

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Кіровоградський національний технічний університет

НАУКОВІ ПРАЦІ

**КІРОВОГРАДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

В и п у с к 26

Кіровоград • 2014

УДК 33
ББК 65

Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, вип. 26. – Кіровоград: КНТУ, 2014. – 368 с.

Рекомендовано до друку Вченою радою Кіровоградського національного технічного університету, протокол №3 від 24 листопада 2014 року.

Редакційна колегія:

Шалімова Н.С. (головний редактор), д.е.н., проф.;
Левченко О. М. (заст. головного редактора за напрямом «Економіка та менеджмент»), д.е.н., проф.;
Давидов Г.М. (заст. головного редактора за напрямом «Фінанси, облік та аудит»), д.е.н., проф.;
Бугайова М.В. (відповідальний секретар за напрямом «Економіка та менеджмент»), к.е.н.;
Смірнова І.В. (відповідальний секретар за напрямом «Фінанси, облік та аудит»), к.е.н., доц.;
Гнибіденко І.Ф., д.е.н., проф.;
Дрозд І.К., д.е.н., проф.;
Комарова О.А., д.е.н., проф.;
Лутай Л.А., д.е.н., проф.;
Пальчевич Г.Т., к.е.н., проф.;
Семикіна М.В., д.е.н., проф.;
Щекович О.С., д.е.н., проф.

Гузікова Л.О., д.е.н., проф. (Росія);
Моравські Войцех, д.хабілітований, проф. (Польща) (Wojciech A. Morawski, prof. dr. hab.);
Маноле Т.М., д-р хабілітат е.н., проф. (Молдова);
Махмуд Хамдам, д-р філософії з управління персоналом (Ліван), (Mahmoud Hamdan, PhD in Human Resources Management);
Сашер Хассан Ел-Аннан, д-р філософії по менеджменту (Ліван), (Saher Hassan EL-Annan, Ph.D in Management);
Совік Л.Є., к.е.н., доц. (Росія).

Адреса редакційної колегії: 25030, м. Кіровоград, пр. Університетський, 8, Кіровоградський національний технічний університет, тел.: 390-466, 390-584, 55-10-49.

Збірник заснований у 2001 році, включений ВАК України в перелік наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватись результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук в галузі економічних наук (постанова президії ВАК України від 10 березня 2010 року № 1-05/2).

Реєстраційне свідоцтво: серія КВ №15255 - 3827 ПР від 30.04.2009 р.

Автори опублікованих матеріалів несуть відповідальність за підбір і точність наведених фактів, цитат, даних, власних імен та інших відомостей, а також за те, що матеріали не містять даних, які не підлягають відкритій публікації. Редакція може публікувати статті в порядку обговорення, не поділяючи точки зору автора.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 330.342.23:338.45.01(477)

В.Ф. Гамалій, проф., д-р фіз.-мат. наук

Кіровоградський національний технічний університет

О.М. Кошик, ст.наук. співр., канд. екон. наук

ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України, м.Київ

Н.І. Легінькова, доц., канд. екон. наук

Кіровоградська льотна академія Національного авіаційного університету

Промислова політика зарубіжних країн

У статті аналізується досвід промислової політики зарубіжних країн, зокрема, США, деяких країн Європейського Співтовариства, Китаю, Японії, Російської Федерації. Обґрунтований висновок про необхідність активного використання іноземного досвіду промислової політики в Україні як важливого напрямку структурної перебудови економіки з метою підвищення її конкурентоспроможності. **промислова політика, структурна перебудова економіки, підвищення конкурентоспроможності економіки**

В. Ф. Гамалій, проф., д-р фіз.-мат. наук

Кіровоградский национальный технический университет

О.Н. Кошик, ст.научн. сотр., канд. экон. наук

ГО «Институт экономики и прогнозирования» НАН Украины, г. Киев

Н.И. Легинькова, доц., канд. экон. наук

Кіровоградская летная академия Национального авиационного университета

Промышленная политика зарубежных стран

В статье анализируется опыт промышленной политики зарубежных стран, в частности, США, некоторых стран Европейского Содружества, Китая, Японии, Российской Федерации. Обоснован вывод о необходимости активного использования иностранного опыта промышленной политики в Украине как важного направления структурной перестройки экономики с целью повышения ее конкурентоспособности.

промислова політика, структурна перестройка економіки, підвищення конкурентоспроможності економіки

Постановка проблеми. Промислова політика в економічній теорії розглядається, у найбільш загальному вигляді, як форма реалізації національних інтересів в сфері промислового виробництва (видобутку, переміщення та обробки матеріальних благ).

Незважаючи на досить глибоку розробку проблем промислової політики в Україні, в останні роки досить поширеними стали погляди щодо її неповної відповідності ринковим механізмам та структурі власності, які сформувалися в Україні в результаті ринкових перетворень.

Такий підхід характерний не стільки для наукових досліджень, скільки для економічної практики. Він знайшов своє відображення в спробах ліквідації Міністерства промислової політики України, які мотивувалися тим, що промисловість України вже є переважно приватною і структурні зміни в ній повинні визначатися

конкуренцією в галузі, переливами капіталу між її окремими секторами та підприємствами, визначенням напрямків діяльності виключно на рівні окремих підприємств.

Цей підхід не відповідає досвіду більшості розвинених країн, який свідчить про активне використання промислової політики як в країнах з високою долею державної власності та високим рівнем державного втручання в економічні процеси (Франція), так і з вкрай низьким рівнем державного сектора та державного регулювання (США).

Тому вивчення досвіду іноземних країн, перш за все розвинених, в проведенні промислової політики вкрай важливе для України.

Актуальність вивчення іноземного досвіду значною мірою зумовлюється тим, що за останні два десятиліття в Україні відбулася «негативна структурна перебудова». Вона призвела як до значного падіння питомої ваги промисловості у ВВП, і до негативних структурних зрушеннях в самій промисловості – скороченням долі виробництва високотехнологічної продукції з високим рівнем доданої вартості та зростанням частки сировинних підгалузей промисловості та виробництва продукції з низьким рівнем доданої вартості, напівфабрикатів та сировини. Ці процеси поглибилися після кризи 2008 – 2009 років і особливо після початку суспільно – політичної кризи 2014 року. Перед країною постало завдання реіндустріалізації країни на новій технологічній базі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. В контексті обґрунтування ефективної промислової політики в Україні зарубіжний досвід її проведення аналізується в працях О. Амоші, В. Вишневського, Л. Збарзської [1].

Основний їх висновок – зростання інтересу до промислової політики в США та країнах ЄС зумовлений, перш за все, стрімким переміщенням центрів промислового виробництва до країн Азії, де вона здійснювалася особливо активно та послідовно.

Тому в ЄС та США в останні роки різко критикуються постулати т.зв. «Вашингтонського консенсусу», побудовані на неоліберальних підходах, які не передбачають значного державного втручання в економічні процеси та практично ігнорують питання структурної перебудови економіки та стимулювання зростання промисловості. Рекомендації МВФ для України базуються саме на підходах «Вашингтонського консенсусу», що не дозволяє здійснювати ефективну промислову політику.

В Україні дослідженням питань промислової політики велику увагу приділяли також В. Геєць, Б. Кваснюк, Н. Іванов, А. Даниленко, В. Горбулін та ін.

В Росії ґрунтовний аналіз здійснення промислової політики в країнах Європи здійснюється в Інституті Європи РАН, зокрема, в доповіді «Промислова політика європейських країн» [5]. Автори приходять до висновку, що опанування в цілому позитивного європейського досвіду доцільно та важливе для зниження вразливості російської економіки перед багатьма глобальними викликами, які потребують сьогодні адекватних заходів реагування на рівні промислової політики, започаткування нових промислових стратегій. Зрозуміло, що цей висновок вкрай актуальний і для України.

Н. Потапов, А. Салицький, А. Шахматов розглядають промислову політику в азійських країнах як елемент планування національних економік. Планування економік в нових формах, сумісних з ринковими механізмами та приватною власністю, найбільш активно застосовується саме в розвинених країнах Азії [4].

Однак сьогодні вкрай необхідні нові дослідження зарубіжного досвіду з питань промислової політики з метою адаптації до України.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення деяких аспектів зарубіжного досвіду здійснення промислової політики та можливостей його використання в Україні.

Виклад основного матеріалу. В останні роки, як реакція на гальмування зростання економіки та послаблення конкурентних позицій на світовому ринку в порівнянні, перш за все, з розвиненими країнами Азії, значно активізувалася промислова політика в країнах ЄС, в тому числі на рівні керівних органів Союзу.

Про це свідчить, зокрема, те, що проблемам промислової політики були присвячені спеціальні повідомлення Європейської комісії 2002, 2004, 2005, 2010 рр., де констатовалося, що вона відіграє ключову роль у справі досягнення цілей формування конкурентноспроможної та динамічної наукоємної економіки розширеної Європи [1].

З кінця 2005 р. в рамках промислової політики ЄС реалізується 5 категорій ініціатив з метою вирішення загальних для промислових груп задач:

- ініціативи по захисту інтелектуальної власності та боротьбі з контрафактною продукцією;
- реформа системи державної підтримки та ініціативи в рамках створеної групи високого рівня щодо конкурентоспроможності, енергоефективності та захисту навколишнього середовища;
- оновлена стратегія зовнішньої конкурентоспроможності та доступу на єдиний внутрішній ринок ЄС;
- ініціативи в підтримку структурних змін;
- ініціативи в підтримку інновацій [5].

Для фінансування промислової політики в країнах ЄС використовуються кошти державних та місцевих бюджетів, державних установ, комерційних банків, в т.ч. нерезидентів, корпорацій, пенсійних фондів тощо.

Окремі країни ЄС та інші країни, які не входять в Союз, мають свої особливості в проведенні промислової політики та регулювання цього процесу.

У Франції ключову роль у визначенні напрямків промислової політики та організації її фінансування відіграють безпосередньо уряд країни та одна з дирекцій Міністерства економіки, фінансів та індустрії.

Реалізація промислової політики скерована на підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств. При цьому визначається, що конкуренція на сучасному промисловому ринку базується на нецінових факторах та нематеріальних інвестиціях (інновації, просування товарів на ринки, дизайн, розвиток марок).

Пропозиція якісних послуг промисловим підприємствам і якість робочої сили розглядаються як один з основних факторів конкурентоспроможності промисловості.

Інший напрямок впливу французької промислової політики скерований на поліпшення та покращення спеціалізації промисловості [5].

