу, яка безпосередньо пов'язана з перетворенням вхідних параметрів у вихідні результати (продукти або послуги). Від організації руху потоків залежить значення показників стійкості підприємства, що є базовими для визначення його економічної безпеки [1, 2, 4, 5]. Це вимагає комплексного підходу до організації всієї системи безпеки. В даному аспекті управління безпекою буде являти процес регулювання, формування та ухвалення рішень зі зниження витрат, підвищення продуктивності та якості продукції та послуг в інтегрованому ланцюгу забезпечення достатнього рівня стійкості та надійності всієї виробничої системи. Критерієм безпеки в цьому випадку стає мінімізація сукупних витрат на всіма цільовими підсистемами. Інформація про загрози, які надходять з

кожної підсистеми стає вирішальною для формування та ухвалення рішень з управління безпекою руху матеріальних потоків. Такими загрозами у ланцюгу технологічного процесу можуть виступати [1]: на стадії постачання ресурсів – зміна умов платежів, порушення строку та обсягів постачання, зростання цін на ресурси; на стадії прийому комплектуючих – невідповідність продукції стандартам якості та умовам договору; на стадії передачі на склад комплектуючих – розкрадання, незаплановане зменшення запасів; на стадії процесу виробництва – порушення технології, зниження виробничої потужності, брак продукції; на стадії упакування готових виробів – подорожчання вартості та нераціональне використання бренду, брак пакувального матеріалу, подорожчання робіт; на стадії доставки на склад виробів – порушення графіку постачання, втрата майна, порушення цілісності упакування.

Особливе значення для забезпечення безпеки у виробничій системі підприємства становить залучення до процесу виробництва резервів економії ресурсів. Розглянемо можливість підвищення рівня економічної безпеки підприємств за рахунок скорочення операційних витрат підприємства. Проведений аналіз видів функціональних залежностей дозволив визначити, що опис залежності за досліджуваною вибіркою можна здійснити за допомогою множинної нелінійної економетричної моделі, де зміна значень незалежних показників моделі має обумовити зміну загального рівня економічної безпеки, який знаходиться в межах від 0 до 1:

$$y_t = \frac{1}{1 + \exp(a_0 + a_1 \cdot x_{1t} + a_2 \cdot x_{2t} + a_3 \cdot x_{3t} + a_4 \cdot x_{4t})} + \varepsilon_t \quad (1)$$

де y_t — значення рівня ЕБП в t -й момент часу; x_{1t} — собівартість реалізованої продукції; x_{2t} — витрати на збут; x_{3t} — адміністративні витрати; x_{4t} — інші операційні витрати.

Результати тестів на мультиколінеарність та гетероскедастичність дозволили виявити помірний вплив незалежних змінних між собою та присутність у моделі гетероскедастичності. Для усунення цих проблем було досліджено низку різних специфікацій моделі та їх статистичних критеріїв оцінки адекватності. Побудова моделі передбачає виконання низки етапів.

Етап 1. Висувають гіпотезу щодо взаємного впливу змінних моделі та

здійснюють поділ їх на ендогенні та екзогенні.

Етап 2. На другому етапі висувають формальні гіпотези щодо виду функціональної залежності. Під час аналізу специфікацій моделі нами було вибрано клас моделей, які враховують структуру панельних даних. Для перевірки наявності фіксованих ефектів у моделі сформульовано нульову гіпотезу H_0 таку, що $H_0: \mu_i = \mu_j$ для будь-яких i, j , що відповідає моделі з одним і тим самими параметром μ для всіх об'єктів вибірки, тобто об'єднаної моделі. Гіпотезу можна перевірити за допомогою F -тесту:

$$F = \frac{R_{FE}^2 - R_{pool}^2}{1 - R_{FE}^2} \frac{nT - n - d}{n - 1} \stackrel{H_0}{\sim} F(n - 1, nT - n - d), \quad (2)$$

де R_{FE}^2 — коефіцієнт множинної кореляції моделі з фіксованими ефектами; R_{pool}^2 — коефіцієнт множинної кореляції об'єднаної моделі; n — кількість підприємств; T — кількість часових моментів; d — кількість незалежних змінних моделі.

Перевірку на значимість випадкових ефектів моделі здійснюють за допомогою тесту множників Лагранжа, запропонованого Бреушем та Паганом, який базується на відповідній статистиці [3]:

$$LM = \frac{nT}{2(T - 1)} \left(\frac{\sum_{i=1}^n \left(\sum_{t=1}^T e_{it} \right)^2}{\sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T e_{it}^2} - 1 \right)^2, \quad (3)$$

де e_{it} — залишки об'єднаної моделі регресії.

За цим тестом висувають таку нульову гіпотезу H_0 : об'єднана модель регресії є частковим випадком моделі з випадковими ефектами, де відсутні помилки u_i або $\sigma_u^2 = 0$. Якщо гіпотеза H_0 є вірною та виконується передумова щодо нормального розподілу помилок, статистика LM має асимптотичний χ^2 розподіл з одним ступенем волі.

Виявлення характеру ефектів здійснюють також за допомогою відповідної статистики тесту Хаусмана: $H = (\hat{\beta}_{FE} - \hat{\beta}_{RE})' \hat{\Phi}^{-1} (\hat{\beta}_{FE} - \hat{\beta}_{RE})$, де $\hat{\Phi}$

— оцінка матриці коваріацій ($\hat{\beta}_{FE} - \hat{\beta}_{RE}$), що має асимптотичний розподіл χ^2 з d ступенями свободи; $\hat{\beta}_{FE}$ — вектор оцінок моделі з фіксованими ефектами; $\hat{\beta}_{RE}$ — вектор оцінок моделі з випадковими ефектами. За цим тестом на підставі отриманих оцінок моделей з фіксованими та випадковими ефектами висувають гіпотезу H_0 таку, що оцінки моделі з випадковими ефектами є ефективними та обґрунтованими та не мають відрізнятися від оцінок моделі з фіксованими ефектами.

Етап 3. Перевірка наявних у розпорядженні статистичних даних на мультиколінеарність, неоднорідність структури, розрахунок відсутніх даних. Вибір методу оцінювання параметрів моделі безпосередньо залежить від виду функціональної залежності. На цьому етапі перевіряють, чи існує для моделі, створеної на попередніх етапах, перспектива вибору такого методу оцінювання параметрів, що відповідав би типу розробленої моделі.

Етап 4. Формулювання гіпотез про стохастичність властивостей змінних. Перевірка на гомоскедастичність та відсутність автокореляції залишків за допомогою відповідних статистичних критеріїв, що перевіряють відповідні нульові гіпотези. Аналіз залишків (перевірка наявності автокореляції) здійснюють на підставі статистики Дарбіна-Уотсона.

Етап 5. Визначення тісноти зв'язку загального впливу всіх незалежних змінних на залежну на підставі коефіцієнту множинної кореляції (R) та визначення міри варіації залежної змінної варіацією незалежних змінних на підставі коефіцієнту детермінації (R^2).

Розрахункові значення коефіцієнтів детермінації, скорегованого коефіцієнта детермінації та множинного коефіцієнта кореляції свідчать про загальну адекватність отриманих моделей. Перевірка залишків моделі на гетероскедастичність та автокореляцію за статистикою Дарбіна-Уотсона, непараметричним тестом Гольдфельда-Квандта та дослідження моделей на наявність ефекту мультиколінеарності дозволила дійти висновків щодо найкращого методу оцінювання параметрів моделі. Врахування фактичних значень критерію Стьюдента для параметрів регресії та коефіцієнта детермінації моделі дозволило вибрати найкращий вигляд залежності (табл. 1).

Моделі залежності рівня економічної безпеки підприємств від операційних витрат

№ п/п	Підприємство	Вигляд моделі	Коефіцієнт множинної кореляції	Коефіцієнт детермінації
1	ВАТ «Автрамат»	$y_1 = \frac{1}{1 + \exp(-0,590 \cdot x_1 + 0,130 \cdot x_1 - 0,281 \cdot x_2 + 1,369 \cdot x_3 - 0,478 \cdot x_4)}$	0,990	0,982
2	ВАТ «Одеський ЗСМ»	$y_5 = \frac{1}{1 + \exp(0,078 \cdot x_1 - 1,127 \cdot x_2 + 0,0015 \cdot x_3^3 + 0,054 \cdot x_4)}$	0,734	0,539
3	ВАТ «Олевський завод тракторних нормалей»	$y_6 = \frac{1}{1 + \exp(-0,509 + 1,201 \cdot x_1 - 0,289 \cdot x_2 + 0,851 \cdot x_3^2 - 0,727 \cdot x_4)}$	0,952	0,907
4	ВАТ «Ніжинський ЗСМ»	$y_7 = \frac{1}{1 + \exp(1,556 - 0,053 \cdot x_1 - 1,992 \cdot x_2 + 0,414 \cdot x_3 + 0,242 \cdot x_4)}$	0,795	0,632
5	ВАТ «Червоная зірка»	$y_9 = \frac{1}{1 + \exp(-1,123 - 0,0142 \cdot x_1 + 0,013 \cdot x_2^2 + 1,49 \cdot x_3 - 0,047 \cdot x_4)}$	0,813	0,661

За допомогою побудованих моделей дослідимо можливість підвищення економічної безпеки відповідно до скорочення операційних витрат підприємства. Отримані модельні значення рівня ЕБП відповідно до середніх значень факторів та з їх можливим скороченням на 10 % наведено в таблиці. Аналіз отриманих результатів свідчить про те, що скорочення витрат на собівартість реалізованої продукції, витрат на збут, адміністративних витрат, та інших операційних витрат на 10 % дозволить підвищити рівень економічної безпеки підприємства: на ВАТ «Автрамат» на 27 %; на ВАТ «Одеський ЗСМ» — на 15,7 %, ВАТ «Олевський завод тракторних нормалей» — на 10,34 %, ВАТ

«Ніжинський

ЗСМ» — на 26,48 %, ВАТ «Червона зірка» — на 29,52 %. Такі результати підприємства можуть отримати, якщо будуть діяти в напрямках:

– зниження матеріальних витрат за рахунок пошуку й купівлі більш дешевої сировини та комплектуючих матеріалів, скорочення витрат матеріалів за рахунок недопущення їх перевитрат під час перевезення, зберігання на складах та в робочій зоні, а також під час їх безпосереднього використання; скорочення витрат на сировину й матеріали за рахунок їх економії та застосування нових видів матеріалів;

– зниження витрат на оплату праці за рахунок скорочення виплат, які не містяться в собівартості продукції (наприклад, подарунки, винагороди за результатами роботи за рік та інші одноразові виплати);

– зниження транспортних витрат з доставки продукції;

– зниження витрат на будівництво тимчасових споруд.

Висновки. Таким чином, запропонована модель оцінки впливу операційних витрат на рівень економічної безпеки дозволяє підвищити її рівень за рахунок скорочення витрат на собівартість реалізованої продукції, витрат на збут, адміністративних витрат та інших операційних витрат відповідно до заходів стабілізації та підвищення рівня економічної безпеки підприємства. На підставі вибраного напрямку економічного оздоровлення можна побудувати індивідуальну тактику з виведення конкретного підприємства з низького класу економічної безпеки. У разі кризи ці заходи є достатньо дієвими. Максимальний ефект від їх застосування можна отримати впровадженням цих заходів до потрапляння підприємством до низького класу економічної безпеки підприємства. Застосування критеріїв безпеки у системі виробничих та господарських процесів підприємства дозволяє не тільки протистояти загрозам середовища, але й досягти підприємству стратегічних цілей, створити ефективний механізм його адаптації до ринкової середовища.

Література

1. Куркин Н. В. Управление экономической безопасностью развития предприятия / Н. В. Куркин. — Днепропетровск : АРТ-ПРЕСС, 2004. — 450 с.
2. Лысенко Ю. Г. Механизмы управления экономической безопасностью /

[Лысенко Ю. Г., Мищенко Г. А., Руденский Р. А., Спиридонов А. А.]. — Д. : ДонНТУ, 2002. — 178 с.

3. Jeffrey M. Wooldridge. Econometric analysis of cross section and panel data / Jeffrey M. Wooldridge. — Cambridge; Massachusetts; London; England. : The MIT press. — 736 p.
4. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін.; За ред. Геєця В.М.: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 240 с.;
5. Товб А.С., Ципес Г.Л. Управление проектами: стандарты, методы, опыт. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2003. – 240 с.: ил. Библ. с. 237 – 239.

Удосконалення процесу стратегічного управління конкурентоспроможністю промислового підприємства

У статті обґрунтовано теоретичні, методичні та практичні засади удосконалення стратегічного управління конкурентоспроможністю промислового підприємства.

The theoretical, methodical and practical bases of perfection of strategic management by competitiveness of the industrial enterprise are proved.

Ключові слова: процес, оцінка, стратегічне управління, конкурентоспроможність, промисловість, підприємство.

Вступ. Під впливом динамічних змін бізнес-середовища конкурентні відносини в промисловості виходять на рівень постійного оновлення концепцій управління. Стрімкий натиск конкуренції змушує промислові підприємства спрямовувати власні зусилля на пошук нових методів та інструментів забезпечення конкурентоспроможності, механізми формування яких визначаються стратегією.

Саме добре продумана та вміло реалізована стратегія є єдиним способом відповіді на зростання конкуренції. Тому питання стратегічного управління конкурентоспроможністю промислових підприємств становлять значний інтерес для економічної науки та практики, а отже, потребують теоретичного та методологічного обґрунтування.

Постановка завдання. Теоретичний фундамент управління конкурентоспроможністю промислових підприємств формують наукові доробки відомих вітчизняних та зарубіжних вчених: Г.Л. Азоева, О.М. Азарян, Т.В. Футало, Р.А. Фатхутдінова, М.В. Черної, О.Б. Чернеги, А.Ю. Юданова та ін. Проте існуючий науково-теоретичний досвід також потребує оновлення. Зокрема, додаткового обґрунтування вимагає низка питань теоретичного забезпечення концепції стратегічного управління конкурентоспроможністю, методичний інструментарій оцінки конкурентоспроможності промислових

Ротанов Г.М., к.е.н., доцент, декан факультету управління Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського

підприємств та визначення коротко - і довгострокових векторів її розвитку з урахуванням галузевих особливостей конкуренції в промисловості.

Метою статті є наукове обґрунтування теоретичних, методичних та практичних засад удосконалення стратегічного управління конкурентоспроможністю промислового підприємства.

Результати. Багатогранність сучасної конкуренції зумовлює різноманіття ширських позицій у питанні визначення сутності конкурентоспроможності промислового підприємства. Існуючі розбіжності в термінології та її характеристики породжують неточності у визначенні конкурентоспроможності, яка наділяється невластивими їй рисами та ознаками.

У підсумку це призводить до штучного ускладнення її внутрішньої природи, а також спричиняє появу протиріч з іншими категоріями теорії конкуренції.

Конкурентоспроможність не є невід'ємною властивістю промислового підприємства, а виявляється у його конкурентних перевагах та недоліках відносно інших суб'єктів ринку (відносність); обумовлюється параметрами релевантного ринкового середовища (релевантний характер); характеризує інтегральний прояв всіх складових економіки промислового підприємства та не може розглядатися за умов недостатнього рівня узагальнення (складність); має об'єктивну природу та не змінює свій зміст залежно від уявлень суб'єктів її оцінки (об'єктивність); може бути оцінена лише опосередковано за допомогою системи непрямих вимірювачів (латентний характер); слугує виміром потенційних можливостей промислового підприємства в конкуренції, незалежно від рівня їх реалізації в результатах конкурентної боротьби (прогнозний характер оцінки); не є встановленою величиною, а дає оцінку стану промислового підприємства в певних часових межах (динамічність).

Розглянуті властивості зумовлюють новий зміст та формують видові ознаки конкурентоспроможності промислового підприємства. Для їх урахування нами сформовано комплексну класифікацію видів конкурентоспроможності за рядом класифікаційних ознак: за часовим проявом, відно стратегічної визначеності, за станом системного розвитку, за територіально-географічною ознакою, за тривалістю прояву, за характером шлей управління, за джерелом досягнення, за масштабом. У напрямку подальшого розвитку можна запропонувати додаткові ознаки класифікації

конкурентоспроможності за стійкістю (стійка, нестійка) та за рівнем конкурентної активності (активна, пасивна).

Синтез і теоретичне узагальнення особливостей та ознак конкуренції в промисловості дозволили обґрунтувати специфіку конкурентоспроможності промислових підприємств, якій властиві: висока динамічність зміни у часі, значна залежність від місцезнаходження, локальність прояву, різноманітність умов формування, висока чутливість до зовнішніх змін.

Виділені властивості конкурентоспроможності та її галузева специфіка зумовили необхідність оновлення концептуального підходу до стратегічного управління конкурентоспроможністю промислового підприємства.

Протиріччя в термінології та розумінні базових властивостей конкурентоспроможності не сприяють внесенню ясності в питання її виміру. Більшість існуючих методів оцінки конкурентоспроможності не адаптовані до цілей аналізу та планування стратегічних управлінських рішень, оскільки ґрунтуються на дослідженні минулих досягнень промислового підприємства в конкуренції, тому вимірюють не саму спроможність конкурувати, а підсумок її реалізації в конкурентній боротьбі. Інша їх частина, хоча і виходить із прогностичного змісту оцінок конкурентоспроможності, також потребує удосконалення та подолання недоліків, зумовлених ігноруванням окремих її властивостей.

На підставі проведених досліджень нами запропоновано науково-методичний підхід, що дозволяє включити оцінку конкурентоспроможності промислового підприємства в систему стратегічного аналізу. Цей підхід передбачає виділення двох напрямків оцінки, що відповідно характеризують: рівень конкурентоспроможності - потенційні можливості промислового підприємства в конкуренції; конкурентну позицію - результат реалізації цих можливостей в конкурентній боротьбі.

Кожен із цих напрямків має важливе практичне значення та виступає самостійним аналітичним інструментом, а їх комплексне дослідження одночасно слугує підґрунтям для визначення стану та обґрунтування напрямків стратегічного управління конкурентоспроможністю промислового підприємства.

Оцінку конкурентної позиції промислових підприємств можна проводити у розрізі статичного (стійкість до конкурентного тиску) та динамічного (розвиток всупереч тиску конкурентів) аспектів її прояву. Для цього нами пропонується визначати коефіцієнти інтенсивності конкурентного тиску, конкурентної стійкості та конкурентної активності, комплексний аналіз яких за

допомогою матричних інструментів дозволяє дати диференційовану оцінку стійкості конкурентної позиції промислового підприємства («висока», «помірна», «низька») та характеру її розвитку («аналітичний», «агресивний», «стабільний», «реактивний»).

Для визначення прогностичного характеру оцінки конкурентоспроможності до часткових можна віднести показники, що характеризують стан окремих складових потенціалу промислових підприємств: фінансового, кадрового, маркетингового, техніко-технологічного. Отримані на їх основі оцінки можуть вказати на граничні можливості підприємства в конкуренції, які воно може спрямувати на подолання конкурентного тиску, тобто його конкурентоспроможність.

Розрахунок узагальнюючих показників конкурентоспроможності ми пропонуємо проводити з використанням таксономічних методів через побудову матриці відстані від еталонного конкурента, що дасть можливість врахувати конкурентні переваги (недоліки) промислових підприємств.

Визначення інтегрального показника конкурентоспроможності можна здійснювати шляхом знаходження середньоарифметичної зваженої узагальнюючих показників за кожною складовою потенціалу з використанням розроблених за допомогою методу аналізу ієрархій коефіцієнтів ваги.

Визначення меж оптимального або мінімально допустимого значення показника конкурентоспроможності, поза якими промислове підприємство є неконкурентоспроможним, є умовним, оскільки відносний характер цього показника робить неможливим його представлення у вигляді нормативної чи рекомендованої величини. Для якісної оцінки конкурентоспроможності можуть бути застосовані критерії «високого», «помірного» та «низького» її рівня, які відображають зафіксоване на певний момент часу співвідношення конкурентних сил на ринку.

Процеси управління конкурентоспроможністю промислових підприємств потребують формування окремої стратегії, певного рівня ієрархії, завданням якої є довготривале відтворення конкурентного потенціалу промислового підприємства. Однак питання розробки такої стратегії поки що не отримали достатнього розвитку, а існуючі напрацювання з цієї проблеми мають лише теоретичне значення.

Для обґрунтування стратегій управління конкурентоспроможністю нами пропонується використовувати досвід формування конкурентних стратегій

промислових підприємств. З цією метою нами розроблено науковий підхід, що дозволяє на підставі оцінки стану стратегічного управління конкурентоспроможністю промислового підприємства поетапно обрати конкурентну стратегію та відповідну їй альтернативу управління конкурентоспроможністю промислового підприємства.

В якості критеріїв визначення конкурентних стратегій можна використовувати показники рівня конкурентоспроможності та стійкості конкурентної позиції промислових підприємств, які є основними детермінантами їхньої стратегічної конкурентної поведінки. Отримані диференційовані оцінки цих показників дозволяють запропонувати чотири базові конкурентні стратегії («аналітична», «агресивна», «захисна» та «реактивна»), а також п'ять варіантів змішаної конкурентної поведінки, кожному із яких відповідає певна стратегія управління конкурентоспроможністю промислового підприємства.

Інструментом узгодження стратегічних та тактичних цілей з управління конкурентоспроможністю промислових підприємств нами обрано економіко-математичне моделювання. Враховуючи, що конкурентоспроможність є складним, багатовимірним явищем для побудови прогнозних моделей її рівня, то можна використати методи регресійного аналізу панельних даних, що дозволить кількісно описати залежність рівня конкурентоспроможності від комплексу внутрішніх і зовнішніх факторів з урахуванням їх просторово-часових характеристик, статистично оцінити ступінь цієї залежності, визначити резерви зростання конкурентоспроможності.

Моделювання необхідно проводити з використанням рекомендованої системи показників оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств (частковий, узагальнюючий, інтегральний). Крім того, специфіка панельних даних потребує побудови моделей із фіксованим та випадковим ефектом, що надає можливість врахувати індивідуальні особливості стратегій конкуруючих підприємств, а отже, отримати більш точні та обґрунтовані прогнози рівня їхньої конкурентоспроможності.

В умовах інтенсивної конкуренції наявність відставання від конкурентів у певній сфері промислової діяльності може виступати джерелом додаткового ризику для промислового підприємства, який вимагає розробки відповідних механізмів управління.

Висновки. 1. Необхідність врахування властивостей конкурентоспроможності та її галузевої специфіки зумовили удосконалення концептуального підходу до стратегічного управління конкурентоспроможністю промислового підприємства, основу якого склали теоретичне (сутність, об'єкт, головна мета, завдання, галузеві особливості, принципи та функції), науково-методичне (методи та методичні підходи) забезпечення та етапи практичної реалізації стратегічного управління конкурентоспроможністю промислового підприємства.

2. Для усунення недоліків існуючих методів виміру конкурентоспроможності промислового підприємства нами запропоновано виділяти два напрямки оцінки, що відповідно характеризують: рівень конкурентоспроможності - потенційні можливості підприємства в конкуренції; конкурентну позицію – результат реалізації цих можливостей в конкурентній боротьбі.

3. Диференційовану оцінку конкурентної позиції промислових підприємств потрібно проводити за показниками її стійкості та розвитку (коефіцієнти інтенсивності конкурентного тиску, конкурентної стійкості та конкурентної активності), що у сукупності характеризують поєднання статичних і динамічних аспектів функціонування та розвитку підприємства за умов конкурентного тиску.

Література

1. Жежель Ю.В. Использование экономико-математического моделирования в управлении формированием денежных потоков предприятия / Ю. В. Жежель // Вісник Острозької академії.- 2007. - Вип.9.-Том 2.- С.188-193.
2. Никифорова В.А. Основные факторы стратегической конкурентоспособности отрасли промышленности в современных условиях / В.А. Никифорова // Вісник Хмельницького національного університету. 2007. – № 3, - Т. 2. – С. 84-87.
3. Осыченко Н.И. Конкурентная среда и управление конкурентоспособностью предприятий / Н.И. Осыченко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2001. - Вип. 4. - С. 34 – 41.
4. Чухрій М.В. Система організаційних чинників підвищення конкурентоспроможності підприємства / М.В. Чухрій // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 5. – Т. 1. – С. 175–178.

Міжнародний аспект при виборі конкурентної стратегії інжинірингової організації

В статті представлено методичний підхід до вибору конкурентної і міжнародної стратегії коксохімічної інжинірингової організації (ІО) з множини базових стратегій за специфічних умов міжнародного ринку коксового інжинірингу. Сформовано систему факторів формування конкурентоспроможності ІО. Проаналізовано сутність категорії «конкурентна стратегія». Визначено дві основні системи вибору конкурентних стратегій, оснований на забезпеченні їх адекватності умовам ринків конкурентного середовища та обґрунтовано вибір однієї з них для ІО. Розглянуто основні види конкурентних стратегій. Ідентифіковано ознаки ринку коксового інжинірингу і визначено відповідні їм конкурентні стратегії.

The article presents a methodical approach to selected competitive strategy and international coking engineering organization (IO) of a set of basic strategies for the specific conditions of the international market coke engineering. The system of factors of competitiveness IO. The essence of the category "Competitive Strategy". Definitely two main systems of choice of competitive strategies based on ensuring the adequacy of market conditions and the competitive environment the choice of one of them for IO. The basic types of competitive strategies. Identified signs of market coke engineering and determined their corresponding competitive strategies.