В основі проведення промислової політики – чітке визначення обмеженої кількості пріоритетів як в галузевому плані та реалізації великих проектів (авіація, космос, атомна промисловість), так і в плані їх фінансування. Підтримка реалізації окремих особливо важливих проектів фінансується безпосередньо державою.

Це кардинально відрізняється від промислової політики України, яка базувалася на визначенні значної кількості пріоритетів та прийнятті величезної кількості державних цільових програм, що призводило до розпорошення коштів та фактично не дозволяло проводити будь – яку реальну промислову політику.

Велике значення в здійсненні промислової політики відіграє державно – приватне партнерство, фінансування окремих проектів з використанням державних та недержавних коштів.

В Німеччині основну роль в розробці та здійсненні промислової політики відіграє Федеральне міністерство економіки та технологій.

Характерною особливістю промислової політики в Німеччині є те, що велику роль в її проведенні відіграють регіональні органи управління. Конкурентний потенціал Німеччини ґрунтується на тісній взаємодії великих, середніх та малих підприємств, що непритаманне, наприклад, промисловій політиці Франції і, тим більше, України.

Промислова політика Німеччини відіграє основну роль в структурній перебудові німецької промисловості з метою її пристосування до умов світового ринку та модернізації. При цьому її проведення скероване переважно на використання непрямих важелів: вплив на кредитування пріоритетних промислових галузей (особливо активно застосовується на території колишньої НДР); активна державна підтримка науково – дослідних, конструкторських робіт та інновацій [5].

Безпосереднє фінансування за рахунок коштів федерального бюджету та коштів органів регіонального управління окремих проектів є виключенням. Проте, промислова політика Німеччини, як і Франції, передбачає визначення обмеженого кола задач, вирішення яких потребує державної підтримки.

США є одною з країн, яка характеризується найменшим рівнем втручання в економічні процеси та практично повною відсутністю державних промислових підприємств. Проте й там провадиться активна промислова політика, скерована, перш за все, на закріплення домінуючих позицій країни у виробництві нової високотехнологічної продукції, наукових розробках та в цілому на домінування американської промисловості на світовому ринку.

Важливим напрямком промислової політики США є регулювання доступу на внутрішній ринок країни. При цьому, незважаючи на ліберальну риторичку, досить часто використовуються заходи жорсткого протекціонізму, в тому числі по відношенню до країн ЄС. Про це свідчать постійні торговельні війни з ними, причому членство у ВТО не може завадити їм.

Як США, так і ЄС провадять політику захисту свого внутрішнього ринку, проте по відношенню до країн, що розвиваються, наполягають на максимальній відкритості їх ринків. У реалізації цього підходу важливу роль відіграє МВФ, де США досі абсолютно домінують. Зокрема, це дає великі переваги при експорті продукції американської промисловості на ринки цих країн.

Важливою особливістю промислової політики США є підтримка національних компаній в їх конкурентній боротьбі з іноземними. Причому у формі безпосередньої фінансової підтримки вона практично не застосовується, за багато десятиріч є лише поодинокі випадки. Проте використовується весь арсенал політичних та дипломатичних заходів, включно до прямого тиску на уряди країн з метою просування продукції США на зовнішні ринки.

Домінуюча роль долара США в світовій фінансовій системі зумовлює значні конкурентні переваги для їх продукції.

Також провадиться політика активної участі американських компаній у ТНК, забезпеченню їх домінуючої ролі в цих компаніях.

Звичайно, Україна може використати політичний та дипломатичний фактор для стимулювання експорту своєї промислової продукції лише у вкрай незначній мірі. Її національна валюта є неконвертованою та нестабільною. Неактуальною є й участь українських компаній в ТНК, яка може здійснюватися переважно у формі їх поглинання великим іноземним капіталом.

Проте, в умовах відкриття українського внутрішнього ринку після вступу до СОТ та після створення зони вільної торгівлі з ЄС потрібна розробка нових заходів захисту внутрішнього ринку, які б не суперечили членству в СОТ та умовам участі у зоні вільної торгівлі з ЄС. В цьому плані велику роль може відіграти заміщення

імпортової продукції промисловою продукцією власного виробництва.

Крім того, значний інтерес для України становить досвід США у проведенні активної державної політики по вдосконаленню ринкових механізмів та інструментів державного регулювання промисловості. Особливий інтерес викликає досвід використання антимонопольних заходів [2].

Також важливим є досвід підтримки малого бізнесу, який є одним з ключових напрямків здійснення промислової політики, особливо в інноваційній сфері. Малий бізнес США має визначальне значення для економічного розвитку країни, він абсолютно домінує у виробництві ВВП. Два з трьох робочих місць створюється малим бізнесом, на малих фірмах США зосереджено приблизно 60% робочої сили.

Підтримку малого бізнесу здійснює Адміністрація малого бізнесу (АМБ), яка діє з 1953 року та спеціальні підрозділи у міністерствах та відомствах по роботі з окремими групами дрібних бізнесменів. Здійснюється підтримка і на рівні окремих штатів та інших регіональних органів влади.

На відміну від України, де малому бізнесу відведене місце переважно у сфері дрібного виробництва, сфері послуг, торгівлі тощо, в США він відіграє значну роль в сфері високих технологій, космічній галузі, військово – промислового комплексі й т. ін.

Причому державна політика підтримки малих фірм створює умови для їх перетворення у великі, в тому числі корпорації світового значення. Приклад – розвиток Microsoft Corporation та Apple. Звичайно, їх перетворення у мегаструктури було б неможливим, якби не ефективна система захисту авторських прав у США.

Для України є характерним процес розділу малих та середніх підприємств на ще більш дрібні, вони практично не мають жодних шансів стати великими.

В останні роки спостерігається стрімкий процес переміщення центрів економічної сили, зокрема, промислового виробництва, у країни Азії. Європа та США втрачають свою роль «майстерні світу». І справа не тільки в перенесенні виробництва з них в країни з дешевою робочою силою, але й в активному та довготривалому проведенні промислової політики у багатьох азійських країнах, де вона поєднується з плануванням промислового розвитку.

Досвід планування та промислової політики стався у нагоді країнам Азії, що розвиваються, в ході лібералізації господарства (яку стосовно до цієї частини світу часто називають «дозованою лібералізацією»). Значною мірою саме планування та промислова політика забезпечили швидке розширення зовнішньоекономічних зв'язків в останні два десятиріччя ХХ сторіччя. Цей досвід значною мірою дозволив пом'якшити негативні наслідки глобалізації [6].

Особливої уваги заслуговує досвід здійснення промислової політики в КНР. Вона є важливим чинником того, що, за даними МВФ, у 2014 році США втратили роль світового економічного лідера і ним став Китай. Зараз його ВВП на \$200 млрд. перевищує ВВП США. Цю подію очікували, але набагато пізніше.

Для України вивчення досвіду промислової політики Китаю важливе тому, що він є одним з найважливіших зовнішньоекономічних партнерів України. Вона в досить короткий час втратила конкурентні переваги у торгівлі з КНР. На це, зокрема, звертає увагу В.Мельничук. «Скажімо, якщо до 2000-го року експорт з України був у п'ять разів більший, ніж з Китаю в Україну, то сьогодні ситуація зовсім інша. Експорт Китаю в Україну утричі більший, ніж з України в Китай. До того ж, 76% нашого експорту – руда. Ми стаємо сировинним додатком та ринком збуту промислової продукції для Китаю», – констатує він [3].

Основою промислової політики Китаю було активне стимулювання виробництва

експортної продукції. Державна допомога, в т.ч. у вигляді субсидій, податкових преференцій тощо надавалася тим галузям та підприємствам, які вже вийшли на світовий ринок або мали перспективи такого виходу.

Важливою особливістю промислової політики Китаю було створення практично «з нуля» нових галузей та виробництв, які мали значні експортні перспективи (автобудування, електроніка тощо). Акцент робився на власному виробництві, а не на виробництві з імпортованих комплектуючих, викрутковій збірці тощо.

Основною метою залучення іноземних інвестицій було отримання сучасних технологій.

Питома вага малих підприємств у ВВП Китаю вже значно перевищило 50%. При цьому, як і в США, активно розвивається інноваційний сегмент малого бізнесу [3].

Китай досяг безпрецедентного успіху шляхом орієнтації національного виробництва на експорт, в т.ч. за рахунок копіювання промислової продукції часто без урахування авторських прав.

Основою промислової політики в Японії є система індикативного планування на основі прогнозів. Ще на початку післявоєнної відбудови економіки в основу промислової політики було покладено принцип визначення обмеженої кількості пріоритетів. Спочатку було виділено лише дві національні пріоритетні галузі – металургія та вугільна промисловість, на підйомі яких було сконцентровано підйом досить обмежених ресурсів держави. Згодом шляхом синергетичного ефекту розвиток цих галузей призвів до швидкого розвитку інших галузей, в тому числі високотехнологічних.

Важливим елементом промислової політики була відмова від субсидування неперіоритетних галузей [6].

Важливою складовою промислової політики в Японії стала програма демонополізації так звана «дзайбацу», монополістичних угруповань. Вона була ініційована американською адміністрацією та радниками з метою ослаблення цих угруповань як можливих конкурентів великих фірм США. Проте, позитивні ефекти від демонополізації значно перевищили негативні, промисловість країни розвивалася надзвичайно високими темпами. Ставка робилася також на імпорт технологій, а не товарів.

Це дозволило японській економіці протягом одного покоління стати на досить тривалий час другою економікою світу. Цим статусом вона поступилася КНР в наслідок глибокої кризи 90 років. Проте, першопричиною кризи став не стан промисловості, а криза на ринку нерухомості, де були зафіксовані процеси, подібні до недавньої кризи нерухомості в США, яка стала фактором світової економічної, яка досить серйозно негативно вплинула на економіку України і Росії.

Прикладом достатньо неефективної промислової політики є російська. Незважаючи на колосальний сировинний потенціал, незалежність від імпортованих енергоносіїв, накоплені значні фінансові ресурси в Росії, як і в Україні фіксується негативна структурна перебудова. За виключенням ВПК, російська промисловість значною мірою спирається ще на розробки радянських часів, не вдалося подолати сировинну залежність, так звану «голандську хворобу».

Висновки та перспективи подальших досліджень. Промислова політика є важливою складовою економічної політики сучасних передових економік світу. В останні роки вона переходить на наднаціональний рівень (ЄС). Активно промислова політика провадиться як країнами з високим рівнем держсектору, так і з низьким.