Ключові слова: інжиніринг, конкуренція, стратегія.

Вступ. Сучасна теорія конкуренції і стратегічного управління підприємствами визначають основні види базових стратегій практичне застосування яких потребує адаптації до умов конкретної галузі. Зважаючи на це, метою даної статті є вибір конкурентної і міжнародної стратегій коксохімічної інжинірингової організації (далі ІО) з множини базових стратегій за специфічних умов міжнародного ринку коксового інжинірингу.

Постановка завдання. Найвагомими факторами, які визначають успіх ІО, або будь-якого з підприємств, в конкуренції є: ринкова ситуація (зовнішнє середовище підприємства); наявний потенціал (внутрішнє середовище

підприємства); поведінка підприємства (динамічні процеси). Важливо, що дані фактори є взаємопов'язаними і у сукупності своїх змін визначають зміни конкурентоспроможності конкретних суб'єктів сфери ринкової пропозиції, тобто здатності досягнення успіху в конкуренції. Взаємовплив факторів конкурентоспроможності ІО наведено на рис. 1.

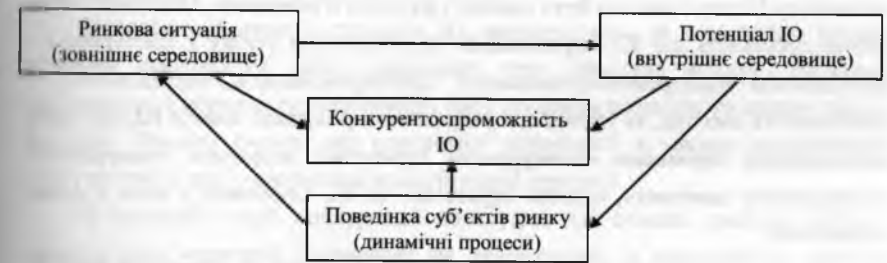


Рис. 1. Взаємозалежність факторів конкурентоспроможності ІО

Результати. З наведеного рисунку видно, що конкурентоспроможність ІО є динамічною категорією, оскільки знаходиться у прямій залежності від змін факторів її формування. При цьому, фактори конкурентоспроможності мають послідовну взаємозалежність. Так, наявний потенціал ІО визначає її поведінку (умови пропозиції, превентивні дії та ін.). В свою чергу поведінка ІО в умовах ринку (монополія обмежена олігополією, або двостороння монополія) визначає зміни в ринковій ситуації (кон'юнктури). Кон'юнктура ринку визначає вимоги попиту і можливість його задоволення пропозицією, отже дохід і зміну потенціалу ІО. Оновлений потенціал ІО знову визначає його поведінку і т.д.

Таким чином, поведінка є невід'ємним елементом, тобто атрибутом, системи факторів формування конкурентоспроможності ІО. При цьому, поведінку ІО, як суб'єкту ринкової пропозиції, можна розглядати, як процес реалізації й забезпечення зростання її потенціалу, з метою задоволення зростаючих вимог попиту, за якості і умов пропозиції більш прийнятних ніж у конкурентів. Поведінка ІО, яка відповідає даним вимогам, окрім задоволення попиту забезпечує і виграв ІО в конкуренції, що є очевидною ознакою її конкурентоспроможності.

Суттєво важливим є те, що саме від поведінки залежить ступень реалізації наявного потенціалу ІО, а отже і задоволення вимог попиту. Так, не реалізуючись на значний потенціал ІО, що значно перевершує потенціал

конкурентів, ця організація може і не досягти успіху в конкуренції через неадекватну вимогам зовнішнього середовища і можливостям потенціалу поведінку.

Зважаючи на вище наведене, можна стверджувати що основними внутрішніми факторами конкурентоспроможності ІО є її потенціал і поведінка, адекватні умовам (вимогам) зовнішнього середовища. При чому, формування потенціалу ІО теж повинно бути однією з функцій її поведінки. Поведінка являє собою сукупність дій ІО, спрямованих на досягнення успіху в конкуренції – забезпечення конкурентоспроможності. Цілеспрямованість, послідовність і ефективність цих дій, як правило, є результатом реалізації планів ІО, що часто визначаються термінами «конкурентна стратегія», «стратегія конкуренції», «конкурентна політика», «ділова стратегія» та ін., ключовим у яких є слово «стратегія».

Слово стратегія походить від грецького «strategos». У військовій науці це поняття визначає: мистецтво генерала; план перемоги над ворогом; мистецтво військового керівництва. Вперше, відносно до виробництва, цей термін був використаний Альфредом Чандером – молодшим у 1962 році. За думкою А. Чандера, стратегія являє собою комплексний план, спрямований на забезпечення реалізації місії організації і досягнення її цілей. Стратегія надає фірмі визначеність та індивідуальність. Стратегічні плани повинні розроблятися так, щоб не тільки залишались цілісними на протязі довгого часу, але й бути достатньо гнучкими, щоб при необхідності можна було провести їх модернізацію чи переорієнтацію. Загальний стратегічний план слід розглядати, як програму що спрямовує діяльність фірми на протязі довгого часу [1].

На сьогоднішній день економічна теорія ще не має загально визнаного визначення категорії «конкурентна стратегія», множина трактувань її сутності вимагає в цілях даної роботи окремого обґрунтування цього поняття.

Найбільш поширеними в науковій літературі поглядами на сутність конкурентної стратегії є поняття сформульовані Г. Азоевим [2], Ф. Котлером [3], М. Портером [4], А. Томпсоном та А. Стриклендом [5], Ю. Івановим [6].

За результатами огляду літературних джерел [2-6], можна стверджувати, що загальним для всіх визначень конкурентної стратегії є бачення її, як специфічного виду поведінки (поводження) завдяки якому підприємство забезпечує собі ринковий успіх. При цьому слід розрізняти формальну

стратегію організації – стратегічний план, і фактичну – реальну поведінку організації.

Зважаючи на вище викладене і теоретичне бачення категорії «конкурентна стратегія» в даній роботі під нею буде розумітись поведінка націлена на забезпечення конкурентного успіху, що забезпечує зростання потенціалу ІО.

Поведінка, а отже і стратегія ІО, визначається, як множиною різних варіантів сукупностей вище наведених груп факторів впливу (ринкової кон'юнктури і потенціалу організації), так і ступенем розвитку та прояву даних факторів. Завдяки цьому, для конкретної організації в умовах конкретного ринку потрібен вибір адекватної конкурентної стратегії.

В сучасній теорії конкуренції домінують дві основні системи вибору конкурентних стратегій, основаних на забезпеченні їх адекватності умовам (видам) ринків конкурентного середовища. Це системи Ф. Котлера та М. Портера.

Ф. Котлер визначає чотири види (класи) конкурентних стратегій [3]:

1. Стратегія лідера. Товар підприємства-лідера ринку займає домінуючу позицію, при чому це визнають і його конкуренти. Дана стратегія передбачає підтримку стану на ринку й зміцнення конкурентних позицій.

2. Стратегія претендента на лідерство. Підприємство, що не займає домінуючої позиції, може атакувати лідера, тобто кинути йому виклик. Мета даної стратегії – зайняти місце лідера.

3. Стратегія послідовника. Підприємства що йдуть за лідером, - це конкурент із невеликою часткою ринку, що обирає адаптивне поведіння, погоджуючи свої рішення з рішеннями, прийнятими конкурентами. Ці підприємства не є лідерами галузі і не прагнуть завоювати цю позицію. Підприємства-послідовники не намагаються виграти у лідера в конкурентній боротьбі, вони хочуть зайняти ті сфери, на які в лідерів не вистачає ресурсів або які не належать до сфери їх стратегічних пріоритетів, а також захистити наявні ринкові частки.

4. Стратегія фахівця. Підприємство-фахівець орієнтується переважно на одну, або кілька сегментів ринку, тобто його більше цікавить якісна сторона частки ринку. Незважаючи на те, що підприємство-фахівець певним чином домінує у своїй ринковій ніші, з погляду ринку даного товару (у широкому змісті) у цілому воно має реалізовувати стратегію «наступні за лідером» [7].

Як видно з вищенаведеного, ключовими ознаками підходу Ф. Котлера до класифікації конкурентних стратегій є позиція і спосіб поведження організації відносно лідера галузі.

У підході М. Портера за основну класифікаційну ознаку використовується співвідношення між масштабом конкуренції і типом конкурентної переваги. Поняття конкурентної переваги введено самим М. Портером і визначає такі характеристики продукції підприємства, які дозволяють йому випереджати конкурентів по показникам рентабельності та стійкості його ринкової позиції. Конкурентні переваги формуються, як матеріальними, так і нематеріальними активами підприємства і проявляються в найбільш високій якості товарів та послуг що пропонуються ринку [4].

М. Портер пропонує п'ять варіантів підходів до вибору конкурентної стратегії підприємства які найбільш наглядно подані їм у матриці конкурентних стратегій (рис. 2).

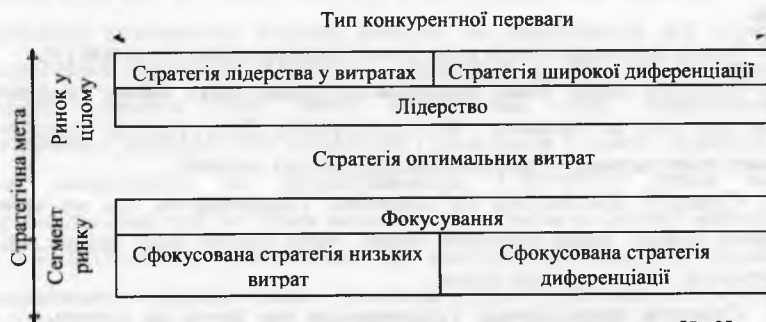


Рис. 2. Матриця конкурентних стратегій за М. Портером [8, 9]

Суттєві ознаки різних типів конкурентних стратегій, доволі повно і стисло охарактеризовано в [6] і полягають в наступному.

Стратегія лідерства за витратами передбачає зниження повних витрат виробництва товарної продукції або послуг, що спричиняє підвищений інтерес покупців.

Стратегію широкої диференціації спрямовано на додання продукції або послугі специфічних рис, що відрізняють її від товарів або послуг підприємств-конкурентів.

Стратегія фокусування (спеціалізація) – це типова стратегія конкуренції, яка зосереджена на виборі вузького сегмента або групи сегментів у галузі й

задоволення потреб цього сегмента з більшою ефективністю, ніж можуть зробити конкуренти, що обслуговують більш широкий сегмент ринку.

Сфокусована стратегія низьких витрат – дана стратегія конкуренції орієнтована на вузьке коло споживачів за умови випередження конкурентів за низькими витратами виробництва.

Сфокусована стратегія диференціації ставить своєю метою забезпечення споживачів обраного сегмента продукцією, що максимально відповідає їх вимогам.

Охарактеризовані стратегії конкуренції є базовими не виключають при необхідності застосування синтетичного підходу до формування стратегії конкретного підприємства. Крім цього, М. Портер також не виключає, що при необхідності підприємство може успішно реалізувати більш ніж одну базову стратегію. В нашому випадку, зважаючи на те, що ІО оперує на ринках з різними типами будови, видається доцільним використання саме цього підходу – вибіркового використання базових конкурентних для застосування визначеної конкурентної стратегії на певному регіональному ринку коксового інжинірингу.

Поряд з вищевикладеним треба визначити, що загальні характеристики базових видів конкурентних стратегій ще не достатньо для правильного вибору конкурентної стратегії, яка б відповідала умовам ринкового середовища і можливостям підприємства (ІО). Стратегія конкуренції підприємства будуватиметься на основі визначеної стратегічної мети з урахуванням достатності наявного потенціалу підприємства для забезпечення вимог попиту на вибраному ринку (у сегменті ринку), а також, що ефективність конкурентної стратегії залежить від її здатності задовольнити вимоги попиту ліпше за конкурентів. Таким чином, вимоги попиту, тобто особливості ринку є визначальним фактором до вибору конкурентної стратегії ІО.

Розглянемо основні види конкурентних стратегій, що наводяться у [5] на відповідність очевидним ознакам ринку коксового інжинірингу.

Стратегія лідерства за витратами за умов ринку коксового інжинірингу не є актуальною, оскільки ціна на інжинірингові послуги є похідною від загальної вартості будівництва об'єктів коксохімічного виробництва і не перевищує 8% від її величини. За цих умов споживач більшу увагу приділяє вартості будівництва об'єкту коксохімії і ефективності від його використання, тому що економія за цими факторами значно перевищує економію на вартості його

проектування. Зважаючи на це, розглядати застосування стратегії лідерства за витратами в умовах ринку коксового інжинірингу не доцільно тому, що вона спрямована окремою малозначущою конкурентною перевагою, яка не спроможна забезпечити успіх у конкуренції.

Ефективність застосування стратегій широкої диференціації і оптимальних витрат за умов ринку коксового інжинірингу не є очевидною, тому доцільність їх застосування потребує більш глибокої оцінки.

Сфокусовані стратегії низьких витрат і диференціації за умов ринку коксового інжинірингу не є актуальними, оскільки окремі технології і об'єкти апаратного забезпечення коксохімічного виробництва не є предметом коксового консультативного інжинірингу.

Таким чином, зважаючи на вище викладене, можна констатувати що конкурентними стратегіями з яких, на основі детального аналізу (оцінки) можна вибрати стратегію яка б відповідала умовам ринку коксового інжинірингу є стратегії широкої диференціації та оптимальних витрат.

Вибір конкурентної стратегії для коксохімічних ІО проведено на основі ідентифікації специфічних ознак ринку коксового інжинірингу з подальшим вибором відповідних їм відмінностей різних конкурентних стратегій, що згадуються у [5] (табл. 1).

Наведені в табл. 1 дані свідчать, що основні ознаки ринку коксового інжинірингу обумовлюють доцільність застосування коксохімічними ІО конкурентної стратегії широкої диференціації. Окремо слід відзначити, що не одна з характеристик стратегії оптимальних витрат не відповідає ознакам ринку коксового інжинірингу. Таким чином, конкурентна стратегія широкої диференціації є єдиною прийнятною для коксохімічних ІО.

Поряд з вищевикладеним слід зазначити, що основною специфічною ознакою ринку коксового інжинірингу є його міжнародна природа, що було більш детально охарактеризовано раніше.

Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. акцентують увагу та тому, що конкуренція на міжнародних ринках висуває більш жорсткі вимоги до розробки стратегій, ніж на національних ринках [5].

Таблиця 1 – Ідентифікація ознак ринку коксового інжинірингу і визначення відповідної їй конкурентної стратегії

Основні характеристики стратегії	Специфічні ознаки ринку коксового інжинірингу	Відмінності стратегії за Томпсоном А.А. і Стриклендом А.Дж	Відповідний вид конкурентної стратегії
Стратегічна мета	Тип побудови ринку – двостороння монополія або монополія обмежена олігополією, тобто в обох випадках монополія покушця, яка визначає для продавця успіх в конкуренції тільки у разі його лідерства на даному національному ринку коксового інжинірингу.	Орієнтація на ринок в цілому	Широка диференціація
Основа конкурентної переваги	Конкурентна перевага на ринку коксового інжинірингу виникає при умовах пропозиції які відповідають запитам місцевого споживача і перевершують аналогічні пропозиції конкурентів	Здатність пропонувати покупцям щось відмінне від конкурентів	Широка диференціація
Асортиментний набір	Номенклатура ІО конкурентів включає весь спектр послуг з проектування виробничих та інфраструктурних об'єктів коксохімічного виробництва	Багато різновидів товарів, широкий вибір, сильний акцент на можливість вибору серед різних характеристик	Широка диференціація
Виробництво	Перманентний процес удосконалення технології коксохімічного виробництва і його апаратного забезпечення	Находження шляхів по створенню цінностей для покупців; прагнення до створення досконалого товару	Широка диференціація
Маркетинг	Прагнення до максимізації виробничої ефективності об'єктів коксохімічного виробництва, що проектується, та наближення до специфічних місцевих умов їх експлуатації	Створення таких властивостей товару за які покупець буде сплачувати Призначення збільшеної ціни, що покриває додаткові витрати на диференціацію	Широка диференціація
Підтримка стратегії	Кожна із спеціалізованих коксохімічних ІО має індивідуальні особливості, які забезпечують їй успіх в конкуренції на ринках визначеної групи країн, за рахунок задоволення специфічних вимог споживачів і доведеної ділової репутації	Створення різниці в характеристиках за які будуть сплачувати Концентрація на кількох відмінностях; посилення їх і створення репутації та іміджу товару	Широка диференціація

За думкою, згаданих вчених з якою в основному можна погодитись: «Особливу увагу потрібно приділяти тому, на скільки запити споживачів, канали збуту, перспективи росту, рушійні сили і тиск конкурентів на світовому ринку відрізняються від національного» [5]. Однак, специфіка світового ринку коксового інжинірингу тільки в окремих випадках надає можливість і робить доцільним порівняння вище охарактеризованих ринкових умов, оскільки попит на послуги коксового інжинірингу в країнах базування ІО обмежений і виникає з дуже низькою періодичністю. Зважаючи на цей факт, провідні світові коксохімічні ІО вимушені орієнтуватись переважно на попит, що складається в інших країнах, за тих же умов що були охарактеризовані. Прикладом цього можуть бути такі провідні ІО коксохімічного профілю, як Uhde (ФРН) та ГИПРОКОКС (Україна), які в останнє двадцятиріччя надають послуги переважно закордонним споживачам. Зважаючи на даний факт, можна стверджувати що для умов світового ринку коксового інжинірингу використання умов національного ринку в якості критерію оцінки недоцільно, а отже вимагає застосування іншого методичного підходу, що і було обґрунтовано вище в даній роботі.

Сучасна теорія розглядає декілька варіантів міжнародних стратегій [5]:

1. Передача іноземним фірмам права на використання власних технологій або на виробництво і розповсюдження продукції (у цьому випадку доходи від міжнародної діяльності дорівнюють розміру роялті, які підприємство одержує за угодою).

2. Посилювати національне виробництво (в одній країні) та вивозити товари на закордонні ринки.

3. Дотримуватись багатонаціональної стратегії, для чого розробити окрему стратегію для кожної країни.

4. Дотримуватись глобальної стратегії низьких витрат, коли фірма прагне забезпечити низьковитратне виробництво на більшості або на всіх стратегічно важливих ринках світу.

5. Дотримуватись глобальної стратегії диференціації, за якої фірма диференціює свій товар за одними характеристиками у різних країнах для створення сталого іміджу фірми у світовому масштабі і для забезпечення сильних конкурентних позицій.

6. Дотримуватись глобальної стратегії фокусування, коли метою стратегії фірми є обслуговування ідентичних ніш на кожному стратегічно важливому національному ринку.

Вищенаведене свідчить, що теорія виділяє два основних види міжнародної стратегії – багатонаціональну та глобальну. При цьому слід відзначити, що багатонаціональна стратегія придатна для галузей, де переважає багатонаціональна конкуренція, а глобальна стратегія надає кращий результат у галузях з глобальною конкуренцією або в галузях, де започатковано процес глобалізації [5].

Багатонаціональна стратегія спрямована на забезпечення її відповідності місцевим умовам – вимогам попиту, а глобальна стратегія на забезпечення фірмі конкурентної переваги у світовому масштабі. Зважаючи на це, і те що ринку коксового інжинірингу притаманна часова і просторова дискретність попиту, стає очевидним, що в основу розробки конкурентної стратегії коксохімічної ІО повинно бути закладено принципи міжнародної багатонаціональної стратегії. Тобто, при виборі базової конкурентної стратегії ІО повинна зважати, як на загальні тенденції розвитку галузі, так і специфічні вимоги споживачів до інжинірингових послуг на окремих (перспективних) національних ринках. При цьому, поведінка ІО повинна бути адекватною умовам – типу будови конкретного національного ринку коксового інжинірингу. Саме тип будови ринку є вихідною умовою цілевизначення поведінки (стратегії) ІО.

Важливим є те, що національні ринки коксового інжинірингу можуть мати тільки два типу будови за класифікацією за фон Штакельберга [10] – «монополія обмежена олігополією» та «двостороння монополія». У зв'язку з цим, на перший погляд, перед будь-якою ІО виникає проблема стратегічного вибору, який би відповідав типу будови конкретного національного ринку коксового інжинірингу. Однак, якщо врахувати що тип будови конкретного національного ринку визначається постфактум, то стає очевидним, що до цього моменту будь-яка з ІО може пропонувати свої послуги і на ринках фактичної двосторонньої монополії, що і спостерігається на практиці. Виходячи з цього, можна стверджувати, що конкурентна стратегія ІО повинна бути зорієнтована до дій на ринках з типом будови «монополія обмежена олігополією».

Висновки. Зважаючи на вище викладене та на дискретність попиту на конкретних національних ринках коксового інжинірингу, з метою досягнення

реального результату на них – успіху у конкуренції, конкурентна стратегія повинна бути спрямована виключно на досягнення цієї мети. Індикатором наявності реальної можливості досягнення успіху в конкуренції може бути конкурентна позиція конкретної ІО, що склалася за результатами її участі в конкуренції, яку займає ІО на конкретному національному ринку коксового інжинірингу.

В залежності від того, яку конкурентну позицію на ринку займає ІО, залежить ступень вірогідності досягнення успіху в конкуренції, а отже і перспективність цього конкретного національного ринку для даної організації.

Література

1. Chandler A. D., Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise. Cambridge: MIT Press, 1962. 463 p.
2. Г. Азоев. Конкуренция: анализ, стратегия и практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 752 с.
4. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов: Пер. С англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 386 с.
5. Томпсон А. А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учеб. для вузов: Пер. С англ. / А. А. Томпсон, А. Дж. Стринкленд. – М.: Банки и биржи. – ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
6. Управління конкурентоспроможністю підприємства: Підручник / Ю. Б. Іванов, М. О. Кизим, О. М. Тищенко, О. Ю. Іванова, О. В. Ревенко, Т. М. Чечетова-Терашвілі. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 320 с.
7. Стратегія підприємства: Підручник / Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко, Т.М. Чечетова-Терашвілі, О.В. Ревенко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. 560с.
8. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер; Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 386 с.
9. Портер М. Конкуренция / М. Портер; Пер. с англ. – М.: Изд. Дром «Вильямс», 2001. – 495 с.
10. Stackelberg H. von. Marktform und Gleichgewicht. Wien ; Berlin. 1934

Інформаційні системи у сучасній системі менеджменту промислових підприємств

У статті розглядаються питання використання сучасних методик управління промисловими підприємствами, на основі дослідження провідних методологій визначено можливі пріоритети розвитку у системі сучасного менеджменту підприємства

The questions of the use of modern methodologies of management industrial enterprises are examined in the article, on the basis of research of leading methodologies are determined possible priorities of development in the modern system of enterprises management

Ключові слова: інформаційні системи, методики управління якістю, бізнес-методи, реінжиніринг бізнес-процесів.

Вступ. Сучасні підприємства мають складну структуру, що обумовлюється багатопрофільністю їх діяльності, великим числом кооперативних зв'язків з партнерами та територіальною розгалуженістю структурних підрозділів. Також необхідно враховувати інтенсивну та екстенсивну динаміку зростання бізнес-процесів, пов'язану з потребами ринку, що постійно змінюються, орієнтацією виробництва товарів і послуг на індивідуальні потреби замовників і клієнтів, перманентним вдосконаленням технологічних факторів та сильною конкуренцією.

У цих умовах в менеджменті підприємств відбувається зміщення акцентів у управління окремими ресурсами і відповідними функціональними підрозділами на управління наскрізними бізнес-процесами, що пов'язують всього діяльність взаємопов'язаних підрозділів підприємства.

Спектр методів, що використовуються у процесі управління промисловим підприємством, дуже широкий. У нього входять і прості заходи, і довгострокові, складні програми цілеспрямованого розвитку фірмової культури. За сучасних умов, доцільність використання інформаційних систем управління на українських промислових підприємствах очевидна.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасних методик управління промисловими підприємствами, визначення можливих пріоритетів розвитку сучасної системи менеджменту підприємства на основі їх впливу на кінцеві результати виробництва, адаптивності до змін потреб клієнтів і поведінки конкурентного середовища.

Результати. У останні десятиліття промислове виробництво ускладнювалося, росли вимоги клієнтів до якості продукції і рівня обслуговування, скорочувався час виведення нових продуктів на ринок, що вимагає перманентного вдосконалення методології і технології управління. Тому виникла потреба, з одного боку, систематизувати підходи до управління виробництвом, а з іншого боку, прискорити рішення управлінських завдань, що стоять перед підприємством. Підвищена складність диктувала необхідність зняти з людини рутинні розрахункові функції, задіявши потенціал обчислювальної техніки і дозволивши тим самим управлінському персоналу сконцентруватися на ухваленні управлінських рішень. Таким чином, були об'єднані дві тенденції: методологічне рішення завдань управління і застосування обчислювальної техніки для підтримки рішення цих завдань [1].