Для України існує значна потреба в структурній модернізації економіки. Основний інтерес для неї становить досвід країн ЄС, особливе значення він буде мати

після створення зони вільної торгівлі. Використання досвіду КНР та Японії може бути використане лише в тих рамках, коли воно не суперечить умовам ЗВТ з ЄС та нормам СОТ.

Список літератури

1. Амоша А. Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины. Институт экономики промышленности [Электронный ресурс] / А. Амоша, В. Вишневський, Л. Збарзская // Економіка промисловості. – 2012. – №1-2. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/41254/st_57_01.pdf?sequence=1
2. Дзагоев С. Опыт зарубежных стран в государственном регулировании процессами развития промышленности [Электронный ресурс]. / С. Дзагоев – Режим доступу: http://science-bsea.narod.ru/2006/ekonom_2006/dzagoev_opyt.htm
3. Попов В. Промышленная политика для экономического чуда. [Электронный ресурс] / В. Попов - Режим доступу: <http://www.politjournal.ru/index.php?action=Articles&dirid=73&tek=6263&issue=177>
4. Потапов Н.А. Планирование и промышленная политика Азии [Электронный ресурс] / Н.А. Потапов, А.И. Салицкий, А.В. Шахматов - Режим доступу: <http://vip4ex.ru/62-planirovanie-i-promyshlennaya-politika-azii.html>
5. Промышленная политика европейских стран = Industrial policy of the European countries / [под ред. Н.В. Говоровой.]. – М. : Ин-т Европы РАН : Рус. сувенир, 2010. – 214 с. – (Доклады Института Европы = Reports of the Institute of Europe / Учреждение Российской акад. наук, Ин-т Европы РАН; № 259.
6. Чудо японское. Как делается модернизация: авторы, участники, очевидцы [Электронный ресурс]. - Режим доступу: <http://rusrep.ru/article/2012/03/27/chudo/>.

Volodymir Gamaliy

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Olexsandr Koshik

"Institute of Economics and Forecasting" of NAS of Ukraine, Kiev, Ukraine

Nina Leginkova

Kirovohrad Flight Academy of the National Aviation University, Kirovohrad, Ukraine

Industrial Policy of Foreign Countries

This article analyzes the experience of industrial policy of foreign countries. In particular, the USA and some EU countries, China, Japan, the Russian Federation. Topicality of the study of foreign experience is largely due to the fact that over the past two decades in Ukraine was a "negative structural reorganization". It has resulted to a significant drop in the share of industry in GDP and negative structural changes in the industry itself - reducing the share of production of high-tech products with high added value and increase the proportion of primary industries and manufacturing industries with low value added, intermediate goods and raw materials.

Some EU countries and other countries that are not members of the Union have their own characteristics in the conduct of industrial policy and the regulation of this process. In France, a key role in determining the direction of industrial policy and the organization of its funding directly plays the government and one of the directorates of the Ministry of Economy, Finance and Industry. Another line of influence of French industrial policy aiming at improving and improving industry specialization. In Germany a major role in the development and implementation of industrial policy plays Federal Ministry of Economics and Technology. A characteristic feature of industrial policy in Germany is that large roles in its conduct regional authorities play. Competitive potential in Germany is based on the close interaction between large, medium and small enterprises, which is rather unusual, such as industrial policy of France and, more topics, Ukraine. An important focus of industrial policy of the United States is to regulate access to the domestic market. Thus, despite the liberal rhetoric often used rigid protection measures, including in relation to the EU. This is evidenced by the constant trade war with them, and membership in the WTO can not prevent them. In addition, considerable interest for

Ukraine is the US experience in conducting active government policies to improve market mechanisms and instruments of state regulation of the industry. Of particular interest is the experience of using antitrust action. Also important experience to support small business, which is one of the key areas of the implementation of industrial policy, especially in the sphere of innovations. Of particular note is the experience of industrial policy in China. It is an important factor that, according to the IMF, in 2014 the US lost the role of global economic leader and it was China. Now it's GDP by \$ 200 billion (higher than the US GDP). An important feature of China's industrial policy was to create an almost "from scratch" new sectors and industries that have significant export prospects (automobile, electronics, etc.). Emphasis was made in-house, rather than in the production of imported components, screwdriver assembly and so on. The main goal of attracting foreign

investment was to provide modern technology. For Ukraine, the study of the experience of industrial policy in China is important because it is one of the most important foreign trade partners of Ukraine. All of this suggests the need for active use of foreign experience of industrial policy in Ukraine as an important area of economic restructuring in order to improve its competitiveness.

industrial policy, economic restructuring, improving the competitiveness of the economy

Одержано 10.11.14

УДК 331.5(338:37)

В.О. Жукова, канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Тенденції та особливості підготовки фахівців у системі вищої освіти

У статті розглядаються тенденції та особливості підготовки кваліфікованих фахівців у системі вищої освіти з урахуванням сучасних тенденцій її реформування. Охарактеризовані напрями реформування системи вищої освіти України відповідно до цілей Болонської декларації. Проаналізовані показники діяльності вищих навчальних закладів України та фінансування вищої освіти. Здійснено класифікацію видів дисбалансу на ринку кваліфікованої праці молодих фахівців. Запропоновані заходи щодо підвищення ефективності та поглиблення зв'язків з реальним сектором економіки в контексті підвищення якості вищої освіти.

освіта, система вищої освіти, вищі навчальні заклади, освітні послуги, якість вищої освіти

В.А. Жукова, канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Тенденции и особенности подготовки специалистов в системе высшего образования

В статье рассматриваются тенденции и особенности подготовки квалифицированных специалистов в системе высшего образования с учетом современных тенденций ее реформирования. Охарактеризованы направления реформирования системы высшего образования Украины в соответствии с целями Болонской декларации. Проанализированы показатели деятельности высших учебных заведений Украины и финансирования высшего образования. Проведена классификация видов дисбаланса на рынке квалифицированного труда молодых специалистов. Предложены меры по повышению эффективности и углубления связей с реальным сектором экономики в контексте повышения качества высшего образования.

образование, система высшего образования, высшие учебные заведения, образовательные услуги, качество высшего образования

Постановка проблеми. На сучасному етапі актуальність, роль та значення освіти, особливо вищої, кардинально зростає і стає вже не просто чинником підвищення ефективності національної економіки, а виступає продукуючою силою та займає лідируюче положення як вид економічної діяльності. Так, згідно концепції інформаційного суспільства, у постіндустріальну епоху економічний розвиток держав буде ґрунтуватися не на матеріальних активах, а насамперед на якості та кількості знань про процеси, які відбуватимуться у соціально-економічному середовищі.

Інноваційний розвиток національної економіки та підвищення її конкурентоспроможності потребують постійного вдосконалення регуляторної політики

держави у сфері освітньо-професійного розвитку. Світовий досвід свідчить, що кращі конкурентні позиції отримують, як правило, країни, в яких унаслідок цілеспрямованого державного впливу реалізуються регуляторні заходи, спрямовані на забезпечення високої якості освітніх послуг у сфері вищої освіти та залучення в національну економіку випускників вищих навчальних закладів, здатних до постійного оволодіння новими знаннями, розробки і впровадження інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти функціонування сфери вищої освіти, її регулювання знайшли відображення у дослідженнях багатьох вітчизняних науковців. Так, Л. І. Антошкіна ґрунтовно висвітлює тенденції та перспективи реформування економіки вищої освіти та науково-методичні основи її державного регулювання [1]. Питання економіки вищої освіти є предметом глибоких наукових досліджень І.С. Каленюк [12]. О. В. Гарашук досліджує особливості впливу демографічних процесів на показники розвитку вищої освіти в державі та проблеми її реформування в контексті входження України в Європейський освітній простір [2; 3]. І. Ф. Гнибіденко вивчає стан та тенденції взаємодії ринку освітніх послуг і ринку праці [4]. О. А. Грішнова досліджує питання формування людського капіталу в системі освіти і професійної підготовки [5], В. О. Гусев визначає шляхи підтримки інноваційного розвитку національної економіки сферою вищої освіти [6], К. О. Делюкіна розглядає співвідношення понять «якості навчання» та «якості освіти» [7]. С. Єрохін вивчає ефективність використання видатків державного бюджету на вищу освіту [8]. О. А. Комарова досліджує різноманітні аспекти методології, методики та практики формування освітнього потенціалу суспільства [13]. О.М. Левченко розглядає особливості функціонування та механізми державного регулювання системи професійної освіти та підготовки кадрів в Україні [14-16]. Посилений інтерес з боку науковців підтверджує зростання ролі вищої освіти та необхідність її регулювання як однієї з пріоритетних галузей національної економіки.

Проте, незважаючи на наявні наукові та практичні напрацювання у цьому напрямі, регулювання конкурентоспроможності випускників вищих навчальних закладів (далі – ВНЗ) України дотепер залишається недостатньо вивченою проблемою, що вимагає постійного моніторингу тенденцій підготовки фахівців у системі вищої освіти у взаємозв'язку з розвитком та потребами ринку праці.

Постановка завдання. Цільовою спрямованістю даного дослідження є визначення тенденцій та особливостей підготовки фахівців у системі вищої освіти України з урахуванням її реформування відповідно до вимог Болонського процесу.

Виклад основного матеріалу. Вища освіта є складовою загальної системи освіти України, побудованої з орієнтацією на структуру освіти розвинених країн світу. Важливе значення має забезпечення інтеграції освіти України в світову систему в умовах значного розширення міжнародних зв'язків [18, с. 118]. Законом України «Про вищу освіту», прийнятим 17 січня 2002 року [10], в якості одного з основних принципів державної політики в галузі вищої освіти передбачалася інтеграція системи вищої освіти України у світову систему при збереженні і розвитку досягнень та традицій української вищої школи (ст. 3). В новому Законі України «Про вищу освіту», прийнятому 1 липня 2014 року [9], також наголошується на необхідності міжнародної інтеграції та інтеграції системи вищої освіти України у Європейський простір вищої освіти, за умови збереження і розвитку досягнень та прогресивних традицій національної вищої школи (ст. 3 «Державна політика у сфері вищої освіти»).

На сучасному етапі важливу роль має участь України у Болонському процесі, який розпочався у 29 країнах світу в 1999 році, і являє собою процес створення Європейського простору вищої освіти на засадах цілей, сформульованих у Болонській декларації (1999) та подальших офіційних документах Болонського процесу – Празькому (2001) та Берлінському (2003) комюніке.

У Болонській декларації (1999) було проголошено шість цілей, які країни-учасниці планували досягти до 2010 року:

- прийняття системи прозорих та порівнянних ступенів, зокрема, за допомогою додатка до диплома;
- прийняття системи, заснованої на двох основних циклах вищої освіти;
- запровадження системи кредитів, подібної до ECTS системи;
- сприйняття мобільності студентів та викладачів;
- сприяння європейській співпраці у забезпеченні якості освіти;
- сприяння розвитку співпраці між європейськими закладами вищої освіти, особливо відносно розробки навчальних планів, схем мобільності й інтегрованих програм навчання і досліджень.

У вітчизняній системі вищої освіти відбулися значні реформи, які у багатьох рисах подібні до цілей Болонської декларації [19, с. 18]:

- введено ступені бакалавра і магістра, які є зрозумілими майже в усіх країнах світу (додаток до диплому було запроваджено значно раніше);
- введено систему циклів вищої освіти (отримання повної вищої освіти – кваліфікації спеціаліста або магістра неможливо без завершення першого циклу - бакалаврату);
- кредитний вимір трудомісткості навчальних дисциплін було запроваджено ще у 1994 році;
- все більша чисельність студентів, викладачів та науковців навчається і працює закордоном;
- розширюється співпраця із закордонними навчальними закладами в галузі навчання і досліджень.

Орієнтація на якість стала ключовим чинником розвитку країн Європи у сфері вищої освіти. Якість вищої освіти виступає провідним принципом Болонського процесу, який передбачає розпізнавання однієї освітньої системи іншою у європейському просторі. Оцінки Болонського процесу українськими фахівцями є дуже суперечливими та неоднозначними. Однак, з урахуванням усіх його переваг та недоліків, слід відмітити, що для країн, які прагнуть до економічного і суспільного розвитку і, зрештою, вступу до Європейського Союзу, альтернативи Болонському процесові немає. Водночас участь системи вищої освіти України в болонських перетвореннях має бути спрямована лише на її розвиток і набуття нових якісних ознак, а не на втрату кращих традицій, зниження національних стандартів її якості.

Тому важливими для України є наступні положення у сфері якості освіти: моніторинг якості освіти має бути повним, постійним, прозорим, об'єктивним; якість і акредитація, які міцно пов'язані між собою, висувають перед системою ліцензування й акредитації нові завдання щодо використання європейських стандартів якості, і тому участь в європейській мережі з гарантування якості у вищій освіті (ці стандарти в Європі розробляє і підтримує міжнародна організація, що має назву «Європейська мережа з гарантування якості» (European Network Quality Assurance – ENQA), обов'язкова вже в найближчий час; контроль якості повинен зосередитися не тільки на контролі навчального процесу, кадрів, науково-методичного забезпечення, матеріальної бази тощо, а, в першу чергу, на контролі знань студентів і особливо випускників, визначаючи їхню компетентність і спроможність задовольняти вимоги ринку праці; акредитуватися мають не тільки навчальні заклади і спеціальності, але й окремі освітні програми; окрім внутрішньої оцінки якості неминуча зовнішня оцінка, яку підтримує ENQA і яка надає можливість оцінювати навчальні програми за межами своєї країни за загальними критеріями.

На розробку узгодженої освітньої політики у межах Європи спрямовані також положення Білої книги «Розвиток, значення і зайнятість. Учення і навчання: розвиток

суспільства, що навчається» (1995 р.) та Зеленої книги «Освіта – підготовка – дослідження: перепони для транснаціональної мобільності» (1996 р.). Дана політика повинна сприяти: створенню системи освіти, що охоплює все життя; підвищенню випереджувальної ролі освіти; виробленню знань; зближенню освіти та економіки; посиленню ролі освіти в розвитку особи; оволодінню випускниками не менше ніж трьома європейськими мовами; утвердженню рівної корисності інвестицій в економіку й освіту; подоланню проблем, які гальмують європейську мобільність. Політику країн ЄС щодо розвитку персоналу відображає стаття 127 Білої книги, згідно з якою інвестиції в освіту та навчання (людський капітал) є обов'язковою вимогою для конкурентоспроможності Союзу. Виходячи з цього, пріоритетами соціальної політики в ЄС визначено: забезпечення гарантії освіти молоді (до 18 років); підвищення статусу професійно-технічної освіти та навчання; розвиток підприємницьких навичок та існуючих схем учнівства на підприємствах; розширення скоординованого управління зайнятістю на місцевому рівні.

Діяльність ВНЗ III-IV рівнів акредитації у 2000-2012 рр. характеризується наступними показниками (табл. 1).

Таблиця 1 - Показники діяльності ВНЗ України III-IV рівнів акредитації

Показник	Навчальний рік					Відхилення (2012/2013 до 2000/2001)	
	2000/ 2001	2005/ 2006	2010/ 2011	2011/ 2012	2012/ 2013	Абсо-лютне (+/-)	відносне, разів
Кількість ВНЗ III-IV рівнів акредитації	315	345	349	345	334	19	1,06
у тому числі за формами власності:							
державною та комунальною	223	232	243	238	231	8	1,04
приватною	92	113	106	107	103	11	1,12
Чисельність студентів всього, осіб	1402904	2203830	2129835	1954789	1824906	422002	1,30
у тому числі на відділеннях:							
денних	859488	1233847	1250211	1144963	1104105	244617	1,28
вечірніх	10671	9308	6119	5021	3913	-6758	0,37
заочних	532745	960675	873505	804805	716888	184143	1,35
Прийнято - всього, осіб	346359	503034	392012	314530	341290	-5069	0,99
у тому числі на відділеннях:							
денні	219455	305032	276239	203683	244542	25087	1,11
вечірні	2570	2027	740	417	323	-2247	0,13
заочні	124334	195975	115033	110430	96425	-27909	0,78
Випущено - всього, осіб	273622	372405	543743	529834	520662	247040	1,90
у тому числі з відділень:							
денних	189142	199576	275599	267860	264779	75637	1,40
вечірніх	3225	2054	2049	2000	1963	-1262	0,61
заочних	81255	170775	266095	259974	253920	172665	3,12
Чисельність студентів у розрахунку на 10000 населення	285	470	465	428	401	116	1,41

Джерело: складено і розраховано автором за даними [17, с. 11].

Аналіз динаміки чисельності студентів ВНЗ III-IV рівнів акредитації засвідчив, що до останніх років чисельність студентів характеризувалася стійкою тенденцією до зростання. Однак, і в останні роки, незважаючи на обумовлене демографічними причинами зниження чисельності студентів, зазначений показник був відносно вищим за рівень 2000/2001 навчального року. Станом на початок 2012/2013 навчального року, чисельність студентів є більшою порівняно з 2000/2001 н.р. в 1,3 раза, а у розрахунку на 10 тисяч населення – в 1,4 раза. При цьому, обсяги прийому студентів заочних відділень зменшилися на 27,9 тис. осіб.

Зважаючи на існуючі тенденції, найближчим часом слід очікувати подальшого скорочення чисельності осіб, які здобувають вищу освіту, що призведе до загострення конкуренції між вищими навчальними закладами та зумовлюватиме необхідність в оптимізації їх мережі.

Особливий практичний інтерес представляє оцінка діяльності ВНЗ стосовно структури чисельності студентів за галузями знань (табл. 2.8). За даними табл. 2.8, стосовно показників чисельності студентів лідирують такі галузі знань, як соціальні науки, бізнес і право (38,7% від загального числа прийнятих згідно з переліками 2006, 2007, 2010 рр.) та інженерія (18,8%). Частка осіб, що навчаються за такими галузями, як гуманітарні науки та мистецтво, склала 9,9%, освіта – 6,8%, природничі науки – 5,1%, транспорт – 4,9%, будівництво та архітектура – 3,4%.

На кількісні та якісні показники підготовки фахівців у сфері вищої освіти впливають також трансформації в організації навчального процесу у загальноосвітніх навчальних закладах.

Так, запровадження зовнішнього незалежного оцінювання не забезпечує у повній мірі комплексного підвищення якісного рівня підготовки під час вивчення шкільної програми, оскільки випускники шкіл орієнтуються передусім на освоєння тих предметів, з яких вони будуть розв'язувати тестові завдання під час ЗНО. Кількість зареєстрованих учасників ЗНО в останні роки має тенденцію до зниження: у 2008 р. було зареєстровано 512,6 тис., у 2009 р. – 462 тис., у 2010 р. – 433,6 тис. учасників, у 2011 р. – 257,3 тис. та у 2012 р. – 328,9 тис. учасників, що на 28% більше, ніж в 2011 р., проте в 1,6 раза менше за рівень 2008 р.

Значний вплив на якість підготовки випускників ВНЗ, а отже, і їх конкурентоспроможність на ринку праці, справляють обсяги фінансування сфери вищої освіти. Фактичні обсяги фінансування освіти в цілому та вищої освіти в Україні відображено на рис. 1.

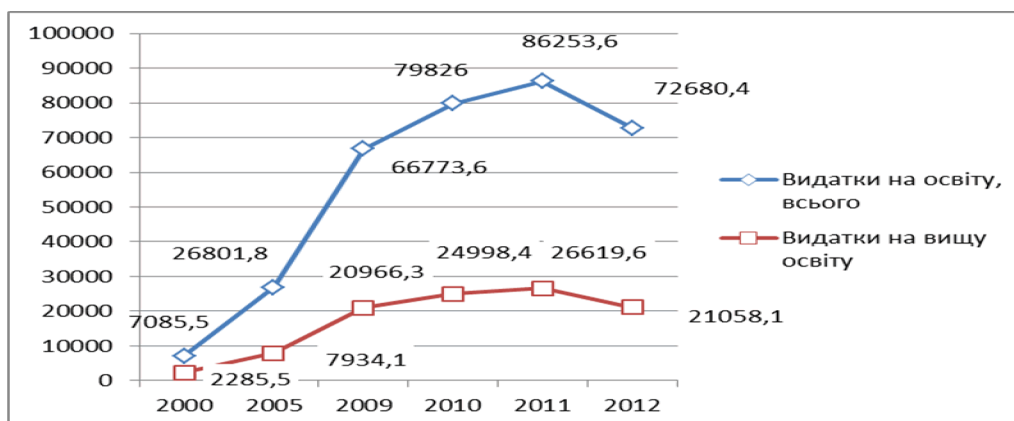


Рисунок 1 – Витрати на освіту в цілому та вищу освіту в Україні, млн. грн.
Джерело: складено автором за даними [17, с. 3].