Однією з перших найбільш розповсюджених концепцій, що покликані нівелювати проблемні аспекти управління, були концепції систем планування матеріальних потреб та виробничих ресурсів MRP (англ. Material Requirement Planning.) та MRPII (англ. Manufacturing Resource Planning), що дають найбільший ефект в орієнтованих на виробничий процес системах, що мають тривалий цикл обробки і складне багатоступінчасте виробництво, оскільки в цьому випадку планування діяльності управління запасами найбільш складні. Відповідно, і необхідний ефект, що досягається при впровадженні MRP/MRPII, найбільш очевидний, коли затребувана їх здатність справлятися з широким потоком виробничої інформації, що дозволяє здійснювати управління за відхиленнями, зменшуючи зону рутинних організаційних операцій. Проте використання MRP/MRPII-систем навряд чи має сенс, коли попит рівномірний, партії матеріалів великі та виготовляються за визначеними номенклатурними позиціями. Адже у даному випадку, непогано справляються традиційні автоматизовані системи управління підприємством (АСУП). MRP/MRPII-системи проявляють усі свої переваги лише тоді, коли має місце інтенсивний потік змін і висока варіативність розмірів замовлень і партій.

Тому MRP/MRPII не застосовуються абсолютно для усіх виробничих систем. Іноді вони не потрібні або ж економічно неефективні. Проте кількість випадків впровадження MRP/MRPII-систем швидко росте. Слід лише враховувати, що в умовах слабого комп'ютерного забезпечення, недостовірної нормативної інформації, чудес від інформаційної системи, як і від будь-якої іншої методології, чекати не доводиться. Вона просто буде генерувати більше недостовірної і даремної інформації, ніж було до її застосування.

Системи планування ресурсів підприємства або ERP-системи (англ. Enterprise Resource Planning) відрізняються від систем MRP/MRPII технічними характеристиками, такими як графічний інтерфейс користувачів, реляційна база даних, програмний інструментарій для розробки, архітектура клієнт-сервер та принципи відкритих систем. ERP-системи складаються з великого числа програмних модулів, які можуть бути придбані окремо і надають допомогу в управлінні багатьма видами діяльності в різних функціональних областях бізнесу. Наприклад, таких, як модулі для продажів і дистрибуції, фінансового обліку, фінансового контролінгу, планування виробництва (включаючи MRP), управління основними активами, персоналом, матеріалами, якістю, проектами, експлуатацією виробничих потужностей оперативного управління виконанням виробничих запитів, а також спеціалізовані галузеві рішення. Проте ERP-системи вимагають докладання істотних зусиль і великих інвестицій, а часом і зміни деяких бізнес-процесів для того, щоб відповідати даному програмному забезпеченню.

За сучасних умов, бізнес-процес як сукупність взаємопов'язаних операцій і виготовлення готової продукції або надання послуг на основі споживання ресурсів, є фундаментально важливим елементом якісного обслуговування споживачів. При цьому в ході управління бізнес-процесами усі матеріальні, фінансові і інформаційні потоки розглядаються у взаємодії. Сьогодні реінжиніринг бізнес-процесів як метод кардинальної перебудови бізнес-процесів в цілях досягнення якісно іншого, більш високого рівня показників виробничо-господарської діяльності підприємства; використовується як комплексний засіб реорганізації підприємства або окремих її структурних одиниць.

Проте необхідно зазначити, що реінжиніринг бізнес-процесів практично неможливий без застосування корпоративних інформаційних систем, які забезпечують підтримку управління діловими процесами на усіх рівнях. На

відміну від канонічного підходу до автоматизації окремих функцій управління у вигляді локальних автоматизованих робочих місць (АРМ), що не змінюють існуючу технологію управління, використання корпоративних інформаційних систем припускає трансформацію системи на основі концепції автоматизації управління наскрізними бізнес-процесами.

Метою реінжинірингу бізнес-процесів є системна реструктуризація матеріальних, фінансових і інформаційних потоків, що направлена на спрощення організаційної структури, перерозподіл і мінімізацію використання різних ресурсів, скорочення термінів реалізації потреб клієнтів, підвищення якості їх обслуговування [2].

Для прискорення і підвищення якості розробки проекту реінжинірингу бізнес-процесів використовують методології, що узагальнюють досвід його здійснення для різних класів підприємств і впровадження інформаційних систем. Однією з таких методик є КМ (Knowledge Management) або науково-практичний напрям управління знаннями, що реалізовується в конкретних бізнес-додатках, спрямованих на підвищення ефективності процесів придбання і використання знань; застосовується у розрізі апробації інформаційних технологій, методик управління персоналом та управління бізнес-процесами.

Зміни, які сталися в промисловому виробництві, привели до різкого зростання свідомості і вимог споживачів до такого поняття як якість, яка поширилася не лише на область виробництва товарів і послуг, але і на усе наше життя.

Усвідомлена необхідність комплексного підходу до управління якістю, як складової частини системи управління підприємством, привела до того, що сьогодні активно використовуються методики управління якістю TQM (англ. Total Quality Management) і TPM (англ. Total Productive Maintenance), завданням яких є обслуговування устаткування, що дозволяє забезпечити його найвищу ефективність упродовж усього життєвого циклу за участю усього персоналу [3].

Мета впровадження подібних методик, як відзначалося вище, досягти граничної і комплексної ефективності виробничої системи. Іншими словами, отримати максимально можливий результат відносно об'єму виробництва, якості продукції, собівартості, термінів постачань, безпеки робочих місць і ініціативи персоналу при мінімальному використанні ресурсів - людських, матеріальних, фінансових.

Безперервні зміни, що відбуваються в економіці, диктують потребу постійного оновлення знань підприємств і організацій як інтелектуального капіталу, що забезпечує стійкі стратегічні позиції підприємств на ринку, ефективну адаптацію до умов зовнішнього середовища, що змінюються. Формується нова функція управління, завдання якої входять акумуляція інтелектуального капіталу, виявлення і поширення цінної інформації і досвіду, створення передумов для поширення і передачі знань.

Саме знання стають джерелом високої продуктивності, інновацій і конкурентних переваг. Для управління знаннями характерні колективне формування і використання внутрішніх і зовнішніх джерел знань (інформаційних ресурсів), створення комп'ютерних систем управління знаннями тощо.

Висновки. Необхідність використання нових бізнес-методів очевидна, вони дозволять визначати індивідуальні потреби і очікування клієнта, відповідно яких буде здійснюватись випуск продукції та надання послуг, призначені для кожного споживача. Підприємства повинні перевизначити, перебудувати і перегрупувати можливості свого виробництва.

Можна припустити, що мета найближчого майбутнього полягатиме у тому, щоб сформувати бізнес-методи, які зможуть виконувати налаштування продукції і створення індивідуальних цінностей, які у свою чергу дозволять отримати конкретні, дієві та економічно вигідні інструменти створення кінцевого продукту. Можливість виробників синхронізувати індивідуальні потреби споживача з їх системою виробництва і планування стане критичним фактором успіху. Проте для того, щоб досягнути такого рівня, потрібна відповідна інформаційна підтримка усіх етапів життєвого циклу продукції.

Література

1. Інформаційні системи в економіці: монографія / [С. В. Устенко, А. М. Береза, Г. П. Галузинський та ін.] ; за заг. ред. С. В. Устенка ; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т імені Вадима Гетьмана". - К. : КНЕУ, 2012. - 425 с.
2. Хаммер М. Реінжиніринг корпорації: Маніфест революції в бізнесі / Майкл Хаммер, Джеймс Чампи; пер. с англ. Ю. Е. Корнилович. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. - 287 с.
3. Anthony R. Management Control Systems / R. Anthony, V. Govindarajan. - Chicago.: Mc-Graw-Hill IRWIN, 2007. - 784 p.

Маркетингові послуги в управлінні конкурентоспроможністю: діагностика, оподаткування, експертиза

Представлено концептуальний аналіз поняття «послуги», та маркетингові послуги, визначено напрямки діагностики маркетингових послуг.

Conceptual analysis of the concept of "service" and marketing services, and the direction diagnosis marketing services.

Ключові слова. *Послуга, маркетингові послуги, управлінська діагностика маркетингових послуг, напрямки діагностики послуг.*

Вступ. На сьогоднішній день у пересічних громадян, споживачів не виникає сумніву в тому, що вони знають і розуміють, що таке послуги, який зміст закладено в це поняття. Однак коли цим поняттям та його суттю починають цікавитися науковці, підприємці, маркетологи, юристи, податківці, то розуміння, на перший погляд, однозначного поняття викликає дискусію.

Постановка завдання. Для проведення управлінської діагностики та експертизи стосовно проблем, що виникають на підприємстві у сфері маркетингу, зокрема реалізації маркетингових послуг, необхідно провести дослідження через, що саме виникла проблема: в самому процесі надання послуги; у споживача, після отримання послуги; в системі оподаткування; з юридичної точки зору (проблема в правильному оформленні договорів) та інше. Тому в процесі управлінської діагностики потрібно визначити рівні діагностики та деталізувати процес дослідження. Однак для початку необхідно уточнити розуміння поняття послуг та чітко визначити, що вкладають в поняття маркетингові послуги підприємства.

Результати. Аналіз концептуальних підходів до визначення змісту понять послуга приведено в роботі В. В. Резнікової [1]. Аналізуючи поняття послуги Резнікова звертається до ряду концепцій трактування послуг. За однією концепцією послуга трактується - як дія або діяльність тобто процес, за іншою концепцією послуга - це результат діяльності; третя концепція об'єднує в одне

Станьковська І.М., к.с.н., доцент, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
Перевозова І.М., к.с.н., доцент, Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ціле діяльність та результат послуги; четверта концепція трактує послугу з юридичної точки зору, розглядаючи її як діяльність, що не має уречевленого результату, а у договорі про надання послуг йдеться про види діяльності, котрі не отримують і не обов'язково повинні отримати втілення в матеріалізованому, уречевленому результаті; п'ята концепція базується на розмежуванні понять роботи і послуги, що виражається в співвідношенні договору підряду з договором про надання послуг. Відповідно враховуючи єдність економічної сутності послуг їх поділяють за результатами діяльності, який або втілюється у речах, або ж не існує відокремлено від виконавця. Тому вважають, що послуги першого роду є предметом підрядних зобов'язань, а послуги другого роду є предметом договорів, які породжують зобов'язання з надання послуг [2]. За шостою концепцією послугу розглядають як різновид блага, що служить способом задоволення потреб за рахунок діяльності (через дії) одним суб'єктом, у корисних властивостях якої і полягає суб'єктивний інтерес іншого суб'єкта і на котрі у останнього виникає право вимоги [3]. Згідно сьомої концепції послуги визначаються як функції, що безпосередньо або опосередковано задовольняють особистісні потреби. Відповідно в економічному сенсі під послугами розуміють функції та операції, на які є попит, а ціна на них визначається на конкретному ринку. За восьмою концепцією сутність послуги розкривається через поняття економічних відносин та/або правовідносин, тобто послуги мають споживчу вартість, а за витратами на їх виробництво - і мінову вартість, тому приймають участь у процесі задоволення потреб учасників майнового обороту, що відповідно до теорій цивільного та господарського права дає можливість розглядати послуги як вид діяльності, що є об'єктом правового регулювання. Концепція дев'ять розглядає послугу як зміну стану суб'єкта чи предмета, який належить будь-якому учаснику економічних відносин, з його попередньої згоди.

У довіднику «Лібералізація міжнародних операцій з послугами», розробленому ЮНКТАД і Світовим банком у середині 90-х рр., послуга визначається як зміна в стані інституціональної одиниці, що відбулася в результаті дій на основі взаємної угоди з іншою інституціональною одиницею.

За класифікацією ГАТТ/СОТ існує понад 600 різновидів послуг. Ця класифікація послуг ґрунтується на Міжнародній стандартизованій промисловій класифікації, прийнятій Організацією Об'єднаних Націй і визнаній більшістю країн світу.

За Котлером послуга - це об'єкт продажу у вигляді дій, вигод або задоволень. Також він виділяє допоміжні послуги як об'єкти, що взагалі не присутні в готовому виробі [4, с. 292]

За визначенням маркетингу як виду людської діяльності, спрямованої на задоволення нужд і потреб через обмін[4, с. 47], можна вважати, що послуги можуть виступати і як об'єкт маркетингу і як засіб маркетингу.

Однак в класичному маркетингу поняття маркетингових послуг не виділено, оскільки сама концепція маркетингу ґрунтується на вивченні та задоволенні потреб споживача, то маркетингові послуги можуть проявляти себе в кожній із маркетингових політик підприємства:

- дослідженні ринку, товарів, конкурентів;
- товарній політиці, що передбачає розробку, нового товару, модифікацію існуючого, сервіс та елімінацію товару на ринку;
- ціновій політиці, яка включає формування цін на товари та послуги, розробку цінових стратегій, варіанти корегування цін (знижки, цінове стимулювання збуту, політика неокруглених цін);
- політиці розподілу (збутовій політиці) через формування каналів розподілу, реалізації функцій збуту (функції пов'язані з угодами, логістичні функції, функції обслуговування - можна віднести і мерчандайзинг), розробки стратегії комунікацій в каналах збуту;
- комунікаційній політиці (політиці просування, що передбачає створення і підтримання постійних зв'язків між фірмою і ринком з метою активації продажу товарів і формуванні позитивного іміджу шляхом інформування, переконання та нагадування про свою діяльність[5, с. 409] через основні та синтетичні засоби просування. До основних засобів просування належать реклама, стимулювання збуту, персональний продаж, паблікрейшнз, прямий маркетинг. До синтетичних засобів просування відносять виставки та ярмарки, спонсорство, брендинг, інтегровані маркетингові комунікації в місцях продажу.

Відповідно до пп. 14.1.108 п. 14.1 ст. 14 р. І ПК України (ПК – податковий кодекс) маркетингові послуги (маркетинг) — послуги, що забезпечують функціонування діяльності платника податків у сфері вивчення ринку, стимулювання збуту продукції (робіт, послуг), політики цін, організації та управлінні руху продукції (робіт, послуг) до споживача та післяпродажного обслуговування споживача в межах господарської діяльності такого платника

податків. До маркетингових послуг належать, у тому числі: послуги з розміщення продукції платника податку в місцях продажу, послуги з вивчення, дослідження та аналізу споживчого попиту, внесення продукції (робіт, послуг) платника податку до інформаційних баз продажу, послуги зі збору та розповсюдження інформації про продукцію (роботи, послуги).

Відповідно до визначення маркетингових послуг, послуги з мерчандайзингу, за змістом цього поняття, також відносяться до маркетингових послуг та виконують функції засобу стимулювання збуту на місцях продажу товарів, їх можна віднести до видів передпродажного або після продажного сервісу. Мерчандайзинг в більшості випадків стосується просування товарів у роздрібній торгівлі.

З метою управлінської діагностики проблем, що можуть виникнути або виникли в сфері послуг підприємства доцільно розглянути можливі напрямки причин виникнення невідповідностей та знайти першопричину. Для цього можна використати наглядні методи аналізу: діаграму Ішікави, метод дерева, табличний метод та інші, які дадуть нам можливість здійснювати пошук проблеми рухаючись від глобального до локального. Загальні напрямки діагностики маркетингових послуг можна представити у вигляді таблиці 1. В даній таблиці звернуто увагу на діагностику правильності віднесення витрат на маркетингові послуги на витрати підприємства.

Маркетингові послуги, як і послуги взагалі, мають ряд характерних для них особливостей, це: невідчутність – до отримання послуги її неможна оцінити; невіддільність – надання і споживання послуг нероздільні; непостійність – залежить від конкретної ситуації надання послуги; недовговічність – триває в процесі її надання, може виражатися в короткотривалому результаті. Проводячи діагностику за даним напрямком доцільно враховувати нормативні положення Податкового кодексу та наказів ДПС України та те, що послуги повинні бути прив'язані до конкретного товару, місця та часових параметрів їх надання.

Досліджуючи маркетингові послуги як складові маркетингової політики підприємства необхідно проаналізувати Програму маркетингової Політики підприємства (якщо її немає, то сформувані) на предмет чіткого визначення всіх послуг, що надаються, ким (вказати чітко виконавців) і з якою метою, в який період часу надаються; характеристики та технологія надання послуги (передбачувані та фактичні результати), аналіз та оцінка результатів.

Обов'язковим є наявність акту прийняття-передачі послуг, як підтвердження факту надання послуг, що за змістом повинен відповідати договору про надання маркетингових послуг та звіту про його виконання.

Таблиця 1 – Напрямки управлінської діагностики маркетингових послуг з врахуванням можливостей віднесення їх на витрати (розроблено Станьковською І.М.)

Загальні напрямки діагностики послуг	Складові напрямків загальних напрямків діагностики послуг	Можливі джерела аналізу та вирішення проблеми
1 Вид маркетингової послуги		
- вивчення ринку, - стимулювання збуту продукції (робіт, послуг), - політика цін, - організація та управління рухом продукції (робіт, послуг) до споживача та післяпродажного обслуговування споживача	-послуги з розміщення продукції підприємства в місцях продажу, -послуги з вивчення, дослідження та аналізу споживчого попиту, -внесення продукції (робіт, послуг) платника податку до інформаційних баз продажу, -послуги зі збирання та розповсюдження інформації про продукцію (роботи, послуги) та ін. -марчандайзинг	Підстава - норми підпункту 14.1.108 ПК Наявність організаційно-розпорядчого документу – Положення про маркетингову політику підприємства (ПМП)
2 Клас послуг		
-пов'язані з обслуговуванням товарів - пов'язані з використанням технічних засобів та кваліфікованої праці - пов'язані із кваліфікацією праці персоналу	-гарантійний ремонт, профілактика обладнання,ін; -автоматизовані; техніка і середній рівень кваліфікації; техніка і високий рівень кваліфікації; -некваліфікована праця кваліфікована праця фахова праця	Нормативні документи підприємства Національний класифікатор України за видами економічної діяльності ДК 009:2010
3 Особливі характеристики послуг		
Аналіз особливостей послуг з метою віднесення їх на витрати	-невідчутність, -невіддільність, -непостійність, -недовговічність	Витрати на рекламу, витрати на дослідження ринку (маркетинг), на передпродажну підготовку

		товарів включаються до складу витрат на збут на підставі норм підпункту 138.10.3 Податкового кодексу (далі - ПК). При цьому такі витрати повинні бути пов'язані з господарською діяльністю і документально підтверджені (про що свідчать норми підпунктів 14.1.27 та 138.2 ПК)
4 Маркетингова політика підприємства		
Аналіз маркетингової політики підприємства з метою визначення до якої з них належить дана маркетингова послуга	- товарна політика, - цінова політика, - збутова політика, - політика просування	ПМП повинна передбачати порядок надання знижок, розпродажів; цін та знижок за виконання комерційних умов (розмір партії реалізованого товару, терміни постачання, умови оплати)
5 Дотримання юридичних та податкових вимог		
Юридично-податкова оптимізація реалізації маркетингової послуги.	-відповідність юридичного оформлення документації, -правильність віднесення діяльності згідно КВЕДу, -правила оподаткування	В ПМП необхідно виділяти види продукції, умови надання знижок, розміри знижок; Формувати прайс-листи, договори про реалізацію з вказаними знижками; Укладання договорів та оформлення результатів виконаних робіт
6 Напрямки управління послугами		
Управління послугами	-якістю послуг, -продуктивністю послуг, -обслуговуючим персоналом, -диференціацією послуг.	Укладання договору на дослідження з орієнтацією на главу 62 Цивільного кодексу «Виконання науково-дослідних або дослідно-конструкторських та технологічних робіт»

До складу маркетингових послуг на підставі Наказу №123 ДПСУ віднесено мотиваційні виплати премій, бонусів, інших заохочень як методу просування товарів постачальника на ринку на користь третіх осіб (організацій, які купують товари у постачальника і здійснюють їх збут (дистриб'ютори). Це премії (бонуси): за дострокову оплату дебіторської заборгованості; за виконання плану закупівель товарів постачальника; за точність закупівельних прогнозів, при дотриманні певного асортименту товарів при закупівлі. Також доцільно брати до уваги, що заходи із стимулювання збуту передбачають три напрямки: стимулювання кінцевого споживача, на якого розрахований товар, стимулювання торгових посередників та стимулювання продавців або продавців-консультантів роздрібною мережі. Для обґрунтування таких стимулюючих виплат доцільно при укладанні договорів вказати планові показники, підтвердити їх досягнення внутрішніми звітами, зафіксувати досягнуті показники в актах про виконання робіт.

Аналізуючи відповідність маркетингових послуг юридичним та податковим вимогам необхідно провести діагностику відповідності оформлення юридичної та податкової документації.

Згідно Національного класифікатора України за видами економічної діяльності ДК 009:2010 (КВЕД – класифікатор видів економічної діяльності), що вступив в дію з 2012 року введено види діяльності до яких, можна віднести маркетингові послуги - код 70.2 - Консультування з питань керування до якої відносять (70.21 - Діяльність у сфері зв'язків із громадськістю, 70.22 - Консультування з питань комерційної діяльності й керування); код 73 - Рекламна діяльність та дослідження кон'юнктури ринку 73.20 - Дослідження кон'юнктури ринку та виявлення громадської думки та 74 - Інша професійна, наукова та технічна діяльність.

Відповідно до підпункту "б" пункту 185.1 статті 185 розділу V Податкового кодексу України від 02.12.10 N 2755-VI об'єктом оподаткування податком на додану вартість є операції платників податку з постачання послуг, місце постачання яких розташоване на митній території України, відповідно до статті 186 цього Кодексу.

При цьому, відповідно до підпункту 14.1.185 пункту 14.1 статті 14 ПК України постачання послуг — це будь-яка операція, що не є постачанням товарів, чи інша операція з передачі права на об'єкти права інтелектуальної власності та інші нематеріальні активи чи надання інших майнових прав

стосовно таких об'єктів права інтелектуальної власності, а також надання послуг, що споживаються в процесі вчинення певної дії або провадження певної діяльності.

Продаж результатів робіт (послуг), згідно з підпунктом 14.1.203 пункту 14.1 статті 14 ПК України — будь-які операції господарського, цивільно-правового характеру з виконання робіт, надання послуг, надання права на користування або розпорядження товарами, у тому числі нематеріальними активами та іншими об'єктами власності, що не є товарами, за умови компенсації їх вартості, а також операції з безоплатного надання результатів робіт (послуг).

Відповідно до пункту 186.4 статті 186 ПК України місцем постачання послуг є місце реєстрації постачальника, крім операцій, зазначених у пунктах 186.2 і 186.3 цієї статті.

Згідно з пунктом 186.3 статті 186 ПК України місцем постачання зазначених у цьому пункті послуг вважається місце, в якому отримувач послуг зареєстрований як суб'єкт господарювання або — у разі відсутності такого місця — місце постійного чи переважного його проживання.

Враховуючи вищевказане, операція з постачання платником податків маркетингових послуг є об'єктом оподаткування ПДВ, незалежно від того кому вони надаються резиденту чи нерезиденту.

Діагностуючи напрямки управління в сфері маркетингових послуг доцільно дослідити якість, продуктивність, диференціацію послуг, персонал, що надає послуги. З метою аналізу якості послуг можливо проаналізувати анкетні дані про результати досліджень задоволення споживачів, наявність рекламаций, провести оцінку рівня якості. Продуктивність маркетингових послуг можна діагностувати за напрямами використання нових технологій, визначенні ролі споживача в процесі надання маркетингових послуг, збалансуванні попиту та пропозиції як результату надання маркетингової послуги. Діагностування відповідності управління персоналом доцільно проводити за рівнем його кваліфікації, мотиваційної складової, наданими повноваженнями, інноваційними підходами в роботі. Диференціація маркетингових послуг може застосовуватися відповідно до замовника послуги, кінцевих споживачів, цінкових та часових обмежень, кваліфікації персоналу, що приймає участь у наданні послуги та ін.

Висновки. Проведення управлінської діагностики в напрямку реалізації маркетингових послуг підприємством дає можливість конкретизувати за рахунок чого виникла проблемна ситуація з даного питання, розширити перелік причин за якими можуть відбуватися певні проблеми пов'язані з класифікацією, технологією надання послуг, юридичного оформлення документації, виконання податкових вимог.

Література

1. Резнікова В. В. Сутність категорії «послуга»: аналіз існуючих концепцій/В.В. Резнікова// Вісник господарського судочинства. – 2009. - №1
2. Шешенин Е. Д. Общие проблемы обязательств по оказанию услуг / Е. Д. Шешенин // Антология уральской цивилистики. — М., 2001. — С. 45—64.
3. Шуковская О. М. Правовое регулирование деятельности по оказанию правовых услуг : автореф. дис. на соискание учен.степени канд. юрид. наук: 12.0.03 / О. М. Шуковская. — СПб - 2006. — С. 16.
4. Котлер Ф. Основы маркетинга [пер. с англ.]/ Ф. Котлер. –М.: Прогресс,1990. – 736 с.
5. Гаркавенко С.С. Маркетинг: [Підручник] /С.С.Гаркавенко – Київ: Либра, 2002. – 712 с.

Особливості функціонування туристичних підприємств в сучасних економічних умовах

У статті досліджено теоретико-методологічні основи формування стратегій фінансової діяльності туристичних підприємств та напрямків підвищення їх ефективності.

The theoretical and methodological bases of strategies forming of tourist enterprises financial activity and directions of increase of their efficiency are explored in the article.

Ключові слова: стратегія, фінансова діяльність, туризм, туристичне підприємство, туристичний продукт

Вступ. Діяльність туристичних підприємств в сучасних ринкових умовах господарювання характеризується певними особливостями, а саме: нестабільністю функціонування, непропорційним розвитком візного та в'їзного туризму, нерегламентованим та недостатньо контрольованим використанням туристичних ресурсів, низьким рівнем реального платоспроможного попиту населення, недостатньо розвиненою туристичною інфраструктурою, недосконалим правовим полем господарювання підприємств і розвитку підприємницької активності, недосконалістю і періодичною реструктуризацією організаційних структур управління суб'єктами господарювання в туризмі, відсутністю узгодженої програми дій відомств в основних сегментах туристичної індустрії, податковим тиском та відсутністю реальної фінансової підтримки з боку держави щодо підвищення іміджу та активізації просування національного туристичного продукту на міжнародному ринку тощо. Достатньо важливими, у функціонуванні туристичних підприємств у сучасних економічних умовах, залишаються також питання щодо забезпечення ефективного управління обсягами діяльності, фінансово-інвестиційного їх забезпечення, управління якістю та узгодження цих параметрів з цінними характеристиками туристичного продукту, формування ефективних мотиваційних механізмів реалізації адекватної системи

стратегічних змін, реалізації відповідних стратегій у фінансовій діяльності тощо.

Таким чином, враховуючи високу динамічність та рівень невизначеності зовнішнього середовища туристичного ринку, підвищення ефективності функціонування туристичних підприємств в сучасних економічних умовах потребує належного управління стратегічними змінами в туризмі, що можна реалізувати за допомогою формування відповідних стратегій.

Дослідженням проблем функціонування туристичних підприємств, займалися ряд вчених, серед яких: О. Амоша, М. Багров, І. Бережна, В. Гаворецький, Г. Голембський, П. Гудзь, А. Дембський, М. Долішній, В. Євдокименко, А. Єфремов, Н. Конішева, А. Корнак, В. Кравців, З. Кручек, Л. Мазуркевич, В. Мамутов, А. Новаковська, М. Орлович, В. Павлов, А. Панасюк, О. Рогалевський, В. Руденко, Д. Стеченко, І. Твердохлебов, О. Шаблій, Л. Шевчук, Р. Балашова, І. Школа, Т. Ткаченко, С. Мельниченко, М. Бойко, А. Мазаракі, О. Любіцева та ін. Значні дослідження щодо проблем формування фінансових стратегій провели наступні вітчизняні вчені, а саме: І. Бланк, Г. Блакита, Г. Ситник, О. Корольова-Казанська, І. Ганечко, А. Семенов, О. Єропутова, Т. Перекрест, А. Линенко, Д. Кучерук, Ю. Чентуков, Г. Веретенникова та ін. Певні дослідження щодо проблем формування стратегій розвитку туристичних підприємств здійснили також вчені: М. Бойко, О. Спориш, М. Борушак.

Проте, на сьогодні концептуальні основи функціонування туристичних підприємств, і зокрема, формування стратегій їх фінансової діяльності є суперечливими, імплементація методичного забезпечення системи стратегій фінансової діяльності туристичних підприємств розроблена недостатньо. Це не дозволяє на практиці здійснювати цілеспрямоване фінансове планування розвитку туристичних підприємств та формування відповідних стратегій фінансової діяльності.

Постановка завдання. Метою даної статті є розробка теоретико-методологічних основ щодо формування стратегій фінансової діяльності туристичних підприємств та формування напрямків підвищення їх ефективності.

Результати. Функціонування туристичних підприємств, як й інших будь-яких господарських одиниць, ґрунтується на принципах підприємницької діяльності, які сформульовано в Господарському кодексі України. Відносини у

сфері господарювання (господарсько-виробничі, організаційно-господарські та внутрішньогосподарські), учасниками яких є туристичні підприємства, регулюються Конституцією України, кодексами та законами України, нормативно-правовими актами Президента України Верховної Ради та Кабінету Міністрів України, нормативно-правовими актами інших органів державної влади, органів місцевого самоврядування, а також іншими нормативними актами.

Види та організаційні форми, організаційна структура, управління, майно, господарські відносини підприємства з іншими підприємствами, організаціями, громадянами, зовнішньоекономічна діяльність, соціальна діяльність туристичних підприємств відповідають статтям 63-69 Господарського кодексу України від 16.01.2003 р. № 436-IV.

Нормативно-правова база туристичної діяльності регулюється як основним, так і спеціальним законодавством. З метою покращення ситуації у туристичній галузі було розроблено та прийнято Закон України „Про туризм” (введено в дію Постановою Верховної Ради України від 15 вересня 1995 року № 325/95-ВР), Указ Президента України „Про основні напрями розвитку туризму в Україні до 2010 року” (від 10 серпня 1999 р. № 973), Указ Президента України „Про заходи щодо розвитку туризму і курортів в Україні” (від 21 лютого 2007 р. № 136), Постанову Верховної Ради України «Про внесення змін до Закону України „Про туризм»» (від 18 листопада 2003 р. № 1282-IV), Постанову Кабінету Міністрів України „Про затвердження державної програми розвитку туризму на 2002-2010 роки” (від 29 квітня 2002 р. № 583), Розпорядження Кабінету Міністрів України „Про затвердження плану заходів з підготовки та проведення у 2008 році Року туризму і курортів в Україні” (від 17.10.07 № 884-р). Ці нормативні документи накреслили основні напрямки та перспективи розвитку туристичної сфери України.

Правову базу діяльності туристичної галузі закладено Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» від 18.11.2003 р. № 1282-ХV [1], який є основоположним законодавчим актом і визначає основні правові, організаційні, освітні та соціально-економічні способи реалізації державної політики в туристичній галузі. Крім того, цей закон створює умови для стимулювання ділової активності суб'єктів туристичного підприємництва, забезпечує оптимальний рівень державного регулювання процесу розвитку вітчизняного туризму. Він також є правовою основою для розробки цілого

комплексу галузевих нормативно - інструктивних документів, які регулюють туристичну діяльність.

Так, цей Закон спрямований на забезпечення закріплених Конституцією України прав громадян на відпочинок, свободу пересування, охорону здоров'я, па безпечне для життя і здорове довкілля, задоволення духовних потреб та інших прав при здійсненні туристичних подорожей. Він встановлює засади раціонального використання туристичних ресурсів та регулює відносини, пов'язані з організацією і здійсненням туризму па території України. У цьому Законі визначено терміни «туризм», «турист», «туристичний продукт», «супутні туристичні послуги та товари», «характерні туристичні послуги та товари», «просування туристичного продукту», «місце продажу (реалізації) туристичних послуг», «місце надання туристичних послуг» тощо [2].

Функціонування туристичних підприємств в сучасних умовах ґрунтується на підтримці відповідної державної політики в галузі туризму щодо:

- створення сприятливих умов для розвитку активних видів туризму;
- будівництво нових, реконструкція та модернізація діючих об'єктів туризму;
- організація виробництва екологічно чистої сільськогосподарської продукції для забезпечення потреб туристів і відпочиваючих у високоякісних продуктах харчування;
- забезпечення внутрішньої конвертованості туристичних послуг шляхом підвищення їх якості та розширення асортименту, поліпшення умов обслуговування туристів;
- залучення коштів підприємницьких структур, суб'єктів туристичної діяльності для розвитку інфраструктури (шляхи, пункти пропуску, системи водопостачання та каналізації, зв'язок, служби сервісу);
- проведення науково-дослідних, проектних і пошукових робіт з актуальних проблем розвитку рекреаційно-туристичних господарств, використання природного та історико-культурного потенціалу України, формування геоінформаційної системи «Туризм в Україні»;
- вирішення питання щодо відкриття представництв із туризму за кордоном;
- проведення до початку туристичного сезону обстеження існуючих об'єктів дорожнього сервісу на туристичних маршрутах із метою створення безпечних умов щодо транспортного обслуговування туристів;
- удосконалення організації страхування співвітчизників, які подорожують територією України та за її межами;

- формування наукового центру розвитку туризму.

Для динамічного розвитку туристичної індустрії та інтеграції у світовий туристичний простір, створення організаційно-правових та економічних засад становлення туризму як високорентабельної галузі економіки уряд спрямовує свою політику на: державне сприяння розвитку внутрішнього та іноземного (в'їзного) туризму; прискорену приватизацію об'єктів туристичної галузі; забезпечення раціонального використання та відновлення природного та історико-культурного середовища; спрощення згідно з міжнародною практикою візових, митних і прикордонних формальностей.

Таким чином, аналіз робіт [1-4] дозволив встановити найбільш поширену в теорії та практиці туристичної діяльності дефініцію поняття туристичного підприємства як самостійного суб'єкту господарювання в туристичній галузі, створеного компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування, або іншими суб'єктами, як конкурентоспроможна підприємницька структура для задоволення суспільних потреб у туристичних послугах шляхом здійснення туристичної діяльності згідно із об'єктивними законами суспільного, економічного та державного розвитку та в порядку, передбаченому кодексами та законами України.

Професор Школа І.М. зазначає, що туристичні підприємства - це виробничі підприємства різних форм власності (державні, приватні, товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерні товариства тощо), які виробляють туристичні товари і послуги для громадян. Усі туристичні підприємства є частинами туристичної індустрії, яка виробляє товари та послуги. Туристичний бізнес може бути представлений різними формами - від індивідуальних туристичних підприємств до туристичних компаній і різноманітних форм їх об'єднань. Туристичне підприємство вирішує, які товари і послуги повинні бути продані, в яких місцях мають бути розташовані туристичні фірми, та інші більші й менші проблеми. Як і будь-який вид бізнесу, туристичний бізнес має головну мету - отримання прибутку, який повинен зростати протягом довготривалого терміну. Головна мета, що визначає зміст існування і функціонування туристичного підприємства, полягає в наданні реальних туристичних послуг при одночасному забезпеченні фінансової стійкості, відповідного рівня динаміки й позитивних фінансових результатів [3].

На думку професора Ткаченко Т.І. на стабільність бізнесу туристичних підприємств суттєво впливає вибір ефективних стратегій, які є одним із

визначальних факторів, стратегічного розвитку, зумовленого відповідною трансформацією зовнішнього середовища. Актуальність таких змін пов'язана з об'єктивними сучасними процесами, що визначають перспективи розвитку ринку.

Стратегічні зміни як - основний конструктивний зміст будь-якої стратегії є головними носіями нової якості в ході розвитку організації і являють собою ключовий об'єкт управління у процесі реалізації кожної функціональної та спеціалізованої, а також корпоративної стратегії в цілому. Стратегічні зміни обумовлюють перехід підприємства з одного стратегічного стану в інший. Стратегічний розвиток підприємств полягає в зміні якості його діяльності в результаті ланцюга таких послідовних переходів, відображаючи безперервність трансформацій. При чому ефективний стратегічний розвиток підприємства характеризується тим, що в ході постійного переходу від одного стану до іншого відбувається поліпшення його якості, забезпечується стійкий розвиток [4].

Аналіз розвитку туристичного бізнесу в світі свідчить про загострення конкуренції й адекватну реакцію підприємств на ці явища. Конкуренція обумовлює процеси концентрації капіталу шляхом формування власного капіталу або злиття з іншими підприємствами, відомими торговими марками, об'єднання підприємств різних видів діяльності, зростання кількості транснаціональних корпорацій.

Відповідно до тенденцій теорії та практики стратегічного управління у системі стратегій розвитку туристичних підприємств пріоритетними на сучасному етапі є стратегії інтеграції, концентрації, диверсифікації та забезпечення конкурентних переваг.

Актуальні стратегії розвитку підприємств, які характерні для різних галузей економіки та ринку розвинених країн, не завжди притаманні суб'єктам туристичної діяльності окремих країн. Так, стратегії інтеграції та концентрації пов'язані, як правило, з вертикальним і горизонтальним їх зростанням за рахунок процедур злиття і поглинання підприємств. У вітчизняному туризмі це може бути характерним для мікропідприємств і в окремих регіонах, але до певної межі через обмеження туристичної інфраструктури.

Необхідно зазначити, що на сучасному етапі на вітчизняному ринку туристичних послуг функціонують підприємства переважно малі за розміром.

Створення великих підприємств-посередників у туристичній галузі взагалі не є характерним явищем. Незважаючи на зростання конкуренції на вітчизняному ринку туристичних послуг, рівень її значно відстає від світового, а це є визначальним фактором процесів концентрації та інтеграції. Тому у вітчизняних умовах переважаючими у розвитку підприємств можуть бути стратегії конкуренції (низьких витрат), стратегії диверсифікації туристичного продукту та діяльності за видами та регіональними напрямками.

На відміну від туристичних на ринку готельних послуг України спостерігаються тенденції інтеграції та концентрації, пов'язані з проникненням іноземного капіталу та загостренням конкуренції. Готельний бізнес невіддільний від туристського потоку, що забезпечує завантаженість засобів розміщення. Пряма вертикальна інтеграція в готельному господарстві має здійснюватися у напрямі створення організаційних структур холдингового типу, концернів у формі стратегічних альянсів тощо. Насамперед необхідно розглядати можливості співробітництва зі туристичними підприємствами. Якщо ініціатором інтеграції є готельне підприємство зі стійкою фінансовою позицією та відомою торговою маркою (сильним брендом), а туристичне підприємство входить до його складу як дочірня структура, інтеграція має модифікацію прямої дії. У випадку, коли туристичне підприємство контролює цей технологічний ланцюг гостинності та готельне підприємство входить до його структури, розвивається зворотна вертикальна інтеграція.

Диверсифікацію у готельному господарстві доцільно здійснювати у формі концентричної в напрямках поглиблення співробітництва з іншими складовими інфраструктури індустрії гостинності: туристичними агентствами, екскурсійними бюро, страховими компаніями, торговельними підприємствами, рекламними агентствами, спортивними закладами, транспортною сферою та ін. Диверсифікація у готельному господарстві є обґрунтованою (особливо, якщо можливості інтенсивного зростання в межах господарства вичерпані внаслідок дефіциту платоспроможного попиту та низького рівня завантаження готелів) і може виконувати функцію забезпечення сталого розвитку.

Система стратегічних змін має бути досить гнучкою й адекватною до поточного середовища підприємства. При цьому стратегічні перетворення повинні мати здатність не тільки адаптуватися до змін цього середовища як до шкрявця, але й уміти їх ефективно використовувати як нові можливості для досягнення успіху в бізнесі.

У процесі управління стратегічними змінами в туризмі на сучасному етапі необхідно враховувати високу динамічність і ступінь невизначеності зовнішнього середовища, різну масштабність об'єктів управління і високий рівень диференціації видів економічної діяльності в туристичній індустрії, змістовну багатогранність видів туристської діяльності та слабкі стартові позиції входження вітчизняних підприємств на світовий туристичний ринок.

Сталого розвитку туризму можна досягти різними шляхами. Багатоваріантність напрямів і методів досягнення певного результату є передумовою вибору оптимального його значення і нерозривно пов'язана із дотриманням певних принципів у процесі вироблення стратегій управління і забезпечення сталого розвитку такого складного об'єкта, яким є туризм. До них належать: оптимальність та наукова обґрунтованість, системність, об'єктивність, динамічність, безперервність, конструктивність, послідовність і наступництво [4].

Туризм як соціально-економічне явище все більше набирає всіх ознак самостійної галузі національної економіки. По-перше, його суб'єктами є досить однорідні за призначенням і технологією виробництва товарів і послуг підприємства (туристичні бази, готелі, фірми, транспорт, зв'язок тощо). По-друге, поступово вдосконалюється система управління туризмом, логічним завершенням якої сьогодні є Державна туристична адміністрація України. І, по-третє, незважаючи на значну диверсифікацію, у туристичній індустрії створюється однорідна за цільовим призначенням продукція [5].

Висновки. Таким чином, удосконалення процесів стабільного та ефективного функціонування туристичних підприємств і формування обґрунтованих стратегій з врахуванням невизначеності зовнішнього середовища повинно базуватися на розробці системи стратегій розвитку та функціонування туристичних підприємств.

Література

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» від 18.11.2003 р. № 1282-XV. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>
2. Балашова Р.І. Розвиток туристичного підприємства: теорія та практика: монографія / Р.І. Балашова; Донецький інститут туристичного бізнесу. – Донецьк: видавництво «Вебер», 2009. – 343 с.

3. Школа І. М. Розвиток туристичного бізнесу регіону: монографія / за ред. доктора економічних наук, професора Школи І.М. – Чернівці: Книги – XXI, 2007. – 292 с.
4. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко. – 2-ге вид., випр. та доповн. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.
5. Фінансова стратегія в управлінні підприємствами: монографія / А.Г. Семенов, О.О. Єропутова, Т.В. Перекрест, А.В. Линенко. – Запоріжжя: КПУ, 2008. – 188 с.

Продовольча безпека як складова частина економічного потенціалу регіону

В статті розглядається продовольча безпека як складова частина економічної безпеки.

The paper considers food security as an integral part of economic security.

Ключові слова: безпека, економічна безпека, глобалізація, регіон.

Вступ. В умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів сучасний соціально-економічний стан будь-якої країни визначає крайню актуальність діяльності держави щодо забезпечення її економічної безпеки. Політичні і економічні трансформації, що відбулися в Україні, вказують на необхідність цілеспрямованої діяльності в цій сфері. Для забезпечення продовольчої безпеки як однієї з складових економічної безпеки держави необхідна стратегія захисту державних інтересів, таких, як соціальна стабільність, задоволення потреби в споживанні, незалежність від імпорту, розвиток власного виробництва продовольчих товарів, створення резервних запасів для стабілізації продовольчого забезпечення.

Механізм забезпечення продовольчої безпеки країни залежить від її стану в регіоні, а, як відомо, кожен регіон має свою специфіку, пов'язану з поступовою зміною якості споживання і з боку населення, і ресурсів з боку виробництва, у зв'язку з чим необхідний механізм вдосконалення продовольчої безпеки.

Вибір стратегії продовольчого забезпечення здійснюється виходячи із специфічних рис країни, з урахуванням її орієнтації на соціально-економічне становище і економічні можливості.

Питанням дослідження продовольчої безпеки присвячено багато праць, зокрема [1-3,5]. Проте критеріїв, згідно яких можна здійснювати продовольчу політику регіону та країни в цілому, не існують. При розробці стратегії продовольчого забезпечення регіону необхідним є повний аналіз системи показників, що характеризують продовольчу безпеку регіону і вимоги до

Лешанич С.Є., аспірант Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

самозабезпечення регіонів України продовольством, закріплені законодавчо. Економічна самостійність регіонів України і перенесення центру тяжіння в рішенні продовольчої проблеми на регіональний рівень веде до необхідності розгляду продовольчої безпеки в регіонах. Регіональна політика у сфері продовольчого забезпечення здійснює істотний вплив на всю продовольчу безпеку країни. Отже, необхідний аналіз забезпечення продовольчої безпеки на регіональному рівні.

Постановка завдання. Метою даної статті є визначення основних характеристик продовольчої безпеки в контексті економічної безпеки держави та її регіонів.

Результати. Поняття «продовольча безпека» вперше було введено в 70-ті роки ХХ ст. ФАО – міжнародною продовольчою і сільськогосподарською організацією ООН для країн, що розвиваються. Продовольча безпека повинна була гарантувати стійкий економічний розвиток і соціально-політичну стабільність цих країн.

Якнайповніше формулювання даного поняття висвітлено в документах римської (всесвітньої) зустрічі на вищому рівні по проблемах продовольства [4]. Узгоджений представниками 185 країн, 80 неурядовими організаціями і різними міжнародними установами «План сумісних дій» засвідчив, що «Продовольча безпека реалізується, коли всі люди і у будь-який час мають фізичний і економічний доступ до достатньої в кількісному відношенні, безпечної їжі, для задоволення своїх дієтичних потреб і смакових переваг для ведення активного і здорового способу життя» [5].

В документі «римської декларації по всесвітній продовольчій безпеці» («*Rome Declaration on World Food Security*») йдеться про обов'язок усіх держав забезпечувати «право кожного на доступ до безпечних для здоров'я і повноцінного харчування продуктів відповідно до права на адекватне харчування і основного права на життя» [4].

Першочерговими завданнями держави у сфері регулювання агропромислового виробництва повинні стати стабілізація і розвиток агропромислового виробництва, забезпечення продовольчої безпеки, поліпшення продовольчого забезпечення населення, підтримка економічного паритету між сільським господарством і іншими галузями економіки, зближення рівнів доходу працівників сільського господарства і промисловості, захист вітчизняних товаровиробників у сфері агропромислового виробництва.

Існуючу проблему продовольчої безпеки України, на нашу думку, необхідно розглядати в контексті економічної безпеки, оскільки в ній сконцентровані головні напрями аграрної політики і економічної реформи в ринкових умовах. В цьому процесі відображені реальні тенденції розвитку сільськогосподарського виробництва, стан ринку і споживачів на ньому, визначаються ступінь залучення і залежності від світового ринку продовольства, застосовується механізм державної стратегії з урахуванням внутрішніх і зовнішніх чинників з метою створення головної системи життєзабезпечення – продовольчої безпеки.

Беручи до уваги інтереси економічної безпеки України і соціально-політичної стабільності в суспільстві, необхідно констатувати, що продовольчий і аграрний комплекси завжди залишаються найважливішими галузями економіки. Першочерговою задачею є створення в агропродовольчій сфері економіки умов для господарювання і підприємницької стабільності і забезпечення державної підтримки товаровиробників. Увага держави повинна бути зорієнтована на фінансуванні і освоєнні перспективних технологій і розробці фундаментальних досліджень в сфері агробізнесу. Існує необхідність розробки концепції створення в країні продовольчого стратегічного резерву, з тією метою, щоб гарантувати населенню забезпеченість основними продуктами харчування.

Продовольча безпека України та її регіонів, таким чином, розглядається як здатність держави гарантувати задоволення потреб в продовольстві на рівні, при якому забезпечується нормальна життєдіяльність населення.

Виступаючи підсистемою в системі економічної безпеки, продовольча безпека має ієрархічну структуру (таблиця).

В контексті визначення сутності продовольчої безпеки регіону необхідно виділити наступні її характеристики:

- 1) достатність пропозиції продовольства на внутрішньому ринку, включаючи імпорт;
- 2) ефективність платоспроможного попиту і адекватний розподіл і споживання продовольства;
- 3) стабільність національної продовольчої системи, що зводить до мінімуму вплив різного роду ендегенних і екзогенних чинників на ситуацію на внутрішньому продовольчому ринку.

Ієрархічна структура основних елементів продовольчої безпеки

Елементи продовольчої безпеки	Рівні ієрархії			
	Загальнонаціональній	Регіональний (обласний)	Груповий (соціальних груп)	Індивідуальний
Матеріальна доступність	+	+	+	+
Економічна доступність	+	+	+	+
Самостійність	+			
Достовірність	+	+	+	
Стабільність	+	+		

Оскільки кожна з перелічених характеристик може розглядатись самостійно, важливим є визначення сукупності елементів і кількісних параметрів національної продовольчої безпеки. В ролі яких можуть виступати:

- 1) здатність національної продовольчої системи виробляти, імпортувати, забезпечувати зберігання і просування до кінцевого споживача продовольчих товарів в обсягах, необхідних для задоволення раціональних потреб всіх соціальних груп населення («фізична доступність достатньої в кількісному відношенні, безпечної і поживної їжі» [1]);
- 2) рівність всіх соціальних груп в споживанні мінімально достатнього в кількісному відношенні, збалансованого за асортиментом набору продовольчих товарів, що відповідає прийнятим стандартам поживності і якості («всі люди мають економічний доступ до продовольства належних обсягів і якості» [3]);
- 3) максимальна автономність і економічна самостійність національної продовольчої системи, що зменшує її уразливість по відношенню до коливань міжнародного ринку і політичного тиску ззовні (в цьому аспекті національну продовольчу безпеку можна інтерпретувати як продовольчу незалежність);
- 4) надійність, під якою розуміється здатність національної продовольчої системи звести до мінімуму вплив сезонних, погодних та інших коливань на постачання продовольством населення всіх регіонів країни («всі люди завжди мають доступ до продовольства»);

5) стійкість, яка означає, що національна продовольча система розвивається в режимі розширеного відтворення у всіх його аспектах: виробничому, соціальному, екологічному тощо [3].

Окрім цього, необхідно зупинитися на визначенні продовольчого господарства, під яким розуміється множина таких одиниць, як:

1) сукупність галузей, виробництв, об'єктів інфраструктури, що беруть участь у виробництві і реалізації продовольства;

2) суб'єкти продовольчого ринку – споживачі і виробники продовольчих товарів, трейдери і інші оператори продовольчого ринку, включаючи учасників зовнішньоторговельної діяльності;

3) економічні механізми, керівники процесами виробництва, переробки, зовнішньої торгівлі, розподілу і збуту агропродовольчої продукції;

4) механізми, що забезпечують стійкий соціальний рівень сільських жителів (працівників).

Таким чином, продовольча політика повинна бути представлена комплексом заходів щодо ефективного вирішення задач розвитку у виробництві, зберіганні, переробці і зовнішній торгівлі. Але у жодному випадку при цьому не повинна залишитися осторонь проблема справедливого розподілу основних продуктів харчування і соціального розвитку сільської місцевості.

Узагальнюючою характеристикою продовольчої безпеки є стійкість національної продовольчої системи [1]. Крім того, в ході ринкових трансформацій продовольчого господарства відбувається зміна економічних і адміністративних механізмів, що забезпечують безперебійне функціонування продовольчої системи в неринковому, плановому режимі. Так само в цей час спостерігається розділення населення за майновою ознакою, тобто за рівнем споживання продовольчих товарів. У зв'язку з цим специфіка трансформаційного періоду різко звужує простір прийнятних дій щодо забезпечення продовольчої безпеки.