Незважаючи на тенденції зростання абсолютних показників фінансування освіти, станом на початок 2012/13 навчального року видатки на фінансування освіти становили 7,0% ВВП, в тому числі на вищу освіту – 2,0% ВВП, тобто були порівняно нижчими, ніж у 2009 та 2010 роках (рис. 2).

У таких умовах, внаслідок недостатньої фінансової підтримки з боку держави, високою є частка прийому абітурієнтів на комерційній основі до вітчизняних ВНЗ. Так, у 2012/13 навчальному році у ВНЗ III-IV р.а. 48,7% осіб, прийнятих на початковий цикл навчання, навчалися за рахунок коштів фізичних осіб, тоді як за рахунок державного бюджету – 49,8%, місцевих – лише 1,3% та за рахунок коштів органів державної влади, юридичних осіб – 0,2%. Із загальної чисельності студентів ВНЗ III-IV р.а. у 2012/13 р. 42,1% осіб навчалися за рахунок коштів державного бюджету та 56,6% – за кошти фізичних осіб.

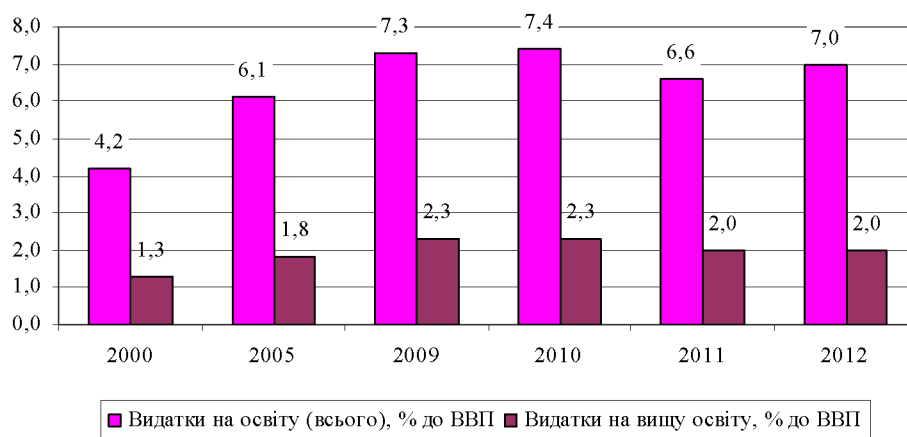


Рисунок 2 – Видатки на освіту у 2000-2012 рр. в Україні, % до ВВП

Джерело: складено автором за даними [17, с. 3].

До основних проблемних питань у сфері формування, розміщення і виконання державного замовлення на підготовку фахівців належать [15, с. 247-248]:

- неефективне використання коштів Державного бюджету;
- відсутність довгострокового і середньострокового прогнозування кадрових потреб ринку праці у розрізі напрямів підготовки за регіонами та галузями економіки;
- формальний підхід до розробки і використання критеріїв формування державного замовлення, відсутність механізму їх перегляду;
- відсутність ефективного моніторингу працевлаштування молодих фахівців, підготовлених за рахунок бюджетних коштів;
- невідпрацьованість механізму працевлаштування випускників, їх закріплення на робочих місцях;
- недостатній рівень урахування показників якості роботи навчальних закладів як критерію розміщення державного замовлення;
- відсутність механізму цільової підтримки, матеріального і ресурсного оновлення навчальних закладів, які забезпечують підготовку кадрів за пріоритетними напрямами підготовки, для потреб регіонів з низьким рівнем соціально-економічного розвитку;
- низький рівень участі роботодавців у процесі формування обсягів замовлень на підготовку фахівців, визначенні вимог і критеріїв якості освіти;
- відсутність стимулюючих заходів та недостатній рівень зацікавленості працедавців у питанні фінансування підготовки кадрів;

– недостатній рівень роботи із професійної орієнтації молоді (майбутніх абітурієнтів);

– орієнтація абітурієнтів на престижні напрями підготовки, їхня недостатня поінформованість щодо реальної ситуації на ринку праці та можливостей працевлаштування за певним напрямом підготовки.

Про конкурентоспроможність випускників ВНЗ значною мірою можна судити за рівнем їх працевлаштування. Частка випускників ВНЗ від загальної чисельності, які отримали направлення на роботу у 2012 році, за регіонами коливається від 14,1% у Тернопільській обл. до 51,5% у м. Севастополі. В середньому по Україні зазначений показник складав лише 27,4% (рис. 3).

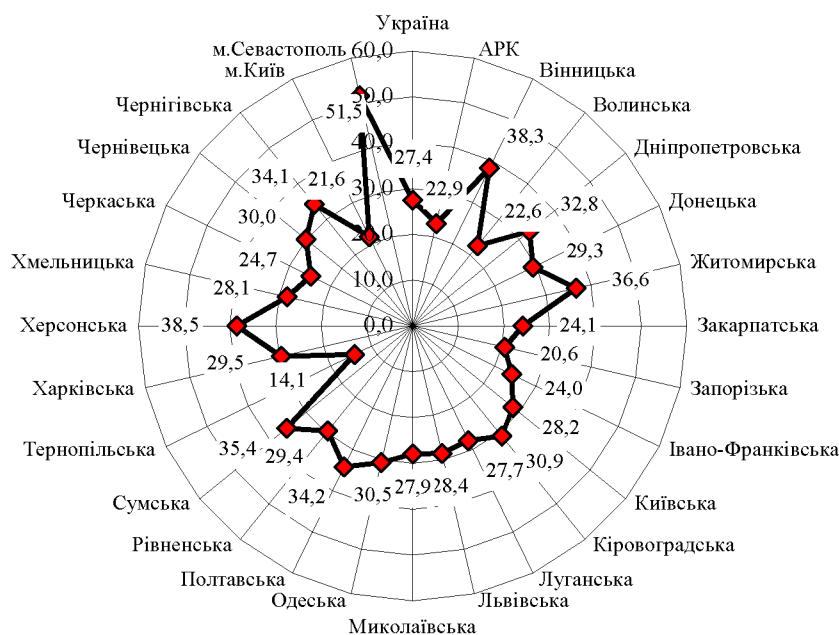


Рисунок 3 – Частка випускників ВНЗ за регіонами України, які отримали направлення на роботу у 2012 році, від загальної чисельності, %
 Джерело: складено автором за даними [17, с. 99].

Особливий інтерес представляє оцінка діяльності ВНЗ стосовно структури чисельності студентів за галузями знань. За даними табл. 2, стосовно показників чисельності студентів лідирують такі галузі знань, як соціальні науки, бізнес і право (38,7% від загального числа прийнятих) та інженерія (18,8%). Частка осіб, що навчаються за такими галузями, як гуманітарні науки та мистецтво, склала 9,9%, освіта – 6,8%, природничі науки – 5,1%, транспорт – 4,9%, будівництво та архітектура – 3,4%.

Орієнтація молоді на престижні професії і сфери фахової діяльності, зокрема, фінансово-економічної та правової, продовжує відігравати вирішальну роль у виборі професії, попри насиченість ринку праці спеціалістами вказаних профілів, відсутність вакансій і навіть появу безробіття серед випускників вищих навчальних закладів відповідних факультетів.

Отже, надзвичайно гострою у даний час є потреба у забезпеченні на державному рівні відповідності структури і обсягів підготовки спеціалістів потребам економічного розвитку як країни в цілому, так і територіальних ринків праці.

Таблиця 2 – Прийом студентів до ВНЗ України за галузями знань у 2012 р.

Галузі знань згідно з переліками 2006, 2007, 2010 рр.	Чисельність студентів, осіб
1	2
Освіта	120730
Гуманітарні науки та мистецтво	177179
Соціальні науки, бізнес і право	690073
Природничі науки	91257
Інженерія	335760
Будівництво та архітектура	61266
Транспорт	87261
Геодезія та землеустрій	15751
Сільське, лісове і рибне господарство та переробка їх продукції	48074
Техніка та енергетика аграрного виробництва	32963
Ветеринарія	13503
Охорона здоров'я	41988
Соціальне забезпечення	8886
Сфера обслуговування	28515
Державне управління	3026
Військові науки	3291
Безпека	13118
Специфічні категорії	10980

Джерело: складено та розраховано автором за даними [17, с. 65-74].

З плином часу проблема дисбалансу на ринку праці все більш загострюється, особливо за окремим спеціальностями й напрямками підготовки. Найбільш проблемною є ситуація щодо задоволення потреб вітчизняних підприємств у кадрах інженерно-технічного профілю. При цьому дисбаланс на молодіжному сегменті ринку праці можна розподілити на декілька основних видів, кожен з яких має відповідні ознаки й причини виникнення: кількісний, якісний, територіальний та мотиваційний (табл. 3).

Таким чином, необхідно відзначити, що у вітчизняній системі вищої освіти, присутня низка негативних тенденцій і явищ.

По-перше, при плануванні розвитку вищої школи практично не враховуються демографічні прогнози. По-друге, мережа вищих навчальних закладів не завжди узгоджується з потребами регіонів у фахівцях. Неefективно використовується науковий потенціал ВНЗ для потреб регіонів. Послабився рівень контролю держави за діяльністю ВНЗ. Досить часто без будь-якої необхідності створюються численні асоціації, філії, які не забезпечені ні матеріальною базою, ні кадрами, які б відповідали змісту вищої освіти, ні відповідною інфраструктурою. По-третє, спостерігається неузгодженість між функціонуванням систем середньої і вищої освіти, хоча обидві перебувають у підпорядкуванні Міністерства освіти і науки України. Відсутній ефективний механізм забезпечення наступності в процесі здобуття вищої освіти випускниками середніх шкіл. Причому наступність повинна стосуватися не лише змістового аспекту, а й форм та методів навчання і виховання [2].

Спад життєвого рівня населення України ускладнив доступ переважної частини молоді до провідних вищих навчальних закладів, що сконцентрувалися у великих містах. Замість руху студентів до вищих навчальних закладів намітився зворотний процес — рух вищих навчальних закладів до місць проживання студентів.