Ефективний механізм державного регулювання продовольчого господарства визначається вибраними цілями і пріоритетами аграрної (продовольчої) політики, а її рівень – комбінацією таких трьох основних чинників, як політична воля державної влади, можливості бюджету і суспільна згода. Маючи все це на увазі, уряди окремих країн одержують право проводити національну аграрну політику навіть в збиток інтересам деяких груп населення

(споживачів або виробників сільськогосподарської сировини і продовольчих товарів).

Яскравим прикладом жорсткого державного тиску на ринок є Японія, що обмежила імпорт рису в рамках спеціального режиму ВТО. В результаті ціни внутрішнього ринку на цей продукт у декілька разів перевищили ціни світового ринку, а, отже, позначилися на витратах споживачів. Проте, такий захід сприяв підтримці «національного духу» жителів країни. Використовуючи свій міжнародний авторитет і економічні можливості, країни Євросоюзу добилися того, що в Угоді по сільському господарству ВТО система компенсаційних зборів була включена до складу платежів, здійснюваних як невід'ємна складова частина певної внутрішньої політики підтримки (так званий «голубий ящик») і є спеціальним виключенням з угод по скороченню сільськогосподарських дотацій. Компенсаційні платежі, що є основою аграрної політики Євросоюзу, підтримують внутрішні ціни на продовольство в середньому на 55-60 % вище, ніж на світовому ринку. Проте в стратегічному плані це дозволило країнам Євросоюзу перетворитися з нетто-імпортер в найбільшого експортера продовольства. Відтак, особлива підтримка і захист фермерства в розвинених країнах (наприклад, в США) пояснюється своєрідним визнанням їх історичної ролі в становленні нації і держави.

Сутність продовольчої безпеки країни полягає в здатності держави забезпечити населенню гідний рівень споживання продовольчих товарів, використовуючи, разом з особистим агроекономічним потенціалом, всі виробничі, фінансові ресурси, політичні можливості та інші чинники, що є у розпорядженні держави [3]. Одним з варіантів забезпечення національної продовольчої безпеки є функціонування економіки держави на основі продовольчого самозабезпечення, хоча і він не завжди є ефективним. В умовах низького рівня самозабезпеченості безпека підривається тоді, коли країна не в змозі оплачувати імпорт необхідних продуктів і стійко залежить від економічної допомоги з боку інших держав (у вигляді гуманітарної допомоги, кредитів для закупівель продовольства та інших пільг).

Як відомо, стан національної продовольчої безпеки може бути охарактеризований системою критеріїв і кількісних параметрів, включаючи їх критичні або порогові значення. Така система спрямована на забезпечення можливості: 1) здійснювати постійний моніторинг стану продовольчої системи країни; 2) прогнозувати і попереджати відповідні загрози.

При цьому, по-перше, необхідно відстежувати параметри продовольчої безпеки за всіма її критеріями: фізичної і економічної доступності продовольства, незалежності, надійності і стійкості національної продовольчої системи.

По-друге, оскільки стан останньої значною мірою визначається макроекономічною ситуацією в країні, система критеріїв і показників продовольчої безпеки не може не включати низку основних макропараметрів.

По-третє, існує необхідність в оцінці відповідності агропродовольчої політики, що проводиться державою, цілям і задачам національної продовольчої безпеки. Зрозуміло, що критерії і параметри продовольчої безпеки належить органічно «вписати» в загальні вимоги до економічної безпеки.

Відтак необхідно включити в загальні вимоги до економічної безпеки країни критерії і параметри продовольчої безпеки.

Продовольча безпека – одна з необхідних умов стабільного і незалежного розвитку України в сучасних, достатньо складних і суперечливих інтеграційних та глобалізаційних умовах. Необхідною умовою продовольчої безпеки виступає створення умов для активного розвитку сільського господарства і переробної промисловості, що дає право задовольняти незалежно від зміни зовнішніх чинників потреби громадян в життєво важливих продуктах харчування в кількості і якості, необхідній для збереження здоров'я і працездатності населення. Окрім цього, продукти повинні бути екологічно чистими.

Метою сільськогосподарської політики у сфері забезпечення продовольчої безпеки країни виступає гарантія продовольчих поставок за будь-яких умов.

Отже, рівень продовольчої безпеки визначають наступні визначальні чинники:

- вітчизняне виробництво, здатне наповнити споживчий ринок;
- імпорт продовольства, що включає товари, які можуть вироблятися в Україні, і товари, які в Україні вироблятися не можуть;
- рівень розвитку вітчизняної переробної промисловості;
- купівельна спроможність населення різних регіонів України, взаємопов'язана з насиченістю споживчого ринку;
- самозабезпечення населення, тобто рівень розвитку особистого

підсобного господарства (нетоварного), у тому числі і дачного.

Забезпечення продовольчої безпеки і зростання національного виробництва продовольства підсилить продовольчу незалежність України, а відси, з одного боку виступатиме гарантією незалежності держави на міжнародній арені, а з іншого формуватиме збалансоване споживання населення.

Висновки. Таким чином, для забезпечення продовольчої безпеки, як однієї з складових економічної безпеки держави, необхідна розробка концепції створення в країні продовольчого стратегічного резерву, з тією метою, щоб гарантувати населенню забезпеченість основними продуктами харчування. Продовольча безпека України та її регіонів, таким чином, розглядається як здатність держави гарантувати задоволення потреб в продовольстві на рівні, при якому забезпечується нормальна життєдіяльність населення.

Література

1. Агаев Б.В. Организационно-экономический механизм обеспечения продовольственной безопасности / Агаев Б.В. – М., 2000. – 177с.
2. Гришин А.С. Экономическая безопасность / Гришин А.С., Новиков В.Н. – Изд-во: ФАИР., 2000. – 336 с.
3. Добросоцкий В. Основные направления регулирования продовольственного рынка / Добросоцкий В. // Экономист. – 2000. – № 3. – С.78-81.
4. Римская Декларация о всемирной продовольственной безопасности и План действий Всемирной встречи на высшем уровне по проблемам продовольствия. <http://www.nasledie.ru>
5. Рябова Т.Ф. Экономическая безопасность: продовольственная безопасность: Термины и определения: Словарь. – М., 2001. – 335 с.

Особливості формування цін на туристичні послуги в регіонах

У статті проаналізовано сучасні методичні підходи до визначення цін на туристичні послуги, що слугують теоретичним підґрунтям для формування ефективних цінових стратегій туристичних підприємств з врахуванням невизначеності зовнішнього середовища.

We analyze the current methodological approaches to determining prices for travel services that serve as the theoretical basis for developing effective pricing strategies of tourism enterprises, taking into account the uncertainty of the environment.

Ключові слова: туристичні послуги, туристичні підприємства, ціноутворення.

Вступ. Туризм, як одна із провідних галузей світової економіки, має значний вплив на формування ВВП, створення додаткових робочих місць, забезпечення зайнятості населення і активізації зовнішньоторговельного балансу. Постійно зростає значення туризму як джерела валютних надходжень, інструменту розширення міжнародних контактів, вирівнювання регіонального розвитку. Туризм, як вид підприємницької діяльності, є привабливою і прибутковою сферою бізнесу, яка має значні потенційні можливості для залучення іноземних інвестицій.

В умовах ринкової економіки індустрія туризму наділена певною специфікою, як спричинена самою природою туристичних продуктів і послуг, особливостями їх виробництва, формуванням і реалізації. Усе це в сукупності, обумовлює особливу поведінку споживачів туристичних послуг.

В таких умовах узгодження інтересів туристичного підприємства та його клієнтів здійснюється при допомозі інструментів цінової політики від якої залежать показники доходу і прибутковості будь-якої компанії.

Дослідженням різних аспектів розвитку туристичного ринку в цілому і процесів ціноутворення, зокрема, присвячено праці Р.І. Балашова [1], Л.П. Дядечко [2], О.М. Кальченко [3], О.О. Любіцевої [4], М. П. Мальської,

Н.В. Антонюк, Н. М. Ганич [5], І. В. Свида [6], Т. І. Ткаченко [7], А. М. Трамова [8], І.М. Школи [9] та інші.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз сучасних методичних підходів до формування цін на туристичні послуги, що може слугувати теоретичним підґрунтям для формування ефективного механізму ціноутворення на послуги вітчизняних туристичних підприємств.

Результати. В умовах ринкової економіки ціна є найважливішим економічним параметром діяльності туристичного підприємства, причому, часто ціна формується під впливом чинників, що складаються на ринку незалежно від підприємства, і у більшості випадків є для туристичного підприємства заданою.

До числа найважливіших зовнішніх чинників ціноутворення в туризмі слід віднести:

- співвідношення туристичного попиту та пропозиції;
- рівень та динаміка конкуруючих цін;
- державне регулювання ціноутворення в туризмі;
- споживачі туристичних послуг.

Окрім цього, на ціну туристичного продукту впливає ціла низка чинників: категорія обслуговування, форма обслуговування (групова або індивідуальна), кон'юнктура ринку туристичних послуг, сезонність надання послуг, транспортний засіб, що використовується, ефективність реклами та інші.

Суттєво впливає на ціну поведінка конкурентів та ціни на їх продукцію чи послуги. Як правило, при формуванні ціни на туристичний продукт використовують маркетингові дані, що дозволяють контролювати ціни конкурентів. До них можна віднести:

- динаміку обсягів продажів в натуральних і вартісних вимірах;
- зміни цін конкурентів по різних групах туристичних продуктів;
- обсяг продажів за заниженими цінами;
- категорії споживачів, до яких застосовуються занижені ціни;
- кількість втрачених споживачів у зв'язку з маркетинговими заходами конкурентів тощо.

Значний вплив на ціноутворення в туристичній індустрії має держава, яка через систему важелів може регулювати ціни на туристичну продукцію. Так, в Україні майже всі пам'ятки природи, історії, культури, архітектури

знаходяться в сфері впливу державного сектору. Вся соціальна інфраструктура, автомобільні дороги, залізниця та і більшість авіакомпаній контролюються державою.

Держава встановлює і регулює ціни в державних готелях, санаторіях, пансіонатах, будинках відпочинку.

Частково держава може вплинути на ціну і за допомогою економічних важелів, наприклад, використовуючи валютний контроль, встановлюючи нові податки або збільшуючи існуючі.

Також ціноутворюючими внутрішніми чинниками в туризмі є:

- вартість (собівартість) пакету туристичних послуг;
- нормативний дохід туристичної фірми (витрати і прибуток);

Туристична фірма не надає туристичні послуги самостійно, а виступає як посередник між постачальниками туристичних послуг і споживачами. Туристична фірма формує пакет з послуг, законтракованих у постачальників, і, відповідно, не може впливати на умови їх виробництва і собівартість. У своїй ціновій політиці туристична фірма багато в чому залежна від рівня цін і тарифів постачальників.

Система цін для окремого туристичного підприємства складається з трьох блоків взаємозалежних і взаємодіючих цін:

- ціни, за якими туристичне підприємство закуповує економічні ресурси, необхідні для простого і розширеного відтворення, у тому числі послуги окремих підприємств туристичної індустрії, які будуть включені в туристичний пакет;
- ціни, які вживані туристичними підприємствами для здійснення внутрішньогосподарських розрахунків між структурними підрозділами, наприклад, коли туристичний оператор реалізує туристичний продукт через свого агента або коли готель просуває послугу розміщення за допомогою власного туристичного агента;
- ціни, за якими туристичне підприємство по різних каналах реалізує туристичний продукт або окремі послуги безпосередньо туристу.

Оптимально встановлена ціна на туристичний продукт повинна повністю забезпечувати повернення всіх витрат, пов'язаних з виробництвом і реалізацією цього продукту, а також отримання певного прибутку.

Отже, маркетингова складова ціноутворення на туристичний продукт є не що інше, як віддзеркалення впливу зовнішнього середовища на формування

механізму ціноутворення на туристичних підприємствах. Причому при ринковому ціноутворенні реальний процес формування цін відбувається не у сфері розробки туристичного продукту, а у сфері його реалізації з орієнтацією на принципи науковості, цільової спрямованості, безперервності і єдності процесу ціноутворення. В той же час економічна і бухгалтерська складові ціни туристичного продукту безперервно змінюються під впливом зовнішніх ринкових чинників. При цьому слід враховувати, що система цін є сукупністю взаємозв'язаних і взаємообумовлених цін, які дозволяють усім підприємствам туристичної сфери нормально здійснювати свою діяльність і реалізовувати туристичний продукт з найбільшою вигодою.

Проте процеси формування ефективного механізму ціноутворення на туристичному підприємстві повинні враховувати увесь комплекс маркетингових, бухгалтерських і економічних складових з обов'язковим обліком багатосторонньої одночасної дії усієї сукупності зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на діяльність туристичного підприємства з позицій не лише досягнення його цілей, але і забезпечення стійкої конкурентоспроможності.

Будь-яке підприємство повинно мати впорядковану методику встановлення ціни на вироблену ним продукцію чи послуги.

Найбільш загальний алгоритм методики розрахунку ціни можна представити таким чином:

- 1) постановка задач ціноутворення;
- 2) визначення попиту;
- 3) оцінка витрат;
- 4) аналіз цін і витрат конкурентів;
- 5) вибір методів ціноутворення;
- 6) встановлення остаточної ціни.

Визначення цілей і завдань ціноутворення обумовлене тим, що фірма повинна, передусім, визначити, яких цілей вона хоче досягти за допомогою продажу цього продукту за відповідною ціною.

Надалі необхідно визначити попит на туристичний продукт та послуги, який визначає верхній рівень ціни. Мінімальний рівень ціни окреслюють штальні витрати підприємств. Оцінка витрат, здійснюється за допомогою розрахунку прямих змінних витрат та розподілу непрямих умовно-постійних витрат на окремі види турів.

У туристичній практиці прямі змінні витрати туру включають складові ціни «нетто», передбачені у складі туру контрактною, агентською чи іншою туристичною угодою, а також прямі виробничі витрати туристичної фірми на придбання прав на послуги сторонніх організацій, оплату праці виробничого персоналу з відрахуваннями на соціальні заходи, вартість послуг гіда, екскурсовода, перекладача та комісійну винагороду іншим посередникам — вітчизняним чи іноземним фірмам-партнерам.

Типова структура непрямих умовно-постійних адміністративних, комерційних та інших загальних витрат вітчизняних туристичних фірм на виробництво і реалізацію туристичної продукції (Вп) включає такі складові

$$Вп = В_{оп} + В_{сз} + В_{р} + В_{зб} + В_{ін},$$

де $В_{оп}$ — витрати на оплату праці працівників адміністративного апарату турфірми — 30 - 35%;

$В_{сз}$ — відрахування на соціальні заходи — 12 - 15%;

$В_{р}$ — витрати на рекламу — близько 20%;

$В_{зб}$ — витрати на інші заходи щодо стимулювання збуту — близько 10%;

$В_{ін}$ — усі інші витрати, в т. ч. оренда офісу, комунальні послуги, опалення, банківські послуги, амортизаційні відрахування та ін. — близько 20%.

Отже, понад дві третини умовно-постійних витрат туристичних фірм — це витрати на рекламу та на оплату праці працівників адміністративного апарату з відрахуваннями на соціальні заходи.

Інколи сума умовно-постійних витрат туристичних фірм розподіляється між різними турами рівними частками, але такий метод розподілу витрат не можна вважати виправданим, тому що асортимент турів, які реалізує підприємство, суттєво відрізняється за ціною «нетто», за інтенсивністю продажу та іншими чинниками. Некоректний розподіл умовно-постійних витрат спричиняє помилки у планових розрахунках цін на тури, валового прибутку та інших показників діяльності на наступний період. Більш об'єктивним та економічно виправданим є метод розподілу умовно-постійних витрат пропорційно до маржинального доходу, що входить до ціни пропозиції туру та обумовлюється туристичними угодами й контрактами.

При розробці ціни на туристичний продукт, який реалізувався через посередників, враховують загальний розмір комісійної винагороди посередників.

Туристична фірма, здійснюючи свою діяльність, повинна не лише виставляти структуру витрат (співвідношення змінних і постійних витрат) з планованими обсягами виробництва туристичного продукту і розраховувати короткострокові середні витрати одного туру, але і враховувати цю закономірність при виборі цінової політики.

Отже, ціна туристичного продукту визначається із врахуванням трьох головних груп чинників:

- витрат виробництва та збуту;
- туристичного попиту і пропозиції;
- рівня конкуренції на туристичному ринку.

Із врахуванням цих чинників розроблені наступні методи ціноутворення:

- на основі витрат;
- з орієнтацією на попит;
- з орієнтацією на конкуренцію;
- міжнародних порівнянь;
- порівняння змінної вартості.

Найбільш поширеним є метод, орієнтований на витрати. В цьому випадку ціна туристичного продукту дорівнює собівартості плюс фіксований відсоток прибутку. Цей метод є поширений з низки причин: туристичні підприємства знають свої витрати, а інформацією про попит володіють не завжди; при використанні цього методу більшістю виробників товару їх ціни, швидше за все, будуть наближені між собою, що зводить цінову конкуренцію до мінімуму; багатьом учасникам цього процесу здається, що такий підхід до встановлення ціни справедливий як до покупців, так і до продавців.

Серед витратних методів ціноутворення можна виділити такі, як «середні витрати плюс», метод мінімальних витрат, цільового ціноутворення, рівня поточних цін, агрегатний, структурних аналогії, тощо.

Визначення ціни за методом «середні витрати плюс» є одним з найбільш простих і поширених методів ціноутворення. Процес формування ціни можна виразити за наступною формулою:

$$Ц = С + П + Н,$$

де Ц - ціна; С - собівартість; П - прибуток туристичного підприємства; Н - податки. Специфікою цього методу є те, що спочатку виробники встановлюють відносно високу ціну на продукт, що просувається на ринок.

Розрахунок ціни на основі фіксованого прибутку полягає в тому, що ціну поставлено в жорстку залежність від загального розміру прибутку, який підприємство планує отримати від надання послуг і визначається за формулою:

$$Ц = V_3 + (V_p + P_3) / N,$$

де V_3 - змінні витрати на одиницю продукту (послугу);

V_p - постійні витрати на весь туристичний продукт за певний період;

P_3 - загальна сума прибутку, яку можна одержати від продажу за той самий час;

N - обсяг продажу продукту (послуг) в натуральному вимірі.

Ціноутворення з орієнтацією на попит передбачає аналіз запитів клієнтів і встановлення цін, припустимих для цільового ринку. Даний метод використовується у тому випадку, коли ціна є головним критерієм при покупці. При цьому виявляється максимальна сума, яку споживач готовий заплатити за туристичний продукт.

Ціна встановлюється для конкретного сегменту ринку. Відмінна особливість цього методу - відсутність прямої залежності ціни від витрат виробництва.

Метод ціноутворення "за рівнем попиту" передбачає встановлення ціни за допомогою пробного продажу туристичного продукту або послуг в різних сегментах ринку. При цьому враховуються умови продажу, кон'юнктура ринку, супутні послуги.

Ціноутворення, яке зорієнтовано на рівень конкуренції полягає в тому, що ціни встановлюються на рівні ринкових, нижче чи вище ринкових - у залежності від цілей туристичної фірми. Особливістю даного методу є те, що не зберігається розрив між собівартістю та ціною.

Ціноутворення з орієнтацією на рівень конкуренції враховує структуру аналогічного туристичного продукту конкурента, його особливості і ціну при остаточному рішенні про встановлення рівня ціни.

Наступним з перерахованих методів є встановлення цін на рівні, адаптованому до міжнародних порівнянь. Згідно з цим методом надання туристичних послуг, на внутрішньому ринку, пропонується на рівні цін, що існують в сусідніх країнах. Найпоширенішим врегулюванням в цій сфері є

пропозиція міжнародних туристичних бюро, які в каталогах пропонують ціни у світовій валюті (на даний час переважно в євро). Ціна каталогу перераховується згідно курсу НБУ (Національного Банку України) на українську валюту. Подібне врегулювання використовується європейською мережею готелів.

Останнім з перерахованих методів в туризмі є метод порівняння змінної вартості. Основою для встановлення цін на конкретну туристичну послугу є порівняння рівня цін з безпосередніми змінами на ринку. Цей метод може стосуватися тих положень, які чітко задовольняють ті самі потреби споживачів і запропоновані на тому ж якісному рівні. Прикладом, що найповніше розглядає цей спосіб встановлення цін, є порівняння між послугами пасажирського транспорту різних видів, наприклад, переїзди на великі відстані поїздами та лініями перевезення. Вирішальним фактором порівняння є стандарт послуги та сукупний час поїздки між двома агломераціями, який зорганізований як засобами транспорту, так і перевізними засобами (як правило, автомобільним транспортом).

Механізм ціноутворення має певну специфіку при формуванні цін на міжнародні, іноземні чи закордонні тури. Наприклад, при калькулюванні ціни закордонного туру ціна пакету послуг має валютне вираження, а частина витрат (деякі види страхування, консульський збір, транспортні тарифи) встановлюється у національній валюті. Всі ці витрати підсумовуються за діючим валютним курсом до загальної ціни туру в іноземній валюті. Варто відзначити, що на сьогодні, при реалізації закордонних турів через постійну інфляцію, туристична фірма може зазнати певних збитків при одержанні оплати туру в національній валюті, оскільки за проміжок часу між оплатою туру споживачем і конвертацією туристичною фірмою отриманих гривень в іноземну валюту для розрахунку з фірмою, що приймає, може відбутися падіння курсу гривні.

Особливо часто ризик втрат виникає для українських туристичних фірм коли оплата туру здійснюється за безготівковим розрахунком через банк, що подовжує термін надходження грошей. Тому туроператор до своєї кінцевої ціни часто додає певну валютну надбавку, що на сьогодні становить приблизно до 5% від ціни пакету послуг.

Важливим процесом регулювання цін у ринкових умовах є адаптація цін. Вона полягає у зниженні основної ціни як для посередників, так і для кінцевих споживачів. Підставами для адаптації цін є відмінності в сприйнятті

споживачами цінності туристичного продукту і відмінності в їх можливості платити.

Метою адаптації цін є стимулювання попиту і збільшення прибутку компанії. Завдання: спонукати клієнтів, що сприймають високу цінність пропозиції, платити більше, одночасно пропонуючи нижчу ціну для інших.

Ринок впливає на виробника і примушує його коригувати ціну різними методами. Можна виокремити такі основні методи корекції ціни, що допомагають зменшити витрати:

- Метод встановлення довготривалих і гнучких цін. Виробник може встановити гнучку ціну на товар залежно від часу або місця продажу, або встановити стандартну ціну, але при цьому змінити якість продукту.
- Метод встановлення ціни по сегментах ринку. Суть цього методу – ціни розрізняються по сегментах ринку, в основному по споживчому сегменту.
- Психологічний метод встановлення ціни. При використанні цього методу підприємець розраховує на психологію покупця.
- Метод ступінчастого диференціювання. Визначають такі проміжки між цінами в межах яких споживчий попит залишається незмінним.
- Метод перерозподілу асортиментних витрат. Ставка робиться на різноманітність асортименту однакового продукту, що призводить до незначних витрат, але значному підвищенню ціни.
- Метод перерозподілу номенклатурних витрат. Підприємець заздалегідь встановлює низьку ціну на основний товар, але більш високу на супутні йому товари.
- Метод франкування. Франкування - плата за перевезення товару від продавця покупцеві. Ціна складається з собівартості товару, реальних транспортних витрат і прибутку.
- Метод знижок. Метою використання даного методу є стимулювання збуту продукції. Знижки можуть бути як наслідок кількості купленого товару, так і за попередню оплату.

При визначенні ціни, при прогнозі її подальшої зміни, при її коригуванні дуже важливо не лише не помилитися, але і не завищити ціну, що може прямим чином відбитися на попиті і відношенні до фірми покупців. Тому слід аналізувати усі зміни і розробити стратегії до встановлення і коригування цін, що сприяють підвищенню прибутковості і ефективності.

Висновки. Таким чином, головною особливістю туристичних послуг є їх індивідуальне призначення, направлене на задоволення конкретних потреб, бажань споживача, орієнтація цін на туристичний продукт на певного споживача. А тому, аналіз процесу ціноутворення дозволяє об'єктивно здійснювати вибір підходів до формування цін на традиційні, а головне, на нетрадиційні туристичні послуги, а відтак, формувати ефективні цінові стратегії туристичних підприємств.

Література

1. Балашова Р.І. Розвиток туристичного підприємства: теорія та практика: монографія / Р.І. Балашова; Донецький інститут туристичного бізнесу. – Донецьк: видавництво «Вебер», 2009. – 343 с.
2. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу / Л.П. Дядечко. – К. : Центр навч. літ-ри, 2007. – 224 с.
3. Кальченко О. М. Проблеми формування інвестиційної політики в туристичній галузі / О. М. Кальченко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія : Економічні науки. – Чернігів : ЧНТУ, 2009. – № 38.
4. Любіцева О. О. Ринок туристичних послуг / О. О. Любіцева. – К. : Альтерпрес, 2006. – 436 с.
5. Мальська М. П. Міжнародний туризм і сфера послуг / М. П. Мальська, Н. В. Антонюк, Н. М. Ганич. – К. : Знання, 2008. – 661 с.
6. Свида І. В. Сучасний стан, актуальні проблеми та перспективи розвитку вітчизняного ринку туристичних послуг / І. В. Свида // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2009. – № 28(3). – С. 64– 69.
7. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко. – 2-ге вид., випр. та доповн. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.
8. Трамova А. М. Математическое моделирование развития туризма в сфере услуг : [Электронный ресурс] / А. М. Трамova // Сетевой электронный научный журнал «Системотехника». – 2010. – №8. – Режим доступа: <http://systech.miem.edu.ru/2010/tramova.htm>.
9. Школа І. М. Розвиток туристичного бізнесу регіону: монографія / за ред. доктора економічних наук, професора Школи І.М. – Чернівці: Книги – XXI, 2007. – 292 с.