Таблиця 3 – Класифікація видів дисбалансу на молодіжному сегменті ринку праці

Види дисбалансу	Ознаки та причини виникнення
Кількісний	Нестача кваліфікованих кадрів відповідних напрямів підготовки і спеціальностей для заміщення персоналу, що звільняється через вихід на пенсію та з інших причин, у разі зростання виробничих потужностей
Якісний	Низька якість підготовки під час отримання вищої освіти, невідповідність такої підготовки потребам підприємств. Вступ на навчання на непрестижні спеціальності молодих людей з низькими якісними характеристиками, про що можуть свідчити нижчі бали із Зовнішнього незалежного оцінювання (ЗНО) порівняно із випускниками шкіл, які подають документи на більш престижні (економічні, юридичні) спеціальності
Територіальний	Відсутність кваліфікованих кадрів необхідного кваліфікаційного рівня у межах певних територій, що робить неможливим розміщення там нових виробничих об'єктів чи розширення наявних потужностей
Мотиваційний	Низька мотивація до праці на посаді внаслідок нераціонального вибору даного напрямку підготовки, зумовленого наявністю державних місць, вартістю навчання, близькістю розташування навчального закладу, а не намірами майбутнього працевлаштування, оскільки після завершення навчання такий молодий фахівець, як правило, або намагається влаштуватися не за фахом, або працює неефективно у разі працевлаштування на посаді за своєю спеціальністю, яка не відповідає його якісним характеристикам та очікуванням щодо змісту й умов праці.

Джерело: розроблено автором.

На відміну від високорозвинутих країн, де приватна освіта є головним чинником формування еліти постіндустріального суспільства, в Україні процес формування приватної освіти поки що супроводжується масовою девальвацією освіти. Національна система освіти України істотно відрізняється від європейської, тому із входженням до єдиного європейського освітнього простору має відбутися її глибока перебудова. Оскільки метою Болонського процесу є гармонізація освіти, а не слідування єдиному стандарту, доцільним є у рамках Болонського процесу зберегти все краще, що властиве вітчизняним системам вищої освіти [20].

Іншим проблемним аспектом є відсутність ефективних механізмів забезпечення і підвищення конкурентоспроможності осіб з вищою освітою на регіональних ринках праці, а також відсутність на багатьох підприємствах відповідних умов, які б сприяли зацікавленості у працевлаштуванні кадрів з високим освітньо-кваліфікаційним рівнем.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведений аналіз соціально-економічних передумов забезпечення конкурентоспроможності випускників ВНЗ, тенденцій підготовки фахівців у сфері вищої освіти, конкурентоспроможності молодих фахівців на ринку праці дозволив виділити існуючі невідповідності між попитом і пропозицією на ринку кваліфікованої праці, які полягають у стрімкому зростанні як кількості випускників закладів вищої освіти, що перебували на обліку в центрі зайнятості, так і попиту на робочу силу для заміщення посад службовців (як правило, це особи з вищою освітою) при одночасному збільшенні обсягів вивільнення службовців.

В Україні, на відміну від розвинених країн світу, тенденція стійкого зростання кількісних обсягів підготовки фахівців з вищою освітою так і не стала визначальним чинником інноваційного розвитку національної економіки. Внаслідок неефективного регулювання такої підготовки з боку держави відбулося загострення дисбалансу у

взаємодії ринків кваліфікованої праці й освітніх послуг. У результаті за останні роки спостерігається збільшення кількості випускників ВНЗ, які стають на облік служб зайнятості після завершення навчання. З іншого боку, мають місце суперечливі тенденції: зростають вимоги до знань і вмінь випускників ВНЗ, і водночас збільшується кількість робочих місць, які за умовами та оплатою праці не задовольняють трудових очікувань молодих фахівців з високим рівнем освіти; підвищується попит на заміщення посад службовців, і разом з тим зростає кількість вивільнених працівників з таких посад. Окреслена проблема послаблює мотивацію студентської молоді до набуття якісних знань, погіршує конкурентні можливості випускників ВНЗ у працевлаштуванні і, як наслідок, знижує якість кадрового забезпечення економіки, уповільнює її інноваційний розвиток.

Таким чином, враховуючи постійне зростання вимог з боку роботодавців до рівня підготовки студентів, ВНЗ повинні безперервно розробляти та впроваджувати заходи щодо підвищення ефективності та поглиблення зв'язків з реальним сектором економіки, найважливішими з яких, на нашу думку, мають бути:

- впровадження в навчальний процес наскрізного курсового та дипломного проектування для безпосереднього вирішення задач практичної направленості;
- залучення промисловців і підприємців до участі у науково-технічних семінарах, конференціях, круглих столах, виставках, забезпечення їх участі у рецензуванні дипломних проектів та у роботах Державних екзаменаційних комісій;
- формування у студентів умінь та навичок роботи з іноземною літературою та технічною документацією;
- впровадження новітніх технологій та засобів навчання.

У ринкових умовах доцільно готувати працівників за інтегрованими напрямками. Молоді фахівці з такою освітою здатні в порівняно короткі строки пройти перепідготовку, окрім здобутої у вищих навчальних закладах, й успішно виконувати свої обов'язки у межах нових проблем конкретної виробничої діяльності. Разом з тим, потребують нагального вирішення також питання забезпечення відповідності робочих місць вимогам і очікуванням молодих фахівців щодо рівня оплати й умов праці, можливостей кар'єрного і професійного росту, подолання диспропорцій і територіальних асиметрій щодо якісного рівня підготовки фахівців та якісного рівня робочих місць.

Список літератури

1. Антошкіна Л. І. Економіка вищої освіти: тенденції та перспективи реформування / Л. І. Антошкіна. — К. : Видавничий дім „Корпорація”, 2005. — 368 с.
2. Гаращук О. В. Особливості впливу демографічних процесів на показники розвитку вищої освіти в Україні / О. В. Гаращук // Науковий вісник НАДПСУ України (економіка, право). — Ірпінь. — 2006. — № 1—2 (33). — С. 48—52.
3. Гаращук О. В. Проблеми реформування системи освіти в контексті входження України в Європейський освітній простір / О. В. Гаращук // Вісник КНУТД. Серія Проблеми економіки організацій та управління. — К. — 2006. — №4. — С. 119—122.
4. Гнибіденко І. Ф. Ринок освітніх послуг і ринок праці : взаємодія і вплив на професійне навчання та профорієнтацію населення України / І. Ф. Гнибіденко // Ринок праці та зайнятість населення. — 2008. — №3. — С. 6—11.
5. Грішнова О. А. Людський капітал : формування в системі освіти і професійної підготовки / О. А. Грішнова. — К. : Т-во «Знання», КОО, 2001. — 254 с.
6. Гусев В. О. Підтримка інноваційного розвитку національної економіки сферою вищої освіти [Електронний ресурс] / В. О. Гусев // Державне управління: теорія та практика. — 2006. — №1. — Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Dutp/2006-%20txts/GALUZEVE/06gvosvo.pdf>.

7. Делюкіна К. О. Визначення понять «якість», «якість навчання» та «якість освіти» / К. О. Делюкіна // Актуальні проблеми державного управління, педагогіки та психології. — 2010. — №2(3). — С. 196—199.
8. Єрохін С. Ефективність використання видатків державного бюджету на вищу освіту і можливість збільшення фонду державного пільгового кредитування [Електронний ресурс] / С. Єрохін // Економічний Часопис-XXI. — 2004. — №2. — Режим доступу : <http://soskin.info/ea/2004/2/20040211.html>.
9. Закон України «Про вищу освіту» від 1 липня 2014 року №1556-VII [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>.
10. Закон України «Про вищу освіту» від 17 січня 2002 року №2984-III (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2984-14>.
11. Закон України «Про освіту» від 23 травня 1991 року №1060-XII (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1060-12>.
12. Каленюк І. С. Економіка освіти : [Навч. посібн.] / І. С. Каленюк. — К. : Знання України, 2003. — 316 с.
13. Комарова О. А. Формування освітнього потенціалу суспільства: методологія, методика, практика: автореф. дис. ... д.е.н. : 08.00.03. / О. А. Комарова ; Державна установа „Інститут економіки та прогнозування НАН України”, К., 2009. — 40 с.
14. Левченко О. М. Економіка знань : управління розвитком людських ресурсів Великобританії / О. М. Левченко. — К. : Видавничий дім „Корпорація”, 2005. — 292 с.
15. Левченко О. М. Професійний потенціал : регуляторні механізми інноваційного розвитку: [Монографія] / О. М. Левченко. — Кіровоград : КОД, 2009. — 375 с.
16. Левченко О. М. Система професійної освіти та підготовки кадрів в Україні : основні виклики та напрями удосконалення в контексті формування економіки постіндустріального типу / О. М. Левченко // Новий формат стратегії і тактики соціально-економічного розвитку України : людина, громада, держава. — К. : Видавничий дім „КОРПОРАЦІЯ”, 2005. — С.109—121.
17. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2012/13 навчального року : Статистичний бюлетень [Електронний ресурс]. / Державна служба статистики України. — Київ, 2013. — 188 с. — Режим доступу: http://www.ukrstat.org/uk/druk/catalog/kat_u/2013/bl/bl_vnz_12.zip.
18. Петрук В. А. Теоретико-методичні засади формування професійної компетентності майбутніх фахівців технічних спеціальностей у процесі вивчення фундаментальних дисциплін: [Монографія] / В. А. Петрук. — Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. — 292 с.
19. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ Л. Л. Болонський процес : цикли, ступені, кредити / Л. Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ, Є. І. СОКОЛ, Б. В. КЛИМЕНКО. — Харків : ХПІ, 2004. — 144 с.
20. Хомра О. У. Освіта населення України у демостатистичному вимірі / О. У. Хомра, Л. А. Москаленко // Стратегічна панорама. — 2006. — №1. — С. 149—161.

Vladislava Zhukova

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Trends and Peculiarities in Training Specialists in the System of Higher Education

The trends and characteristics of training in higher education in Ukraine with due regard for its reforming in accordance with the requirements of the Bologna process are examined in the article.

The directions of reforming the higher education system of Ukraine in accordance with the objectives of the Bologna Declaration have been characterized. The indices of activities of universities in Ukraine and financing of higher education have been analyzed. The classification of types of imbalance in the skilled labor market of young professionals have been made, which, in addition to traditional types - quantitative and qualitative imbalance - was supplemented by such species as territorial imbalance (lack of young staff necessary qualification within the depressed regions or their parts) and motivational imbalance (low motivation to work on as a result of irrational choice of field of study).