До питання оцінки менеджменту туристичних підприємств

У статті розглянуто підходи до оцінки менеджменту туристичних підприємств. Наголошено на необхідності посилення управлінської спрямованості оцінки менеджменту діяльності туристичних підприємств за рахунок розширення спектру управлінських результатів та відображення їх динаміки.

The article deals with approaches to assessment management of tourism enterprises. Emphasized the need to strengthen administrative management oriented evaluation of tourism enterprises by extending the range of managerial performance and display their dynamics.

Ключові слова: оцінка менеджменту туристичних підприємств, ефект, ефективність, результативність, організаційна ефективність.

Вступ. За двадцять років незалежної української держави туризм не перетворився у високорентабельну галузь економіки України, не розроблені й відповідно не впроваджені стандарти в туристсько-екскурсійній сфері. Не тільки не впроваджена статистична звітність відповідно до рекомендацій Всесвітньої туристської організації, але не налагоджений первинний облік індивідуальних засобів розміщення, туристських потоків; відсутня методика розрахунку показників про частку туризму у валовому національному продукті, не прописані чітко та не адаптовані до сучасних економічних умов визначення понять «турист» та «туристична діяльність», не зазначені класифікаційні ознаки видів туризму. Все вищезазначене гальмує процеси подальшого економічного розвитку туристичних підприємств та обумовлює необхідність пошуку нових підходів до оцінки ефективності управління в туризмі.

Питання оцінки результатів діяльності туристичних підприємств висвітлювали такі учені, як: С. Гаврилук, А., Гайдук, М. Новак, О. Тимошук, Т.Ткаченко, Л. Шульгина, С. Цьохла та інші.

Бочкарева Емілія Іванівна, здобувач кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету;
Щербина Анастасій Миколайович, здобувач кафедри менеджменту та маркетингу Херсонського національного технічного університету.

Постановка завдання. Практика оцінювання результатів діяльності туристичних підприємств свідчить про застарілість традиційних показників, які здебільшого відображають окремі напрямки діяльності, не охоплюють ефективність всієї системи управління.

Метою статті є критичний аналіз підходів до оцінки управління діяльністю туристичних підприємств.

Результати. У туристському термінологічному словнику І. В. Зорін пропонує під ефективністю розуміти виконання або здатність виконувати роботу з мінімальними витратами часу й сил, або як показник (L) про короткострокові й довгострокові зобов'язання компанії:

$$L = H/A, \quad (1)$$

де H - заборгованість компанії;

A - всі активи [1, с. 650].

М.Н. Дмитрієв вважає, що ефект може мати організаційний, економічний, психологічний, правовий, етичний й соціальний аспекти. Один вид ефекту може змінюватися за рахунок іншого. Зменшуючи економічний ефект, можна збільшити соціальний. Якщо на перше місце поставити економічний ефект і не приділяти увагу організаційному, то всі інформаційні процеси можуть сповільнитися, і це відіб'ється на самому економічному ефекті.

Під організаційною ефективністю туристського бізнесу автор розуміє факт досягнення організаційних цілей за менший час і (або) з меншими витратами, ніж передбачалося [2, с. 245]. Економічна ефективність діяльності туристичного підприємства, вважає автор, вимагає конкретних понять: "економічна ефективність" і "економічний ефект".

Економічний ефект - абсолютний результат туристського бізнесу. Той самий ефект може бути отриманий різними способами, з різними витратами. І навпаки, однакові витрати можуть дати різні результати. Порівняння ефекту й витрат на його досягнення є основою економічної ефективності. Таким чином, економічна ефективність - це відносна величина, одержувана як співвідношення однієї абсолютної величини (ефекту) з іншої (витратами).

Соціальна ефективність туристського бізнесу - це факт досягнення поставлених цілей за менший час або з меншими фінансовими витратами, чим

передбачалося. Соціальні цілі реалізують потреби співробітників туристської організації в інформації, знаннях, творчій праці, самовираженні, спілкуванні, відпочинку.

Технологічна ефективність туристського бізнесу означає досягнення певних результатів (галузевого, національного або світового технологічного рівня виробництва), запланованих у бізнес-плані, за більше короткий час або з меншими фінансовими витратами, ніж планувалося.

Правова ефективність туристського бізнесу оцінюється ступенем досягнення правових цілей організації й персоналу за більше короткий час, меншим числом працівників або з меншими фінансовими витратами, чим передбачалося. Правові цілі реалізують потреби співробітників у безпеці й порядку.

Екологічна й етична ефективність туристського бізнесу можлива тоді, коли екологічні й етичні цілі організації й персоналу досягаються за скорочене в порівнянні із планованим час, меншим числом працівників або менших фінансових витрат.

Екологічні й етичні цілі реалізують потреби й інтереси людини в дотриманні моральних норм поведіння людьми відносно навколишнього середовища й між собою й знаходять вираження в корпоративній культурі.

М.Н. Дмитрів [3] вважає, що ефективності роботи окремих підприємств вирішують показники порівняльної економічної ефективності.

Показники порівняльної економічної ефективності туристського бізнесу дозволяють визначити місце й роль підприємства в галузі, регіоні, країні. Це досягається за допомогою розрахунку зовнішніх показників і їхнього порівняння з результатами роботи аналогічних організацій. Крім того, як база порівняння можуть бути використані статистичні дані, норми, нормативи й ін. Порівняння зовнішніх показників дозволяє визначити рейтинг туристської організації в галузі (регіоні, світі). Зовнішні показники можуть бути абсолютними й відносними [3, с. 249].

Зовнішні абсолютні показники визначаються різницею результатів діяльності туристських організацій, обчислюються в грошовому або натуральному вираженні.

Зовнішні відносні показники дозволяють визначити, у скільки разів ефективніше (або гірше) працює туристичне підприємство в порівнянні з конкурентами.

Поряд із зовнішніми показниками існують внутрішні показники порівняльної економічної ефективності, які дають уявлення про динаміку результатів туристського бізнесу. Ці показники також можуть бути абсолютними й відносними.

Абсолютні показники характеризують зміну результатів діяльності туристичного підприємства за певний період часу. Ця зміна виражається у вигляді позитивного економічного ефекту: росту результатів (прибутку й т.д.) або економії ресурсів (витрат). Показники визначаються в натуральних показниках (наприклад, кількість послуг) або в грошовому вираженні.

Внутріфірмові відносні показники дозволяють визначити, у скільки разів (або на скільки відсотків) підвищилася (понижилася) ефективність роботи туристської організації за певний період часу.

Система показників загальної й порівняльної економічної ефективності може доповнюватися іншими характеристиками залежно від цілей, ступеня деталізації й глибини аналізу.

Підхід визначення ефективності роботи окремих підприємств індустрії туризму, запропонований М.Н. Дмитрієвим, становить інтерес і успішно може бути використаний у практичній роботі. Але в силу того, що туристський комплекс складна система, інтегрований показник ефективності роботи всіх підприємств не дасть бажаного результату, а продемонструє тільки роботу одного з елементів цієї системи.

Ефективність досягнення цілей підприємством залежить від реалізації його стратегії, взаємодії із зовнішнім середовищем, і значною мірою визначаються правильністю побудови структури управління. В умовах економічного розвитку, що ускладнюється, потребуючи нестандартних рішень, усе більше проявляється конфлікт між сформованими управлінськими схемами й новими об'єктами керування.

У цьому випадку сутність і зміст системи управління проявляються в її функціях, а форма - у її організаційній структурі. Виконання функцій управління можливо при використанні різних організаційних форм, типів, структур. Важливо, щоб вони якнайкраще відповідали змісту й методам виконання робіт і сприяли їхній ефективності.

Кабушкін Н.І. [4, с. 517]. ефективність прийнятих управлінських рішень пов'язує із організаційною структурою туристичного підприємства через коефіцієнт ефективності організаційної структури управління. В той же час він

зазначає, що пошук взаємозв'язків організаційної структури управління з результатами управлінської діяльності є складним. Таким чином, автор сам підтверджує, що питання ефективності системи управління в туризмі залишається невирішеним. Крім цього, основні показники, запропоновані автором, як найбільш значимі для галузевого менеджменту, не підкріплені існуючими статистичними даними.

Виходячи зі специфіки діяльності туристичного підприємства, необхідно чітко представляти, що треба вимірювати, щоб обчислити її ефективність управління ним. Ефект від туризму визначається або кількістю туристів-відвідувачів, або обсягом діяльності комерційних структур, що виробляють специфічний туристський продукт [4, с. 505]. Ефективність менеджменту охоплює різні сфери діяльності. У буквальному значенні ефективно вести справу означає дієво, результативно, продуктивно. Ефективність – це те саме, що цілеспрямований вплив, тому вона носить управлінський характер і відображає ступінь досягнення поставлених цілей. Це означає, що ефективність варто розуміти як співвідношення результату й цілей, або результату й витрат на його одержання. На цьому засноване розуміння ефективності управління на туристичному підприємстві:

$$E = E/P, \quad (2)$$

де E - ефективність;

E - ефект (результат) від виробництва послуг;

P - витрати.

Проте наведена формула не дозволяє визначати рівень досягнення цілі, оскільки ефект (результат) у цьому випадку є відображенням фактичного показника. Тому показник ефективності доцільно доповнити показником результативності, який саме і дозволить порівняти Запланований рівень показника (цілі) із фактичним його рівнем. Тобто результативність можна визначати за формулою:

$$PT = E_{пл}/E_{факт} \quad (3)$$

де PT - результативність;

$E_{пл}$, $E_{факт}$ - ефект (результат) від виробництва послуг відповідно плановий та фактичний.

Висновки. Таким чином, аналіз підходів до оцінки управління діяльністю туристичних підприємств показав недостатню управлінську спрямованість існуючих методик. Посилення управлінської спрямованості оцінки менеджменту діяльності туристичних підприємств можливе за рахунок розширення спектру управлінських результатів та відображення їх динаміки.

Література

1. Туристский терминологический словарь: справочно-методическое пособие / [авт.-сост. И.В. Зорин, В.А. Квартальнов]. – М.: Советский спорт, 1999. – 664 с.
2. Дмитриев М.Н. Экономика туристского рынка: учебник для студентов, вузов обучающихся по направлениям сервиса и туризма/ М.Н. Дмитриев, М. Н. Забаева, Е.Н. Малыгина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 311 с.
3. Зеркин Д.П. Основы государственного управления / Д.П. Зеркин, В.Г. Игнатов. – Ростов н /Д.: издательский центр «МарТ», 2000, – 448 с.
4. Кабушкин Н.Н. Менеджмент туризма / Н.Н. Кабушкин. – Минск: БГЭУ, 1999. – 644 с.

Розвиток малого бізнесу: світова практика та українські реалії

У статті досліджено ключові тенденції та сучасний стан розвитку малого бізнесу в Україні, проаналізовано світовий досвід сприяння розвитку малого бізнесу та окреслено перспективні шляхи підтримки та стимулювання малого підприємництва.

In the article the results of the research of Ukrainian business environment for small business activity were assumed, main particular features and experience of small business development in European countries were drawn out and the most perspective advices on small business encouragement instruments were given.

Ключові слова: стимулювання малого бізнесу, мале підприємництво, бізнес, напрями підтримки малого бізнесу.

Вступ. Формування і ефективний розвиток системи ринкового господарювання в Україні пов'язаний зі зростанням підприємницької активності в усіх сферах економіки. Одним із перспективних напрямів створення конкурентного ринкового середовища визначається розвиток малого підприємництва, що вважається більш динамічним та інноваційним суб'єктом ринкових відносин. На сьогодні існує значне відставання розвитку малого і середнього бізнесу України від найбільш економічно розвинутих країн світу.

А тому для стабілізації економічного зростання в Україні, а також створення передумов для його галузевої та регіональної диверсифікації, необхідно чітко визначити роль та місце середнього бізнесу в економіці країни, створити передумови для його подальшого укріплення і розвитку.

Постановка завдання. Розвиток малого підприємництва на урядовому рівні визначається як необхідна передумова ефективної реструктуризації виробництва в Україні, розвитку інноваційної діяльності, розв'язання проблем зайнятості і, як наслідок, – підвищення рівня життя населення і міжнародної конкурентоспроможності національної економіки. Розвиток малого підприємництва є темою досліджень багатьох вітчизняних вчених, зокрема

Крутії Ірина Анатоліївна – аспірант кафедри менеджменту та маркетингу, Херсонський національний технічний університет;
Рассолов Олександр Сергійович – старший викладач кафедри менеджменту та маркетингу, Херсонський національний технічний університет.

Н.Боднаря, Л.Буряка, З.С.Варналія В.Є. Воротіна, В.О. Сизоненка, Р.Р. Ларіної, О.В. Азарова, В.І. Ляшенка, Л.І. Дмитриченко, А.Н. Тимченко, Т.І. Єфименко, Ю. Єханурова, Ю. Макогона, А. Чухно та інших.

Водночас аналіз вітчизняних та іноземних джерел, присвячених сфері малого бізнесу, а також дослідження сучасного стану його розвитку в Україні показали, що питання створення і втілення ефективного механізму стимулювання малого підприємництва не є вирішеним і потребує подальшої наукової розробки, спираючись на світові досягнення та враховуючи вітчизняну специфіку.

Таким чином, метою даної статті є аналіз світового досвіду розвитку малого бізнесу, визначення та характеристика основних аспектів функціонування вітчизняного підприємництва та окреслення можливих шляхів перспективного розвитку малого та середнього бізнесу.

Результати. Відповідно до ст. 55 Господарського Кодексу України, суб'єктами малого підприємництва визначаються:

- фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

- юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [2].

Основними видами діяльності у сфері малого підприємництва в Україні, як і в країнах ЄС, є торгівля, будівництво, фінансова діяльність (у Європі саме ці сфери традиційно є найбільш привабливими для діяльності малого бізнесу) та сфера послуг (ремонтні роботи, перукарські та освітні послуги, кафе у курортних і придорожніх зонах, ремісництво).

В Україні і досі розвиток малого підприємництва залишається на низькому рівні.

В країнах з розвинутою ринковою економікою чисельність зайнятих у сфері малого підприємництва, як правило, перевищує 50 % населення працездатного віку (країни ЄС), а подекуди, може наблизитись і до 80 %

(Японія). Натомість в Україні у 2011 р. малим підприємництвом займалось лише 24,9 % населення працездатного віку (а питома вага малих підприємств складає 92,9 % від загальної кількості зареєстрованих підприємств у країні). Продукція малих підприємств формує понад 50 % ВВП країн «старої» Європи (Німеччина, Франція); понад 30 – 40 % ВВП у країнах «нової» Європи (Чехія, Словаччина, Угорщина). Для порівняння – в Україні (за даними 2011 р.) цей показник дорівнює 7 %.

В Україні, на відміну від ЄС, традиційно зберігається значний розрив у виплатах (офіційної) заробітної плати на великих підприємствах (2909,35 грн.) та малих (1249,88 грн.) (за підсумками 2011 р.).

Унаслідок руйнівного впливу кризових явищ 2008 – 2009 рр. в Україні спостерігалось зменшення чисельності малих підприємств. Найбільше падіння припадало на 2010 р. (зменшення на 5,5 % у порівнянні з 2009 р.) та 2011 р. (на 8,9 % у порівнянні з 2010 р.). Кількість малих підприємств в Україні з 75 на 10 тис. наявного населення у 2009 р. скоротилась до 71 у 2010 р. та до 63 у 2011 р., що відповідає показникам 2005 р. Кількість суб'єктів малого підприємництва з 661 на 10 тис. населення у 2009 р. скоротилась до 464 у 2011 р. В Україні частина збиткових підприємств малого бізнесу з 32,8 % від загальної кількості у передкризовому 2007 р. збільшилась до 41,4 % у 2011 р. Кількість зайнятих працівників на підприємствах малого бізнесу також скоротилась з 2237,4 тис. у 2008 р. до 2073,6 (відповідає I половині 2006 р.) [2].

У післякризовий період, в контексті заходів, спрямованих на скорочення дефіциту бюджетів всіх рівнів, в Україні відбулось суттєве скорочення обсягів фінансування заходів регіональних програм розвитку малого підприємництва. Так, у 2010 р. рівень фінансування зазначених заходів з обласних бюджетів становив лише 43 % від показників докризового рівня.

Понад половину малих підприємств від їхньої загальної кількості в Україні зосереджено у семи регіонах: у м. Києві (20,2 %), Донецькій (7,3 %), Дніпропетровській (7,0 %), Харківській (6,8%), Одеській (5,9 %), Львівській (5,8 %) областях та АР Крим (4,8 %). За кількістю малих підприємств – юридичних осіб на 10 тис. осіб населення лідером є м. Київ – 250 підприємств; після нього – Харківська (76) та Львівська (70) області. Найгірші показники за цим параметром у Вінницької (35), Сумської (36) та Рівненської (37) областей. Найбільшу чисельність суб'єктів малого підприємництва (включаючи фізичних осіб – підприємців) на 10 тис. населення зареєстровано у м. Києві (699),

Миколаївській (583) та Одеській областях (562), найменше – у Тернопільській (358), Донецькій (398) областях та у АР Крим (372).

За обсягами реалізованої продукції лідирують малі підприємства м. Києва (151,6 млрд. грн.), Дніпропетровської (44,5 млрд. грн.) та Донецької (38,3 млрд. грн.) областей. Замикають рейтинг за обсягами реалізованої продукції малі підприємства Чернівецької (3,3 млрд. грн.), Тернопільської (4,1 млрд. грн.) та Рівненської (4,3 млрд. грн.) областей. Розмір середньомісячної заробітної плати працівників малих підприємств також різниться за регіонами: найвищий рівень – у м. Києві (1838,19 грн.), у Донецькій (1280,46 грн.), Дніпропетровській (1215,39 грн.) та Запорізькій (1140,76 грн.) областях. Найнижча заробітна плата у працівників малих підприємств Волинської (983,83 грн.), Чернігівської (997,86 грн.) та Тернопільської (1000,38 грн.) областей.

У 2011 – на початку 2012 рр. згідно з Національним планом дій щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» з метою стимулювання розвитку малого підприємництва в Україні [3, 4] було здійснено кроки щодо: оптимізації дозвільної системи, спрощення системи ліцензування, оптимізації системи нагляду (розроблено проект Закону України «Про саморегулівні організації», яким передбачено передача саморегулівним організаціям частини функцій державного нагляду), спрощення процедури створення та ліквідації підприємств, розроблення заходів сприяння розвитку малого підприємництва, упровадження заходів щодо прискореного перегляду регуляторних актів, прийнятих органами місцевого самоврядування.

У межах реалізації регіональних програм підтримки малого підприємництва (такі програми на 2011 – 2012 рр. було затверджено у всіх регіонах, проте, за даними Державного комітету з питань регуляторної політики та підприємництва, за 9 місяців 2011 р. вони були профінансовані лише на 33,3 % від передбаченого) реалізуються заходи щодо створення умов для залучення інвестицій:

- а) удосконалюється нормативно-правове середовище в напрямку стимулювання розвитку підприємництва та інвестиційної діяльності;
- б) формується інфраструктура підтримки малого підприємництва;
- в) проводяться конкурси бізнес-проектів.

На сучасному етапі системної модернізації економіки України особливого (першочергового) значення мають заходи в рамках Програми економічних

реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава») щодо державної підтримки розвитку малого підприємництва. Водночас, формування нової державної політики щодо підтримки малого підприємництва тільки розпочалось. Так, кроки державних органів стосувались, перш за все, реформування нормативно-правової бази. Питання щодо надання малим підприємствам ресурсної, інформаційної та освітньої допомоги досі залишається поза увагою.

Висновки. В умовах післякризового періоду розвиток малого підприємництва відіграє надзвичайно важливу роль для досягнення в Україні соціальної стабільності, збільшення робочих місць, зростання доходів населення. Стабільні темпи зростання національної (та регіональної) економіки України – запорука для гарантованого стабільного розвитку малого підприємництва. Суттєва активізація діяльності малого підприємництва спостерігається в процесі його залучення до виробничо-інфраструктурних зв'язків із великим (та середнім) виробництвом; а також як відповідь на зростання доходів та збільшення платоспроможного попиту населення на товари та послуги (у т.ч. на місцевих ринках).

Заходи держави у напрямі забезпечення підтримки розвитку малого підприємництва мають поєднувати як загальносистемне регулювання ринкового середовища (конкурентна, податкова, зовнішньоекономічна, митна та ін. політика), так і специфічні заходи державного регулювання та державної підтримки розвитку малого підприємництва, у т.ч. на регіональному рівні.

Україні також повинні бути більш чітко сформульовані напрями (пріоритети) державної підтримки малого підприємництва на регіональному рівні (з урахуванням особливостей кожної області).

Література

1. Господарський кодекс України від 22 березня 2012 року N 4618-VI.
2. Щодо ефективності підтримки та перспектив розвитку малого підприємництва у регіонах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: «<http://www.niss.gov.ua/articles/903/>».
3. Програма економічних реформ на 2010-2014 роки "Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, [...] Президент України; Програма від 02.06.2010.

4. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки. Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 27 лютого 2013 р. № 187.

Врахування української ментальності в рекламній політиці

У статті розглянуто особливості менталітету українських споживачів. Запропоновані рекомендації щодо корегування рекламної політики підприємств-виробників товарів та послуг у відповідності до узагальненого споживчого профілю українського споживача.

In the article the features of the mentality of Ukrainian consumers are regarding. The recommendations concerning correction of the advertising policy of the enterprises producing goods and services in accordance with the generalized consumer profile of Ukrainian consumers.

Ключові слова: менталітет, цінності, споживач, споживчий ринок, реклама, споживчий профіль, рекламна політика, маркетингові заходи.

Вступ. В епоху глобалізації, що приводить до асиміляції ринків неминуче постає проблема адаптації методів та форм реклами до менталітету споживачів певного регіону. Це змушує підприємства шукати ефективні шляхи впливу на споживачів, вивчати особливості поведінки представників інших країн, намагатися створити партнерські відносини з іншими ринковими суб'єктами з урахуванням їх менталітету. І в цьому виникають певні труднощі.

Постановка завдання. В дослідженні культурних цінностей, притаманних різним суспільствам значну роль відіграли роботи Тромпернара Фон, Парсона Т., Шілза Е. А., Роберта Редфильда, Клифорда Гиртца, Едварда Т. Холла, Макса Вебера, Е. Шейна, Ч. Хэнди, К. Камерона, М. Гілферда, М. Еріза, Г. Хофстеда, Девіда Віктора, Тетяни Примак та інш. Але досвід рекламної діяльності багатьох українських підприємств свідчить, що існуючі моделі споживчої поведінки недостатньо враховують особливості менталітету вітчизняного споживача, а тому в багатьох випадках маркетингові заходи не є ефективними.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей менталітету українських споживачів та формуванні відповідних рекомендацій щодо корегування рекламної політики підприємств-виробників товарів та послуг.

Результати. Відомо, що людина є незалежною у своєму виборі. Однак абсолютно незалежною вона не може бути з кількох причин. По-перше, людина є соціальною особою, тому на прийняття рішення про купівлю або здійснення певних дій впливають ті цінності, що притаманні тому суспільству, яке її оточує: цінності, що формують ментальність нації, виокремлюють певні соціальні прошарки та підкреслюють статус. По-друге, людина протягом життя знаходиться в інформаційному просторі, через який на неї впливає безліч інформації щодо необхідності та корисності того чи іншого товару (послуги). Використовуючи різні комунікативні технології виробники продукції, громадські та політичні організації, державні установи формують поведінку людини на свою користь. По-третє, зміна ринкової, економічної, політичної ситуації зумовлює зміну потреб людини «приспосовування» її до певних умов. Отже відповідно до змінених потреб змінюються і рішення.

Вчені всього світу вже тривалий час працюють над питанням пошуку загальних критеріїв, за якими було б можливо ідентифікувати представників тієї чи іншої країни (нації), з урахуванням ментальності виділити певні прошарки суспільства з метою побудови більш ефективних відносин у культурному співіснуванні країн та бізнесі. Так, антропологи Флоренс Клакхохн та Фред Стродтбек [1] намагалися знайти фундаментальну для всього людства ціннісну орієнтацію відповідно до невід'ємних питань, поставлених біологічними законами існування людства. Вони відзначали, що хоча культури можуть змінюватися у часі, проте вони більш-менш стабільні, і члени культурних груп виражають стійкі «орієнтації» відносно світу та суспільства.

Теорія «ціннісної орієнтації» була детально вивчена та поглиблена вченими антропологами, етнологами, етнопсихологами, соціологами та інш. Ціннісний підхід переконливо показав наявність міжетнічних та міжкультурних відмінностей, тобто наявність «національного характеру», однак він не міг пояснити сутність, походження та динаміку цих відмінностей.

Для концептуалізації та вимірювання значення цінностей, науковцями було розроблено низку моделей і відповідних інструментів. Найбільш часто застосовуються такі моделі, як LOV – список цінностей (List of Values); VALS та VALS-2 – цінності і спосіб життя (Values and Lifestyles), розроблені дослідниками з каліфорнійського Стенфордського університету; шкала цінностей М. Рокича – RVS (Rockeach Value Scale); система дослідження та

опитувальний лист Ш. Шварца та теорія споживчих цінностей Шетта-Ньюмана-Гросс.

М. Рокичем були визначені два основні взаємодоповнюючі набори з 18 цінностей. За його теорією термінальні цінності - це ідеальний кінцевий стан, до якого прагне людина. Інструментальні представляють собою основні підходи та дії, а інакше методи поведінки, які допускає людина, щоб досягти термінальних цінностей [2, 3].

Аналітики споживацької поведінки використовують ціннісні шкали М. Рокича як критерії сегментації населення на гомогенні групи індивідуумів, що розділяють спільні системи цінностей, оскільки представники окремих груп володіють однаковими цінностями, що формуються завдяки культурі. Однак в межах однієї культури цінності в одній і тій самій групі будуть різними для людей залежно від їх статі, віку, доходів, статусу, сімейного стану або якої-небудь іншої змінної, що покладена в основу здійснення сегментування ринку.

Дещо інший підхід у пошуку ціннісних розбіжностей було запропоновано Шеломом Шварцем [4]. Він не намагався виділяти перевагу кінцевих станів, але просив респондентів вказати значення 57 цінностей, які вони оцінювали як «керівні принципи свого життя». В роботі Ш. Шварца розмежовано індивідуальний рівень аналізу та рівень аналізу культури в цілому, що в порівнянні з системами оцінювання попередників становить важливу відмінність. На індивідуальному рівні ним було виділено 10 різних видів цінностей (влада, досягнення, гедонізм, стимуляція, самостійність, універсалізм, доброзичливість, традиція, конформізм та безпека).

При дослідженні вирішальних чинників, що формують українську ментальність, визначено, що в цілому в українців сильні родинні зв'язки, важливе відчуття дружби. Саме тому у сприйнятті реклами товарів масового споживання, як дзеркалі відображення нашого менталітету хороші відгуки отримує реклама з образами класичної сім'ї «мама, тато, 2-3 дітей, бабуся, дідусь» та міфами, в яких робиться наголос на добробуті та безпеці родини. Рекламні звернення типу «мама (подруга) порадила» або з використанням сюжетів «дружнього пікніка», обігруванням дружніх відносин теж мають успіх через важливість цінності «справжня дружба». Підтвердженням цього, наприклад, є масова запам'ятовуваність реклами пива «Рогань»: «Обережно, з пивом «Рогань» друзі захочуть зробити для тебе більшого».

Актуальним для українців є власне здоров'я, тому в маркетингових заходах просування товарів масового споживання варто наголос робити на пропагуванні здорового образу життя, профілактиці, запобіганню захворювань, можливості самостійного зцілення, корисності для здоров'я певних продуктів.

Українцям важлива свобода дій та думок. Через важливість для українського характеру свободи та незалежності кожного окремого громадянина а не суспільства в цілому будь-яке відкрите маніпулювання поведінкою, прямі накази та вказівки успіху не принесуть. Українець в такому разі швидше зробить навпаки, ніж підкориться. Отже в комунікаційних зверненнях варто уникати прямої наказової форми, заперечувальних часток «не», «ні», відкритого маніпулювання свідомістю людини. Будь-яку команду варто завуальовувати так, щоб людина думала, що рішення вона приймає самостійно. Для цього є чимало психотехнологій, наприклад, техніка еріксонівського гіпнозу, НЛП, лінгвістичне маніпулювання та інш.

Сьогодні в суспільстві спостерігається мода на «набожність» та «релігійність». Масово політики, керівники крупних компаній та просто відомі особи стали ходити до церкви. Проте більшість пересічних українців вважають релігійність, підпорядкування тій чи іншій конфесії індивідуальною справою кожного і зовсім не обов'язково це виставляти на вселюдський огляд. Тож обігрування у комунікаційних зверненнях, зокрема рекламі, біблейських сюжетів недоречно.

В більшості своїй кожен українець живе за наміченим ним планом, а вибивання з плану породжує певний психологічний дискомфорт. Складання плану, відслідковування вчасності його виконання потребує деякого часу. Тому можна говорити про необхідність такого часу для людини на обдумування її дій. Спонтанність не характерна для українського суспільства. Більшість покупок за умов обмежених ресурсів (наприклад, сумою коштів у гаманці, відсутністю часу на обдумування) здійснюється за планом. Для українців і зараз характерним є складання списку необхідних продуктів, речей перед походом до магазину. Тому заклики типу «Тільки сьогодні і тільки зараз» скоріш за все можуть не спрацювати.

Українцям притаманна у великій мірі така цінність як «моральність» і натомість цінність «сексуальність» сприймається як дещо порочне, це доводить те, що еротичні сюжети в рекламі товарів масового споживання будуть недоречними.

Висновки. Таким чином можна стверджувати, що українському споживачу притаманне певне сприйняття життєвих та культурних цінностей, відмінне від споживачів інших країн з іншими історичними традиціями та національною культурою. Це дозволяє одержати узагальнений споживчий профіль українського споживача та корегувати у відповідності до нього рекламну політику підприємств-виробників товарів та послуг.

Література

1. Kluckhohn F.R., Strodtbeck F.L. Variations and Value orientations. – Row, Peterson and Company, Evanston, 1961.
2. М. Рокич. Методика "Ценностные ориентации".
3. <http://psylist.net/praktikum/36.htm>.
4. Белявцев М. И., Иваненко Л. М. Поведение потребителей. Учебное пособие. – Донецк, 2008. – 303 с.
5. Schwartz S. et al. Extending the Cross-Cultural Validity of the Theory of Basic Human Values with a Different Method of Measurement // Journal of Cross-Cultural Psychology, 2001. – № 32 (5). – P. 519-542.

Управлінській облік операційних фінансових потоків промислового підприємства

Розглянуто систему управлінського обліку, визначено напрямки її впровадження та застосування, розроблено механізм управління операційними фінансовими потоками підприємства, представлено декомпозицію процесу управління операційними фінансовими потоками промислового підприємства.

The system of management accounting is considered, the directions of its implementation and use are defined, the mechanism of operational financial flows management is developed, decomposition of the process of operational financial flows management of the industrial enterprise is presented.

Ключові слова: управління, управлінський облік, операційні фінансові потоки, механізм.

Вступ. Сучасні умови розвитку нашої держави вимагають появи та застосування нових підходів до управління економічними процесами як на макро, так і на мікрорівні. І тому, тільки ті підприємства, які вчасно адаптуються до нових умов господарювання, пристосовують політику ведення бізнесу і прийняття управлінських рішень до змін, які відбуваються у зовнішньому середовищі та заздалегідь усувають причини, що можуть призвести до збоїв у виробництві та реалізації продукції, зможуть вдало функціонувати на вітчизняному та закордонному ринках.

Аналіз структури оборотних активів промислових підприємств України за 2009-2011 роки показав [1], що, хоча за досліджуваний період спостерігається зменшення частки дебіторської заборгованості у складі оборотних активів, її рівень все одно залишається дуже високим (більше 60%). За 2009-2011 роки відбулося зниження частки поточних фінансових інвестицій (на 0,34%), грошові кошти у складі оборотних активів займають не більше 5% (рис. 1). Таке співвідношення структурних елементів оборотних активів може призвести до проблем з поточною платоспроможністю, втрати частини оборотних коштів, що може негативно позначитися на формування фінансових результатів та вплинути на рентабельність суб'єкта господарювання.

Завдяки розвитку комунікаційних технологій, сьогодні підприємства мають змогу оперувати великими масивами інформації. З одного боку, власники компанії, директор та начальники структурних підрозділів мають необхідну «базу» для правильного й ефективного керування та прийняття найліпших рішень стосовно управління матеріальними та фінансовими ресурсами, а з іншого боку, великі обсяги зайвою інформації роблять процес важким і трудомістким. Тому виникла необхідність розробки таких економічних інструментів, які б дозволили забезпечити керівника якісною, повною та корисною саме для нього інформацією.

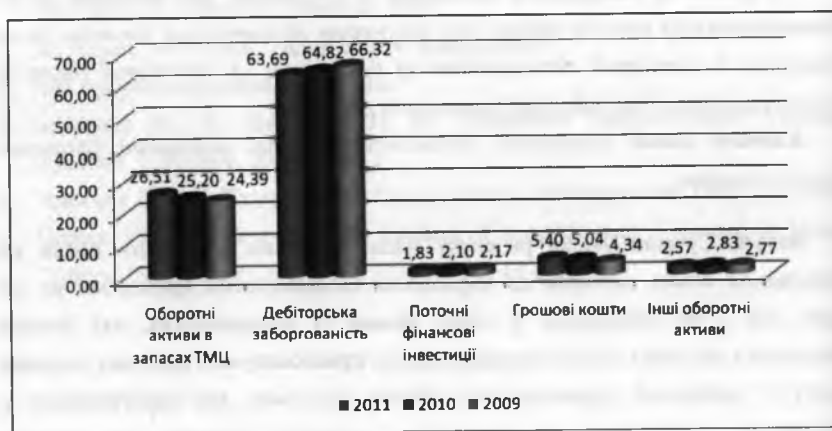


Рис. 1. Структура оборотних активів промислових підприємств України за 2009-2011 роки (% від загальної кількості оборотних активів)

Прикладом такої ситуації, коли практики потребують допомоги науковців щодо вирішення поставлених питань, є запровадження системи управлінського обліку на підприємстві. Управлінський облік дозволяє розробити системний механізм управління, що буде вирішувати питання оперативного планування, аналізу, обліку, контролю і надавати менеджеру своєчасну та доцільну інформацію.

Питання управлінського обліку розглянуто у наукових працях багатьох вітчизняних і закордонних вчених-економістів, таких як: А. Апчерч, І. А. Бланк

Р. Гаррісон, С. Ф. Голов, К. Друрі, Г. П. Журавель, Р. Каплан, О. С. Красова, О. В. Лишиленко, В. В. Сопко, М. Г. Чумаченко та інші [1, 2, 4, 6].

Незважаючи на те, що даною проблематикою вищезазначені науковці займаються вже досить давно, є низка питань, які пов'язані саме з технологією використання управлінського обліку, досі невисвітлені і потребуючі детальнішого розгляду.

Постановка завдання. Метою роботи є синтез системи управлінського обліку, а також визначення напрямків її впровадження і застосування на промисловому підприємстві, що дозволяє реалізувати механізм управління операційними фінансовими потоками, що дозволяє ефективно аналізувати, обчислювати потребу, планувати, і використовувати фінансові ресурси.

Результати. Перед тим, як оперувати поняттям «управлінський облік» і виконувати подальший його розгляд і застосування для вирішення практичних питань, необхідно визначитись із розумінням його сутності та місця у процесі управління підприємством. Згідно з міжнародним положенням SMA 1A «управлінський облік – це процес ідентифікації, вимірювання, накопичення, аналізу, підготовки, інтерпретації і надання фінансової інформації, що використовується менеджером у плануванні, оцінці та управлінні організацією для забезпечення оптимального використання її ресурсів і повноти їх обліку» [4].

В Україні розмежування фінансового та управлінського обліку почалося з прийняття Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» №996-XIV від 16.07.1999р., згідно якому під внутрішньогосподарським (управлінським) обліком розуміють «систему обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством» [5].

Тобто, управлінський облік являє собою такий собі економічний інструмент управління, основним завдання якого є забезпечення користувача повним комплексом даних, як фактичних, так і планових (в межах усього підприємства або окремо по його підрозділах) для прийняття управлінських рішень і успішного ведення господарської діяльності.

Сьогодні на більшості вітчизняних підприємств тільки починається впровадження управлінського обліку, або використовуються окремі його елементи і він не є єдиною цілісною системою збору, аналізу, оцінки і представлення користувачу необхідної інформації. Багато менеджерів досі не

розуміють його значення та призначення, яким він повинен бути і з чого починати його побудову. Для того, щоб відповісти на останнє питання, слід чітко розуміти завдання управлінського обліку – допомогти менеджеру приймати більш обґрунтовані рішення. Також треба зазначити, що на відміну від фінансового обліку, управлінський задовольняє потреби в інформації виключно для внутрішніх користувачів. Він є невід’ємною частиною процесу управління і не залежить від розмірів і специфіки роботи підприємства [3].

Важлива роль управлінського обліку щодо вирішення завдань прогнозного характеру: визначення очікуваних фінансових надходжень від здійснення господарської діяльності, потреби в фінансових та матеріальних ресурсах на плановий період, прийняття управлінських рішень в умовах обмеженості ресурсів та розгляд альтернативних варіантів при складанні прогнозного плану. Виходячи з цього, можна сказати, що управління фінансовими потоками не можливе без використання системи управлінського обліку, яка буде забезпечувати користувачів необхідними, своєчасними та повними даними на кожному етапі.

Процес управління операційними фінансовими потоками можна розподілити на шість основних етапів (рис. 2):

- аналіз даних бухгалтерської та фінансової звітності;
- визначення потреби підприємства у фінансових ресурсах на наступний період (бюджетування);
- вибір джерел фінансування (власні чи позикові кошти);
- формування фінансових ресурсів підприємства;
- використання фінансових ресурсів підприємства;
- оцінка ефективності використання фінансових ресурсів, управлінський аналіз результатів діяльності, формування звітів.

На кожному з перелічених етапів в рамках системи управлінського обліку виконавці повинні забезпечуватись необхідною інформацією для професійного здійснення своєї роботи та враховувати фактори, що впливають на процес. При визначенні потреби у фінансових ресурсах на наступний період, насамперед, треба виходити з затвердженої програми виробництва та реалізації продукції: відповідно до планових показників, заявлених у програмі, робляться всі наступні розрахунки. Також слід враховувати політику фінансування оборотних активів (агресивна, консервативна, помірна).

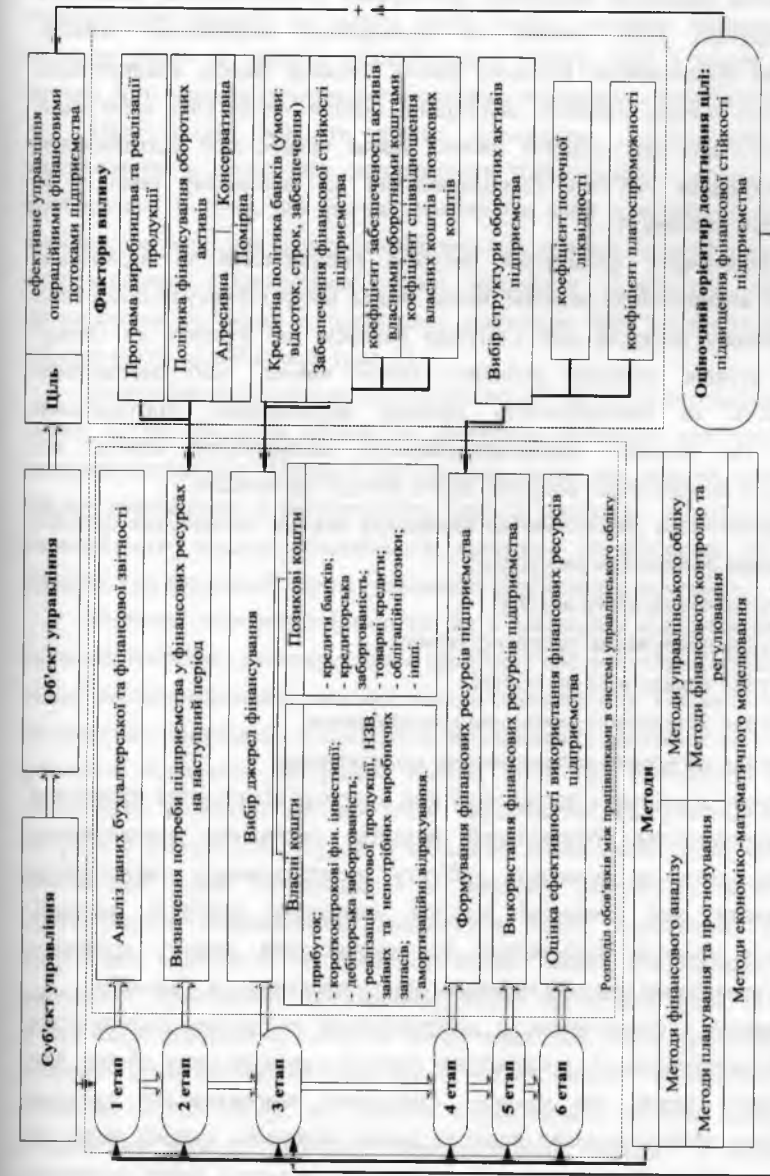


Рис. 2. Механізм управління операційними фінансовими потоками підприємства

На етапі виробу джерел фінансування (власні кошти: прибуток, короткострокові фінансові інвестиції, дебіторська заборгованість, реалізація готової продукції, НЗВ, зайвих чи непотрібних виробничих запасів, амортизаційні відрахування; позикові кошти: кредити банків, кредиторська заборгованість, товарні кредити, облігаційні позики тощо) слід корегувати співвідношення використовуваних джерел таким чином, щоб підтримувати фінансову стійкість суб'єкту господарювання на належному рівні і не розбалансувати систему [1].

При формуванні фінансових ресурсів підприємства та визначенні напрямків їх використання важливе місце займає вибір структури оборотних активів. Розподіл ресурсів між статтями балансу, що входять до складу оборотних активів повинен робитися таким чином, щоб забезпечити безперервність та безперервність процесу виробництва, підтримувати ліквідність та поточну платоспроможність, мінімізувати втрати від неефективного використання ресурсів, якими володіє організація.

Методологічним забезпеченням виконання аналізу, визначення потреби та використання фінансових ресурсів є:

- методи фінансового аналізу;
- методи планування та прогнозування;
- методи управлінського обліку;
- методи фінансового контролю і регулювання;
- методи економіко-математичного моделювання.

Критерієм досягнення поставленої цілі виступає підвищення фінансової стійкості підприємства. Розроблений механізм управління операційними фінансовими потоками дозволить суб'єкту господарювання найвигідніше використовувати свої фінансові ресурси, планувати майбутні операції, контролювати процеси формування та використання коштів, приймати об'єктивні управлінські рішення та робити оцінку ефективності діяльності.

Управління і фінансовими, і матеріальними ресурсами підприємства залежить, безпосередньо, від розвиненості системи управлінського обліку. Але треба звернути увагу, що успішне здійснення запровадження системи управлінського обліку можливе лише за умови виконання певних умов: на корегування організаційної структури та введення будь-яких нових елементів потрібно витратити немалі грошові кошти та досить багато часу; для

постановки та успішного функціонування управлінського обліку потрібні кваліфіковані фахівці, які мають такий досвід; керівник повинен приймати активну участь у процесі управлінського обліку, щоб з часом налагодити процес його ведення та отримувати потрібну інформацію якнайшвидше [3].

Щоб краще розуміти процес управління операційними потоками підприємства з точки зору використання управлінського обліку, слід добре розбиратися у тому, які фахівці виконують який з етапів управління, яку інформацію вони при цьому потребують і як працює система документообігу між відділами. Представимо етапи механізму управління операційними фінансовими потоками з точки зору розподілу обов'язків спеціалістів, які обслуговують даний процес (рис. 3).

Аналіз даних бухгалтерської та фінансової звітності за попередній період, аналіз потреб ринку та попиту на продукцію проводять аналітики планово-економічного відділу. Потім, з урахуванням даних, які надають статисти щодо обсягу реалізованої у попередньому періоді продукції, спеціалісти планово-економічного відділу розробляють програму виробництва та реалізації продукції на наступний період і передають її на розгляд керівнику.

Керівник затверджує (якщо він не є власником підприємства, то якщо останній потребує, узгоджує з ним програму) або вносить необхідні зміни та віддає на доопрацювання планово-економічному відділу. Тільки після внесення відповідних виправлень відбувається затвердження програми виробництва та реалізації продукції. Наступним етапом, коли вже розставлені пріоритети подальшого розвитку, відомий обсяг виробництва, відбувається визначення потреби у фінансових ресурсах і складання фінансового плану (кошторису). Фінансовий план складається на підставі інформації, наданої усіма структурними підрозділами. Бухгалтерія надає орієнтовні дані щодо податкових платежів та орендної плати (якщо підприємство орендує, наприклад, приміщення, обладнання), відділ організації праці та заробітної плати надає інформацію стосовно фонду заробітної плати, кредитний відділ – стосовно суми погашення відсотків та «тіла» кредиту, екологічна служба – стосовно сплати послуг, які надають спеціалізовані служби, лабораторії (по розміщенню відходів та інше), енерго-механічна служба – у розрізі коштів, необхідних на сплату послуг на налагодження та перевірку обладнання. Дані щодо придбання необхідних основних засобів (енерго-механічна служба), та дані щодо необхідного обсягу сировини і матеріалів (виробнича служба)

передаються службі матеріально-технічного постачання, аналізуються та подаються планово-економічному відділу.

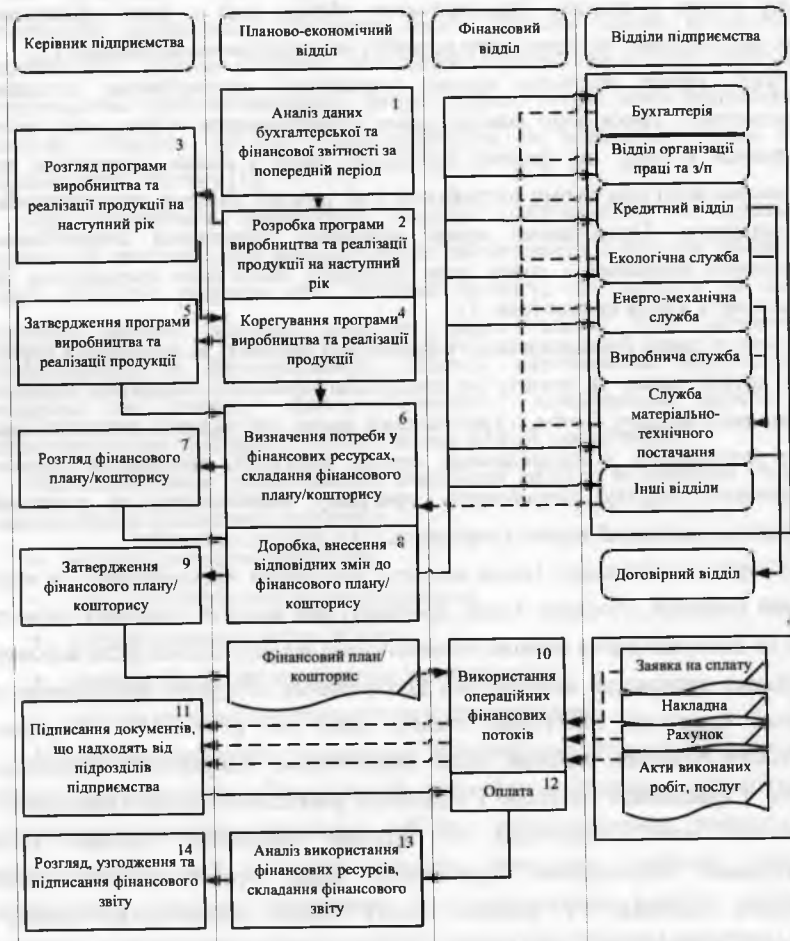


Рис. 3. Декомпозиція процесу управління операційними фінансовими потоками промислового підприємства

Після цього розробляється фінансовий план/кошторис та йде на розгляд керівнику. План/кошторис затверджується (якщо потрібно, віддається назад на корегування, знову узгоджується зі службами та перероблений повертається до

керівника) та передається на виконання фінансовому відділу. Фінансовий відділ здійснює використання фінансових ресурсів на основі заявок на сплату, накладних, рахунків, актів виконаних робіт, послуг (усі документи повинні бути підписані керівником відповідної служби), які надходять від відділів та підписуються керівником.

По закінченні встановленого строку, фінансовий відділ передає необхідну інформацію аналітикам планово-економічного відділу, які проводять аналіз та складають фінансовий звіт, котрий потім передають керівнику. Таким чином, вищевикладене свідчить, що процес управління операційними фінансовими потоками промислового підприємства є досить складним і вимагає відповідальності за збирання та аналіз даних від усіх фахівців, які приймають в ньому участь. А використання управлінського обліку дозволить реорганізувати і модернізувати існуючу систему управління, дасть змогу не тільки отримувати своєчасну, повну та правильну інформацію, а ще й оперативно використовувати її для прийняття управлінських рішень усіх рівнів.

Висновки. Управлінський облік є невід'ємною частиною процесу ведення господарської діяльності підприємства, забезпечує систему управління якісною економічною інформацією, яка використовується менеджерами для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, дозволяє зробити процеси збору, планування, використання, аналізу більш ефективними, тим самим сприяє виведенню суб'єкта господарювання на новий рівень функціонування і надає йому конкурентні переваги на ринку.