The measures of improving and deepening the relationships with the real economy in the context of improving the quality of higher education have been proposed. The necessity of ensuring the conformity of job places with the requirements and expectations of young professionals on the level of payments and working conditions, career opportunities and professional growth, preventing disproportions and regional asymmetries regarding quality of training and quality of job places have been substantiated.

education, higher education, universities, educational services, quality of higher education

Одержано 27.10.14

УДК 37.014.543

Т.М. Котенко, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Фінансування вищих навчальних закладів в умовах імплементації вищої освіти

В статті надано характеристику системи джерел фінансування закладів вищої освіти. Особливу увагу приділено формуванню спеціального фонду та інвестиційним процесам в наукові дослідження й інноваційні розробки. Розкрито політику держави щодо майбутнього розвитку вищої освіти. Визначено перспективи політики капіталовкладень у людський капітал.

вища освіта, фінансування освіти, імплементація, спеціальний фонд, фінансовий механізм, якість підготовки, наукові дослідження

Т.Н. Котенко, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Финансирование высших учебных заведений в условиях имплементации высшего образования

В статье охарактеризована система источников финансирования учреждений высшего образования. Особое внимание уделено формированию специального фонда и инвестиционным процессам в научные исследования, а также инновационные разработки. Раскрыта политика государства в отношении будущего развития высшего образования. Определены перспективы политики капиталовложений в человеческий капитал.

высшее образование, финансирование образования, имплементация, специальный фонд, финансовый механизм, качество подготовки, научные исследования

Постановка проблеми. У сучасних умовах трансформації національної економіки, орієнтованої на Європейській простір особливе значення набуває подальший розвиток вищої освіти. Сьогодні недостатньо розглянуто зарубіжний досвід розподілу коштів на фінансування системи освіти, та загалом основні аспекти реформування цієї системи. Пошук нових форм і методів фінансування освітньої системи досить гостре питання, яке вимагає відповідей з боку і держави, і суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досить багато напрацьовань вітчизняних та зарубіжних дослідників покладено в основу вирішення проблем фінансування системи вищої освіти. Зокрема, досить вагомим у визначенні основних джерел фінансування освітньої системи є дослідницький вклад Сас Н.М. [9], Боголіб Т.М. [1], Дегтяр А.О. [5], Шевченко Л. [10].

В Україні розробленням проблем розвитку вищої освіти та її фінансування займаються також А. Даниленко, М. Згуровський, Л. Гриневич, В. Куценко, К. Левківський, В. Луговий, С. Ніколаєнко та ін. Однак зміни, що постійно відбуваються в політико-економічних аспектах розвитку держави, напряму впливають на систему фінансування закладів вищої освіти.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є аналіз джерел фінансування закладів вищої освіти з акцентом на формування спеціального фонду, а також інвестиційних процесів в наукові дослідження та інноваційні розробки; визначення перспектив капіталовкладень у людський капітал.

Виклад основного матеріал. Нова редакція Закону України «Про вищу освіту», встановлює чіткі гарантії та відповідальність держави щодо забезпечення якості вищої освіти, що є надзвичайно важливою умовою входження України до Європейського простору вищої освіти [6]. Сучасний розвиток системи вищої освіти знаходиться в стані революції свідомості стратегічних змін в суспільстві. Враховуючи зміни, що вніс прийнятий нещодавно Закон України «Про вищу освіту» в систему взаємовідносин між державою, роботодавцями, студентами та їх батьками, слід звернути увагу на стрімкі кроки до формування нового прошарку фахівців для національної економіки, який зможе врахувати інтереси нової професії, амбіції роботодавців щодо диктування «правил гри» конкурентоспроможності майбутніх фахівців, матеріального достатку пересічних громадян та витрат державного бюджету на утримання закладів вищої школи.

Основними формами фінансування вищих навчальних закладів за основною діяльністю на сучасному етапі є державний контакт (замовлення) та угоди з підприємствами, громадянами й іншими особами [5, с.153-156]. Співпраця вітчизняних вищих навчальних закладів (далі – ВНЗ) з потенційними роботодавцями та іноземними вищими навчальними закладами значно покращує якість вищої освіти як послуги, робить вітчизняні ВНЗ більш конкурентоспроможними не тільки на внутрішньому ринку освітніх послуг, але й на зовнішньому. Ефективність подібної співпраці для вітчизняної освітньої системи полягає у залученні додаткових фінансових ресурсів, що спрямовуються на розробку новітніх освітніх програм, покращення освітнього процесу у вищих навчальних закладах.

Важливою складовою фінансового забезпечення розвитку вищої освіти і науки є позабюджетні джерела фінансування. Джерелами формування спеціального фонду фінансування системи освіти в Україні є:

- кошти отримані від надання додаткових освітніх послуг;
- спонсорські кошти;
- кошти благодійних фондів;
- кошти, отримані від надання комерційних послуг;
- плата за навчання;
- залучені: кошти банківського та небанківського кредитування; державне кредитування (стипендії) на навчання у провідних ВНЗ (міжнародних проектах);
- міжнародна допомога [10].

Крім того, в ролі донорів необхідних фінансових ресурсів для реалізації певних проектів розвитку системи освіти можуть виступати державні установи різних країн, міжнародні організації, некомерційні організації, зокрема громадські організації, приватні особи.

Основою стійкого розвитку системи освіти є інвестиційні процеси, тому удосконалення управління інвестиційними процесами в системі освіти, створення в його рамках механізмів залучення додаткових коштів до сфери освіти являється суттєвим елементом управління його розвитком. До таких джерел фінансування слід віднести цільове фінансування міжнародних організацій та оплата за навчання іноземних студентів.

Проблему збереження та розвитку матеріально-технічної та навчально-лабораторної бази (ступінь зносу основних засобів досягає більше 60%) окремі ВНЗ вирішують також шляхом здачі в оренду майна, хоча це не дозволяє покращити ситуацію і може розглядатися як часткові заходи.

З урахуванням того, що на сьогодні держава спроможна фінансувати лише захищені статті вищих навчальних закладів, слід запроваджувати ряд платних послуг, які не будуть обтяжливими для студента, не будуть «обов'язковими» в навчальному

процесі, але при цьому будуть вкрай необхідними з точки зору ефективності в системі управління навчальним закладом.

Проте надмірна комерціалізація вищої школи і науки може негативно впливати на основну діяльність. Виходячи з принципу соціальної справедливості доцільним є введення диференційованої оплати за навчання для різних категорій студентів.

Слід пам'ятати також, що додаткове фінансування ВНЗ за кошти студентів та їхніх родин є однією з основних рекомендацій Світового банку і більшості експертів із розвитку, які вважають цей захід важливим рішенням для державних ВНЗ в умовах зростання проблем їх фінансування [11].

Одним із основних методів державного регулювання розвитку системи освіти є система нормативного фінансування освітніх установ і механізмів її реалізації [3].

В умовах реформування вищої освіти, Болонського процесу в Україні удосконалення вимагають елементи фінансового механізму, а саме приведення у відповідність з Європейською системою вищої освіти нормативно-правових документів, їх взаємоузгодженість в частині розвитку автономії ВНЗ, співвідношення обсягів підготовки фахівців за кошти державного бюджету та з інших джерел фінансування, нормування робочого часу науково-педагогічних працівників; в плані економічної складової удосконалення та ефективність управління рухом фінансових ресурсів, аналіз позабюджетної діяльності ВНЗ, що пов'язано із зіставленням витрат та результатів діяльності, ефективним використанням грошових ресурсів.

В методологічному плані проблема розробки нормативів фінансування освітніх установ всіх рівнів і способів реалізації системи нормативного фінансування є досить складною. Складність проблеми нормативного фінансування посилюється необхідністю вибору оптимальної схеми (на наш погляд, в першу чергу для держави) реалізації механізму нормативного фінансування, який необхідно здійснити, забезпечуючи баланс і погодження інтересів особи, суспільства і держави.

В умовах ринкових перетворень система освіти має бути орієнтована не тільки на замовлення з боку держави, але і на постійно зростаючі суспільні потреби, на певні інтереси сімей, місцевих співтовариств, підприємств. Саме орієнтація на реальні інтереси сімей, місцевих співтовариств, підприємств та реальні потреби конкурентних груп споживачів освітніх послуг може створити основу для залучення додаткових матеріально-технічних і фінансових ресурсів у системі освіти. Слід додати, що в Україні, рівень і якість вищої освіти, можливо доступність за вартістю та визнанням українського диплому з кожним роком є більш привабливою і для студентів з інших країн. Визначаючи нові принципи фінансування вищої освіти, необхідно виходити з того, що схема фінансування розглядається як механізм виявлення та оптимального задоволення потреб кожного із споживачів освітніх послуг і їх результату – підготовленого фахівця. На сучасному етапі розвитку економіки фінансування системи освітньої сфери повинно забезпечити її відповідність поточним і перспективним потребам особистості, підприємства, держави, суспільства.

На сьогодні держава прагне подивитися на проблему фінансування вищої школи через закореніло сформовану структуру (за кількістю ВНЗ та за їх профільністю) ВНЗ. За роки незалежності в Україні історично склалася надто розгалужена мережа вищих навчальних закладів. Малочисельність контингенту студентів у переважній більшості вищих навчальних закладів та їх розпорощеність за підпорядкуванням призвело до неефективного управління системою вищої освіти та її економічного функціонування. Це породжує дублювання підготовки фахівців, створює труднощі у формуванні та розміщенні державного замовлення, здійсненні контролю за якістю вищої освіти, знижує ефективність управління, обмежує можливості громадян продовжувати

навчання за програмами більш високого рівня, призводить до значних фінансових витрат на утримання вищих навчальних закладів. Усе це стало негативно позначатися на якості підготовки фахівців та їх конкурентоспроможності на вітчизняному та європейському ринках праці [7].

Міністр освіти і науки України С. Квіт, зазначає: «Сьогодні ж аналіз оцінки діяльності навчальних закладів під час акредитації дає підстави прогнозувати, що не всі ВНЗ зможуть утримати високу планку оцінки освітньої діяльності» [8].

За даними Державної служби статистики сьогодні мережа вищих навчальних закладів налічує 803 вищих навчальних закладів усіх рівнів акредитації та форм власності, у тому числі 325 вищих навчальних закладів III-IV рівнів акредитації та 478 – I-II рівнів акредитації. До державної форми власності належить 215 навчальних закладів III-IV рівнів акредитації та 200 навчальних закладів I-II рівнів акредитації; приватної форми власності – 96 навчальних закладів III-IV рівнів акредитації та 71 – I-II рівнів акредитації [8].

Автономізація діяльності вищих навчальних закладів та розширення їх прав у самоуправлінні, які є головною філософією Закону України «Про вищу освіту», одночасно ведуть і до підвищення відповідальності колективів вищих навчальних закладів та їх керівників за якість наданих освітніх послуг [7].