Але недостатньо вирішувати проблеми розробки та впровадження системи управлінського обліку лише на рівні підприємства. Дані питання повинні, насамперед, регулюватися державою в аспекті розробки єдиної методологічної бази, яка дозволить організаціям вдосконалювати свої системи управління, та підготовці кваліфікованих фахівців у сфері управлінського обліку.

Література

1. Бланк И. А. Финансовый менеджмент [учебный курс] / И. А. Бланк. – 2-е изд. перераб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2007. – 521 с.
2. Голов С. Ф. Управлінський облік / С. Ф. Голов. – Х. Фактор, 2009. – 784 с.

3. Довжик О. О. Роль управлінського обліку та проблеми його впровадження на підприємствах / О. О. Довжик // Вісник Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – №2. – С. 174–179.
4. Красова О.С. Управленческий учет в США / О.С. Красова. – Изд-во: «Горячая линия бухгалтера», 2006. – 228 с.
5. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» №996-ХІV від 16.07.99р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
6. Сопко В. В. Бухгалтерський облік в управлінні підприємством / В. В. Сопко. – К.: КНЕУ, 2006. – 526 с.
7. Статистична інформація [Електронний ресурс] : Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Крупа О.В.

Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку машинобудівної галузі Хмельницької області

У статті проаналізовано тенденції розвитку машинобудівної галузі Хмельницького регіону, розглянуто бізнес-процеси машинобудівних підприємств, визначено основні проблеми та перспективи розвитку.

The article analyzes trends in engineering industry Khmelnytsky region, considered business process engineering enterprises, the main problems and prospects.

Ключові слова: підприємство, машинобудівний комплекс, бізнес-процеси, проблеми, перспективи розвитку.

Вступ. Машинобудування є однією із найважливіших комплексних галузей промисловості, яка включає: верстатобудування, приладобудування, енергетичне, металургійне, хімічне і сільськогосподарське машинобудування. Рівень розвитку машинобудування є одним із ключових показників економічного і, насамперед, промислового розвитку країни, оскільки характеризує його матеріально-технічну базу, економічну безпеку, є базисом зростання продуктивності праці та соціального розвитку країни, а також формує найважливіші питомі показники валового внутрішнього продукту. Машинобудування відіграє важливу роль у формуванні конкурентного потенціалу переважної більшості областей України.

Економіка Хмельницької області хоч і має індустріально-аграрний характер, однак провідне місце в її господарському комплексі займає саме машинобудування, яке є вагомим чинником реального економічного зростання регіону.

Значний вклад у дослідження проблем функціонування машинобудівних підприємств та тенденцій розвитку галузі внесли В. Іванишин, Р. Журило, В. Кім, М. Макаренко, Д. Малащук, Н. Карачин, В. Ольшевський, О. Романко, О. Савінов, Н. Тарасова, В. Довбня, М. Колісник, В. Третьяков, В. Шандра, О. Шапуров, В. Яковенко, В. Ситай та О. Дальніченко. Водночас, з огляду на новітні зміни в організаційно-управлінській сфері та інших визначальних

сегментах функціонування підприємства, вважаємо необхідним більш детальне висвітлення цієї проблеми.

Постановка завдання. З метою побудови ефективної системи управління машинобудівними підприємствами Хмельницької області, оптимізації їх бізнес-процесів необхідно здійснити аналіз діяльності підприємств за декілька останніх років та визначити особливості управління господарськими процесами.

Результати. У сучасних умовах господарювання нарощування промислового потенціалу є пріоритетним напрямком розвитку економіки України. Машинобудівний комплекс України об'єднує систему науково-дослідних, конструкторсько-технологічних організацій; охоплює 11267 підприємств, з яких 146 – великих, 1834 – середніх та 9287 – малих; понад 22% зайнятого промислово-виробничого персоналу, 13,4% загального обсягу промислової продукції та понад 15% вартості основних виробничих фондів [2, с. 144]. Однак, як свідчать реалії сучасного ринку вітчизняні машинобудівні підприємства змушені функціонувати в умовах жорсткої конкуренції з боку іноземних виробників і за умов відсутності розвинутих ринків збуту. Така ситуація склалася як в країні в цілому так і у регіонах. Не є винятком і Хмельницька область, де машинобудування займає за обсягами виробництва четверте місце після харчової промисловості, виробництва й розподілення електроенергії, газу, води та виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції. Хоча в області і спостерігається зростання частки машинобудування в створенні продукції промисловості (табл. 1), але цього не достатньо у порівнянні з розвиненими країнами світу [1].

Таблиця 1

Індекси промислової продукції Хмельницької області

(у відсотках до попереднього року)

Рік	Промисловість	Машинобудування	Виробництво машин та устаткування	Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	Виробництво транспортних засобів та устаткування
2005	118,6	112,6	123,5	109,5	104,3
2006	113,0	115,2	101,9	122,9	83,8
2007	114,5	121,6	103,8	127,0	124,4
2008	99,4	104,2	115,5	103,3	78,8
2009	76,4	59,0	84,3	45,0	89,0
2010	104,9	114,8	98,5	128,9	101,6
2011	105,1	114,9	98,9	129,1	101,8

Як видно із таблиці 1 впродовж аналізованого періоду індекс промислової продукції Хмельницької області зазнав значних змін. Так, криза 2008-2009 років значно вплинула на ситуацію на ринку і спричинила скорочення обсягів продукції та зниження темпів росту галузі. У посткризовий період відбувається поступове відродження машинобудівного комплексу Хмельниччини, про що свідчить зростання у 2010-2011 роках індексу промислової продукції.

Основні показники розвитку підприємств машинобудування Хмельницької області за 2007 – 2011 р.р. представлені у таблиці 2 [1].

Таблиця 2

Основні показники розвитку промислових підприємств Хмельницької області за 2007 – 2011 рр.

Показник	Рік				
	2007	2008	2009	2010	2011
Обсяг реалізованої продукції промисловості у фактичних цінах, млн грн	8972,8	11126,6	10108,0	11789,4	12321,3
Основні засоби промисловості (у порівнянних цінах, на кінець року), млрд грн	16,2	17,1	17,6	18,0	18,1
Рентабельність операційної діяльності промислових підприємств, %	6,9	5,2	4,1	3,7	3,6
Частка збиткових підприємств, %	36,2	41,9	41,5	41,7	41,9
Середньорічна кількість найманих працівників у промисловості, тис.	62,4	61,8	54,1	54,3	54,2
Середньорічна номінальна заробітна плата найманих працівників у промисловості, грн	1308,4	1724,0	1804,3	2171,2	2232,6

Загалом у 2011 році за показником приросту Хмельниччина залишила за собою 10 місце серед регіонів держави. Зростання випуску продукції спостерігалось у більшості видів промислової діяльності, найбільше – у добувній промисловості (на 35,3%), виробництві іншої неметалевої мінеральної продукції (на 13,4%), хімічній та нафтохімічній промисловості (на 12,2%), машинобудуванні (на 11,3%), виробництві та розподіленні електроенергії, газу та води (на 10,7%).

У 2011р. в області реалізовано промислової продукції на 12321,3млн. грн, що на 4,5% більше в порівнянні з 2010 роком та на 21,9% більше в порівнянні з 2009 роком. Також необхідно зазначити, що впродовж проаналізованого періоду спостерігається зростання основних засобів промислових підприємств області. Частка збиткових промислових підприємств у 2011 році становила 41,9% і порівняно з 2010 роком збільшилася на 0,5%, що свідчить про необхідність пошуку нових методів та інструментів управління бізнес-процесами підприємства.

Впродовж 2007-2011 років спостерігається поступове зменшення рентабельності операційної діяльності промислових підприємств, яка у 2011 році склала 3,6%, що на 2,7% менше в порівнянні з 2010 роком та на 5,3% - в порівнянні з 2009 роком.

Щодо загальної кількості найманих працівників у промисловості, то їх кількість продовжує скорочуватися. За останній рік їх чисельність зменшилася на 100 осіб, досягнувши 54,2 тисяч.

Загалом, незважаючи на незначне пожвавлення машинобудівна галузь Хмельниччини потребує реформування, що обумовлено низькою конкурентоспроможністю продукції на зовнішньому ринку; фінансовими труднощами підприємств, які не дозволяють забезпечити належне відновлення необоротних активів, здійснити їх реконструкцію і модернізацію, впровадити досягнення науково-технічного прогресу; недосконалістю законодавчої та нормативно-правової бази; несприятливою кон'юнктурою на зовнішньому ринку, і як наслідок цього – незабезпеченістю сировинної бази, обмеженістю паливно-енергетичних ресурсів [3, с. 181].

За таких умов керівники машинобудівних підприємств області шукають шляхи підвищення ефективності виробництва, одним з них є удосконалення системи управління бізнес-процесами підприємства. Важливими елементами управління бізнес-процесами підприємства та їх оптимізації є їх чітка структуризація. Так, основні бізнес-процеси беруть участь у створенні основної цінності, орієнтованої на досягнення стратегічної мети управління підприємством, формують такий результат, такі споживчі якості, за які клієнт готовий платити гроші, сфокусовані на отриманні прибутку. Тобто, до основних віднесені процеси, у результаті яких створюються продукти, що мають безпосередню цінність для споживача: управління збутом; організація

поставок сировини; вхідний контроль сировини й матеріалів; оперативне управління виробництвом; виробництво продукції.

Допоміжні бізнес-процеси – це процеси, що направлені на надання необхідних внутрішніх продуктів, внутрішніх послуг для напрямів бізнесу, забезпечують функціонування інфраструктури компанії [4].

Структурування бізнес-процесів дасть змогу сконцентруватися на основних процесах, що в свою чергу дозволить оптимізувати витрати підприємства, зменшити собівартість продукції, підвищити рентабельність та скоротити частку збиткових підприємств. Одним із основних інструментів управління бізнес-процесам підприємства є аутсорсинг, сутність якого полягає у передачі частини бізнес-процесів підприємства зовнішнім контрагентам.

Висновки. Впровадження нових технологій, підвищення технічного рівня виробництва, застосування нових інструментів управління підприємством, орієнтація на основних бізнес-процесах є необхідною передумовою для забезпечення ефективної діяльності машинобудівних підприємств.

Література

1. Статистичний щорічник Хмельницької області за 2010 рік / За ред. Сокальського В.В. – Хмельницький : Головне управління статистики у Хмельницькій області, 2011. – 448 с.
2. Авдей О.К. Тенденції розвитку машинобудівного комплексу України: сучасний стан та перспективи / О.К. Авдей // Розвиток фінансових методів державного управління національною економікою: зб. наук. праць ДонДУУ. - Т. XIII. - 2012. - С. 143-147
3. Любченко Н. Л. Загальний стан машинобудівної галузі Хмельницької області / Н. Л. Любченко // Зб. наук. пр. / Черкас. держ. технол. ун-т. Сер. : Екон. науки. – 2009. – №22 (Ч.2). – С. 180 – 183.
4. Командровська В.Є., Морозенко О.Ю. Бізнес-процеси підприємства: сутність та методи вдосконалення [Електронний ресурс] / В. Є. Командровська, О. Ю. Морозенко. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_30/Moroz.pdf.

Соціальна політика в системі розвитку регіонів України

У статті розкрито тенденції та принципи розвитку соціальної політики, а також розкрито регіональні аспекти соціальної політики в системі розвитку регіонів України.

The article reveals trends and principles of social policy, and uncovered regional aspects of social policy in the system development in Ukraine.

Ключові слова: соціальна політика, соціальна сфера, концепції, регіон, мультиплікатор,

Вступ. В стратегії сучасного розвитку регіону одне з ключових місць мають займати механізми управління соціальними процесами. Недосконалість наявних регуляторних механізмів вимагає докорінної переоцінки стратегічних напрямів розвитку регіональної економіки. Динамічні зміни соціальних відносин, що супроводжуються перебудовою регіональної економічної системи, ставлять нові завдання щодо реалізації регіональної соціальної політики.

Постановка завдання. Окремі напрями стратегії розвитку регіону та їх соціальної складової розроблені в дослідженнях Е. Б. Аласва, М. М. Баранського, Б. М. Вінярського, П. В. Волобая, С. М. Злупка, П. О. Масляка, Н. В. Павліхи, Л. К. Семів, Д. М. Стеченка, О. І. Шаблія та ін.. В них обґрунтовано понятійно-методологічний апарат, соціальні складові економічної політики, управлінські та регуляторні засади соціальної політики, проте не приділено достатньої уваги питанням інтегрованості соціальної політики у регіональну економічну систему. Дослідження проблеми соціальної політики регіонального розвитку є актуальними науковим завданням, яке вимагає теоретичного, методологічного та практичного вирішення, пошуку стратегій розвитку регіональних економічних систем.

Результати. Формування соціальної політики на рівні регіону - відносно нове явище, оскільки регіон не є достатньо самостійним носієм соціально-політичних відносин і практично не виступає суб'єктом регіональної політики, хоча регіональні проблеми соціального розвитку існували завжди і на рівні регіону здійснювалася реалізація соціальної політики за сформованими Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України та Президентом

України правилами. В умовах реформування і демократизації суспільства регіональні органи державної влади і управління стають головним суб'єктом соціальної політики. Трансформація соціально-політичної системи країни супроводжується зміною самої моделі соціальної політики та її оптимізацією.

Характеристика системи соціального захисту на сучасному етапі визначається прийнятими раніше рішеннями, які, в свою чергу, можна вважати елементами соціальної політики, виробленими на різних етапах та наслідками реалізації різного роду концепцій. Через різну спрямованість, мету та завдання створення елементів соціальної політики спричиняє низьку її ефективність, нездатність передбачити перспективні соціальні проблеми та виробити інструменти їх реалізації. Поряд з цим, соціальна політика залишається відірваною від економічної системи та не інтегрованою в неї, спрямованою на забезпечення соціальних гарантій кризової економіки зростаючого кінця 90-х років минулого століття.

Регіональна соціальна політика і система заходів з управління функціонуванням соціальної сфери гіпотетично спрямовані на стійкий соціальний розвиток в регіоні як процесу, в ході якого відбуваються істотні кількісні та якісні зміни в соціальній сфері суспільного життя або окремих її компонентах - соціальних відносинах, соціальних інститутах, соціально-групових і соціально-організаційних структурах тощо. Проте не всякі зміни в соціальних явищах є їх розвитком, а лише такі, при яких одні соціальні явища переходять на вищі (за об'єктивними законами соціального прогресу) ступені свого стану (прогресивний соціальний розвиток регіону), або, навпаки, - на ступені нижчого рівня (регресивний соціальний розвиток регіону) [2].

Завданнями соціальної сфери стає, з однієї сторони, усунення соціальних елементів гальмування розвитку регіону, з іншого боку ототожнення окремих елементів споживчого ринку із соціальною сферою. До них традиційно відносились газо-, водо- та електропостачання. На відміну від вітчизняного трактування соціальної сфери світова практика визначає ці елементи як ринкову інфраструктуру. Тобто, логічним є їх відтворення на комерційній основі, а попереднє трактування соціальної сфери втрачає своє значення разом зі зміною поняття соціального розвитку.

Традиційні підходи неспроможні підвищити ефективність реалізації механізму соціального розвитку, сам механізм носить номінальний характер, а соціальний розвиток виступає похідною від піднесення національної економіки.

За оптимістичного сценарію зростання економіки, відповідно до існуючих чинників, для соціального розвитку регіону спостерігається розрив, виражений неспроможністю перетворити економічне піднесення у зростання соціальних стандартів, формування соціальних інститутів та інфраструктури. Як наслідок, традиційні механізми, інструменти та підходи, що ґрунтуються на делегуванні права реалізації соціальної політики через складання та затвердження планів, залишаються неефективними, а відсутність регуляторних повноважень та управлінських механізмів залишається перешкодою підвищення ефективності, формування та реалізації стратегій соціального розвитку регіону [1].

На територіальному рівні у концепції управління соціальним розвитком знаходять чітке віддзеркалення регіональні аспекти соціальної політики, оскільки економічні перетворення і структурна перебудова супроводжується посиленням міжрегіональних відмінностей в рівні життя і зайнятості населення, розширенням регіонів за основними соціально-економічними параметрами (рис. 1).



Рис. 1. Регіональні аспекти соціальної політики

На даному етапі можливий виключно опосередкований вплив регіональних органів влади на соціальний розвиток через перетворення наявних повноважень у дієвий чинник-інструмент соціального зростання. В першу чергу, до повноважень регіональних органів влади, що здатні вплинути на економічне піднесення, та, як наслідок, на стимулювання економіки до продукування соціальних стандартів та гарантій, а також до формування повноцінного ринку соціальних послуг, належить бюджетний процес в межах визначеної території, дозвоільна система та система державних замовлень і закупівель. На рівні теоретичного обґрунтування, що знайшло практичне впровадження на макрорівні, до такого роду чинників-інструментів належить поняття мультиплікатора - здатності до розширеного відтворення внаслідок приросту економіки за рахунок додаткових ін'єкцій резервів, як правило інвестиційних, які виникають за рахунок перерозподілу бюджету регіону на користь статей, що мають більший мультиплікативний ефект [3].

Отримання економічного ефекту та його конвертація в соціальний має забезпечуватись за рахунок запропонованого комплексного застосування усіх видів мультиплікативного відтворення. Серед них, мультиплікатор інвестицій, який визначає приріст доходу регіональної економіки на кожну додаткову одиницю інвестицій, мультиплікатор державних витрат, що визначає приріст доходу регіональної економіки на кожну додаткову одиницю державних витрат, податковий мультиплікатор, який визначає приріст доходу регіональної економіки на кожну одиницю зменшення податкових платежів [2].

Висновки. Таким чином, соціальна регіональна політика має ґрунтуватися на основі врахування особливостей розвитку окремого регіону, вирівнювання міжрегіональних відмінностей, та забезпечення мінімальних стандартів.

Література

1. Сіленко А. Соціальна держава: територія змін : моногр. / А. Сіленко. – Одеса : Вид. дім УДАС ім. О.С. Попова, 2000. – 280 с.
2. Берданова О. Соціальний захист на місцевому рівні: проблеми та напрямки вдосконалення / зб. матеріалів наук.-практ. конф. за міжнар. участю «Проблеми трансформації систем державного управління в умовах

політичної реформи в Україні», Київ, 31 травня 2006 р. : у 2 т. – К.: Вид-во НАДУ, 2006. – Т. 2.– С. 17.

3. Лелеченко А. Становлення місцевого самоврядування в Україні як інструмент елемента децентралізації державного управління / А. Лелеченко // Вісник НАДУ при Президентіві України. – 2005. – № 1. – С. 497–504.

ЗМІСТ

Моделювання економіки

<i>Судук Н.В.</i>	Моделі планування і вибору технологій виробництва підприємств лісопромислового комплексу	3
<i>Тимохин В.М., Подольська А.Г.</i>	Моделювання процесу прийняття рішень про доцільність проведенні відкритих торгів	14
<i>Пилипів Н.І., Івасишин М.О.</i>	Організаційні основи побудови системи бюджетування витрат на газотранспортних підприємствах	22
<i>Лопушняк Г.С., Капітан В.О.</i>	Вплив демографічних чинників на зайнятість населення	30
<i>Марченко В.М.</i>	Система управління витратами промислових підприємств: теоретичний аспект	41
<i>Купчак В.Р.</i>	Прогнозування тарифів газорозподільного підприємства на основі моделі монополії	47
<i>Русин Р.С.</i>	Методи побудови виробничо-організаційної моделі фінансово-банківської установи	55

Економіка підприємств

<i>Благул І.С.</i>	Індекси ділової активності як інструмент економічної політики держави	62
<i>Баран Р.Я., Романчукевич М.Й.</i>	Особливості логістики в діяльності інтернет-крамниць	68
<i>Данилишин В.І.</i>	Стан державних запозичень в іноземній валюті та їх вплив на економіку України	81
<i>П'ятничук І.Д.</i>	Калькулювання як інструмент обліково-аналітичного забезпечення системи управління витратами на нафтопереробних підприємствах	87
<i>Дмитришин Л.І.</i>	Кінетичні моделі розподілу грошових доходів населення	100
<i>Писар Н.Б.</i>	Дослідження цінового шоку від подорожчання енергетичних ресурсів	114

<i>Савін С. Ю.</i>	Аналіз наукового і інноваційного потенціалу України	127
<i>Єфіменко В.І., Гончар М.В., Синиця О.О.</i>	Оптимізація структури кредитного потенціалу банківської системи України	136
<i>Харун О.А.</i>	Особливості розвитку фінансової глобалізації в системі світового господарства	143
<i>Белопольська Т.В.</i>	Індикатори оцінки інноваційної активності підприємств реального сектору економіки	152
<i>Вергун М.О.</i>	Методи оптимізації інвестиційного потенціалу ВНЗ в умовах ринкової економіки	159
<i>Кирилишен Я.В.</i>	Методи підвищення ефективності функціонування процесно-орієнтованої системи бюджетування	166
<i>Берлін В.М., Малахай І.Д.</i>	Методи оцінки вартості підприємств сфери фінансових послуг	174
<i>Плахотник О.О.</i>	Методи підвищення ефективності системи бюджетування в соціально-економічних системах мережевої економіки	186

Менеджмент, маркетинг і регіональна економіка

<i>Воротинцев В.А.</i>	Механізми планування в процесах модернізації та капітального ремонту тепломереж	193
<i>Голубовський Л.З.</i>	Сучасні методи управління витратами підприємства	203
<i>Горбатова Є.Ф.</i>	Аналіз тенденцій розвитку світової туристичної галузі	214
<i>Денисова А.Є.</i>	Контролінговий аудит як інструмент управління підприємством	228
<i>Клим'юк Б.Б.</i>	Закордонний досвід управління розвитком промисловості на основі кредитних інструментів	236
<i>Кобеля З.І.</i>	Диференціація показників якості трудового потенціалу Чернівецької області	247
<i>Кравчук Р.С.</i>	Особливості формування асортиментної політики нафтопереробних підприємств	262

<i>Кужель М.А.</i>	Концепція організаційно-економічного механізму управління перспективним розвитком виробничо-господарських систем	274
<i>Мардар О.В.</i>	Концепція механізму управління відкритими торгами	283
<i>Сапронов Ю.А., Костенко Д.М.</i>	Аналіз ринку нафтопродуктів в Україні	292
<i>Шандова Н.В.</i>	Розвиток методів управління промисловими підприємствами із залученням бенчмаркінгу	307
<i>Василюк Н.Р.</i>	Прогнозування урожайності зернових культур в регіонах України	314
<i>Новодон О.Ю.</i>	Передумови реалізації принципів економіки знань на підприємствах	321
<i>Пілько А.Д.</i>	Управління територіальною системою: еволюція безпекознавчої парадигми	332
<i>Безуглий О.Ю.</i>	Оцінювання ризиків при управлінні фондом свердловин нафтогазовидобувних підприємств	341
<i>Гобир І.Б.</i>	Особливості проведення ремонтних робіт на нафтогазовидобувних підприємствах	352
<i>Хабер І.Б.</i>	Аналіз впливу чинника невизначеності на управління матеріальними потоками нафтогазовидобувних підприємств	363
<i>Василенко О.В.</i>	Об'єктивні умови і передумови формування курортних дестинацій	374
<i>Дяків О.Я.</i>	Формування оптимальних рішень при організації креативно-інноваційної діяльності регіонів	385
<i>Чаговець Л.О.</i>	Управління безпекою в системі матеріальних потоків підприємства	397
<i>Ротанов Г.М.</i>	Удосконалення процесу стратегічного управління конкурентоспроможністю промислового підприємства	405
<i>Криванич М.В.</i>	Міжнародний аспект при виборі конкурентної стратегії інжинірингової організації	411
<i>Макарова М.В.</i>	Інформаційні системи у сучасній системі менеджменту промислових підприємств	422

<i>Станьковська І.М.,</i>	Маркетингові послуги в управлінні	427
<i>Перевозова І.М.</i>	конкурентоспроможністю: діагностика, оподаткування, експертиза	
<i>Іванюк У.В.</i>	Особливості функціонування туристичних підприємств в сучасних економічних умовах	436
<i>Лешанич С.Є.</i>	Продовольча безпека як складова частина економічного потенціалу регіону	445
<i>Павлюк Т.Д.</i>	Особливості формування цін на туристичні послуги в регіонах	453
<i>Бочкарева Е.І.,</i>	До питання оцінки менеджменту туристичних	463
<i>Щербина А.М.</i>	підприємств	
<i>Крутий І.А.,</i>	Розвиток малого бізнесу: світова практика та	469
<i>Рассолов О.С.</i>	українські реалії	
<i>Шаповалюк М.В.</i>	Врахування української ментальності в рекламній політиці	475
<i>Заргана І.А.</i>	Управлінській облік операційних фінансових потоків промислового підприємства	480
<i>Крупа О.В.</i>	Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку машинобудівної галузі Хмельницької області	490
<i>Філіпчук В.Р.</i>	Соціальна політика в системі розвитку регіонів України	495

НБ ПНУС



799018

МОДЕЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Підписано до друку 30.10.2012.
 Формат 42х30/4. Папір офсетний №1. Друк ізографія.
 Умовн.-друк. арк. 9,25.
 Тираж 300 прим.
 Україна, 76025, Івано-Франківськ, вул. Шевченка, 25,
 Видавництво „Плай”

Усі права застережені. Передрук і переклади дозволяються лише за згодою автора і редакції. Редакція не обов'язково поділяє думку автора і не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

39.00

НБ ПНУС



799018