Автономізація діяльності ВНЗ - це, в першу чергу, бюджетування його фінансової діяльності. Кожен керівник розуміє, що видатки на освіту є значною мірою витратами на споживання, їхня сутність як капіталовкладень у людський капітал надзвичайно важлива. Однією з характерних особливостей інвестицій в освіту є значна тривалість періоду окупності й обмеженості для позик у рахунок майбутнього людського капіталу зумовлюють повне або значне субсидування державних видатків на освіту. В Україні можна було б застосувати деякі елементи системи податкових пільг на освітні послуги, взявши за критерії визначення розміру таких пільг рівень доходу претендента чи його сім'ї та успішність навчання. Гранти і знижки в оплаті повинні застосовуватись як заохочення для найталановитіших студентів, а кредити – як забезпечення можливості здобути вищу освіту. Збільшення диференціації видів державної фінансової допомоги студентам в Україні підвищило б освітній рівень населення в країні, могло б стати значним стимулом економічного зростання нашої країни [3].

Безліч змін, які приносять все нові та нові законодавчі акти спричиняють в суспільстві пошук більш доступних способів здобути освітньо-кваліфікаційний рівень «бакалавр» або «магістр», зокрема за кордоном. В першу чергу, під цю категорію громадян-абітурієнтів підпадають далеко не бідні люди. При цьому вони вже при вступі обирають за мету свого життя залишитися працювати в цій країні. Не для кого не є секретом, що рівень інформаційного забезпечення навчального процесу, отримання практичного досвіду під час навчання, креативний підхід до практичного застосування здобутих знань є переконливими аргументами для навчання за кордоном.

В свою чергу, ми схилиємося до думки, що політика держави та вищих навчальних закладів щодо співпраці з іноземними навчальними закладами та науковими установами дозволить розширити мобільність студентів, викладачів, вищого навчального закладу і майбутньому підвищити довіру до української освіти та зробить її більш конкурентоспроможною в світовому просторі.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Вища освіта має бути орієнтована на конкурентоспроможність фахівця на ринку українського та європейського ринку праці та потреби соціально-економічного розвитку країни та регіону. Тому підготовка за кошти роботодавців для своїх потреб фахівців є потужним стимулом витримки конкуренції серед вищих навчальних закладів.

Навчання за кошти державного замовлення безперечно має залишитися в сфері інтересів держави та суспільства, як соціальна гарантія доступності до вищої освіти в Україні. Крім цього, кількість місць державного замовлення повинно визначатися не лише бюджетами різних рівнів, кількістю абітурієнтів, престижу ВНЗ, а й реальною потребою в фахівцям різних галузей національної економіки (в регіонах зокрема). Не можна позбавляти ВНЗ місць державного замовлення, якщо потенційний роботодавець може забезпечити ефективне місце практики з подальшим працевлаштуванням і компенсацією за якісний рівень підготовки майбутнього фахівця.

Зростаюча роль формування спеціальних фондів спонукає ВНЗ до створення науково-виробничих комплексів, що буде сприяти комерціалізації і розповсюдження результатів наукових досліджень та інноваційних розробок.

Поки не буде ліквідовано «формального» працевлаштування спеціаліста, який навчався на державному місці через надання відповідних довідок, укладання договорів з підприємствами, які за своєю професійною дальнюглядністю через місяць будуть змушені звільнити працівника без досвіду роботи, з кожним роком рівень відповідальності ВНЗ перед державою за якість підготовки буде зменшуватися.

Подальший розвиток платної вищої освіти в Україні є певною мірою виправданим. Вартість освітніх послуг в такому разі повинна враховувати не тільки витрати ВНЗ, але й реальність знайти робоче місце після закінчення ВНЗ. В собівартість освітніх послуг, слід закладати, не лише статті по заробітній платі та комунальні послуги, а й проведення наукових досліджень, впровадження інноваційних проектів в навчальний процес. На нашу думку, в такому разі українська освіта буде швидше наближена до конкурентної європейської освіти, інакше ми освіту лише «проїдаємо».

Перспективи подальшого дослідження питань з даної теми передбачають створення регіональної стратегії розвитку вищих навчальних закладів (незалежно від форм власності) з урахуванням державної програми розвитку вищих навчальних закладів в державі, різних джерел фінансування закладів освіти та співпраці з роботодавцями.

Список літератури

1. Боголиб Т. М. Развитие высшего образования Украины / Татьяна Максимовна Боголиб // Аккредитация в образовании. – 2013. – № 6 (66): Октябрь. – С. 72– 75
2. Боголиб Т. М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період / Тетяна Максимівна Боголиб. – К., 2006. – 324 с.
3. Боголиб Т.М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в Україні: ... доктора екон. наук : 08.04.01 / Тетяна Максимівна Боголиб. – Київ, 2007. – 450 с.
4. Гриневич Л. Імплементация нового Закона «Про вищу освіту» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=61388&cat_id=44731
5. Дегтяр А.О. Державне фінансування системи вищої освіти в Україні / А.О. Дегтяр, Я.В. Календжян // Науково-виробничий журнал «Держава та регіони». Серія: Державне управління. – 2010. – №4. – С.152-155.
6. Закон України «Про вищу освіту» // Законодавство України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18>– остання редакція від 01 липня 2014 року
7. Лист Міністерства освіти і науки України № 1/9-616 від 28.11.2014 «Щодо оптимізації мережі вищих навчальних закладів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mon.gov.ua/ua/about-ministry/normative/3198>
8. МОН пропонує 53-ом ВНЗ визначитися з їхньою діяльністю до травня 2015 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.mon.gov.ua/ua/news/40941-mon-proponue-53-om-vnz-viznachititsya-z-yihnoyu-diyalnistyu-do-travnnya-2015-roku>
9. Приходько І.П. Необхідність перебудови фінансування у державному ВНЗ / І. П. Приходько, Н. М. Сас // Витоки педагогічної майстерності. Серія : Педагогічні науки : Збірник наукових праць / Полтавський нац. пед. ун-т ім. В. Г. Короленка. – Полтава, 2011. – Вип. 8, Ч. 1. – С. 248-253.

10. Тарасенко І.О. Проблеми фінансування вищої освіти в Україні в контексті забезпечення конкурентоспроможності / І.О. Тарасенко, Т.М. Нефедова // Вісник КНУТД. – 2013. – №4. – С.177-185
11. Шевченко Л.С. Вища освіта: політика «розподілу витрат» та її ризики в Україні / Л.С. Шевченко // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2011. – №2(5). – С.5-19.
12. Шевченко Л.С. Фінансування вищої освіти: подолання загроз ресурсної залежності [Електронний ресурс] / Л.С.Шевченко. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/4_SWMN_2010/Economics/58094.doc.htm

Tatiana Kotenko

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Financing of Higher Education Institutions in Terms of the Implementation of Higher Education

The system of financing sources of higher educational schools is analyzed. Special attention is paid to the formation of special capital stocks and investments process in scientific research and innovations. Prospects policy of investment in human capital is determined.

It is defined that Ukrainian legislation establishes clear guarantees and the state responsibility for quality assurance of higher education that is an extremely important condition for the entry of Ukraine into the European space of higher education. It is substantiated that the foundation of high educational system development is the investment processes and the improvement of investment processes management in education system, making new procedures of investment additional funds in it, is the essential element of management of its development. Higher education must be oriented on the specialist's competitiveness in Ukrainian and European labor market and social and economic requirements of country and region development.

Prospects for further studies include the creation of regional development strategy of higher educational institutions with taking into account the state program of higher education institutions development, various sources of its financing and cooperation with employers.

higher education, education financing, implementation, special fund, finance mechanism, training quality, scientific researches

Одержано 15.11.14

УДК 330.341.1

Г.Т. Пальчевич, проф., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Сучасні реалії та перспективні напрямки державного регулювання інноваційного розвитку підприємництва

У статті досліджено завдання та функції державної інноваційної політики у сфері підприємництва, особливості державної підтримки суб'єктів інноваційної діяльності на окремих етапах життєвого циклу інновацій. Висвітлено методи податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств, розглянуто наявні у світовій практиці напрями заохочення інноваційної діяльності підприємств через надання податкових пільг. Надано пропозиції щодо стимулювання кредитної діяльності банків у сфері інноваційного бізнесу.

інноваційний розвиток, підприємництво, інноваційна діяльність, регулювання, інноваційний процес, податкове стимулювання, пільгове кредитування

© Г.Т. Пальчевич, 2014

Г.Т. Пальчевич, проф., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Современные реалии и перспективные направления государственного регулирования инновационного развития предпринимательства

В статье исследованы задачи и функции государственной инновационной политики в сфере предпринимательства, особенности государственной поддержки субъектов инновационной деятельности по отдельным этапам жизненного цикла инноваций. Освещены методы налогового стимулирования инновационной деятельности предприятий, рассмотрены имеющиеся в мировой практике направления поощрения инновационной деятельности предприятий посредством предоставления налоговых льгот. Предоставлены предложения относительно стимулирования кредитной деятельности банков в сфере инновационного бизнеса.

інноваційне розвиток, підприємство, інноваційна діяльність, регулювання, інноваційний процес, податкове стимулювання, пільгове кредитування

Постановка проблеми. Реалізація парадигми інноваційного розвитку національної економіки потребує створення державою спеціальних умов, які б сприяли активізації інноваційної діяльності суб'єктів господарювання. Це обумовлене єдністю інтересів держави та суб'єктів інноваційної діяльності в прискоренні інноваційного розвитку. При цьому основним завданням державної інноваційної діяльності є створення сприятливого інноваційного клімату для матеріалізації державних пріоритетів науково-технічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження теоретичних і практичних аспектів інновацій та інноваційної діяльності зробили такі вчені, як А. Александрова, О. Амоша, В. Геєць, Денисенко, М. Джордж, П. Друкер, А. Карневал, І. Карсавін, А. Кляйнкнехт, С. Кузнець, Г. Менш, О. Морозов, С. Саниель, Б. Санто, Б. Твісс, М. Чумаченко, Т. Стюарт, Т. Сакайя, Е. Харгадон, Р. Фатхутдінов, С. Філін, М. Фішер, Й. Шумпетер, Ф. Янсен та ін. Їм належать розробки таких важливих аспектів цієї проблеми, як визначення закономірностей інноваційного розвитку, формування національної інноваційної системи, функціонування інноваційних механізмів в умовах глобалізації, зростання ролі інтелектуальних ресурсів у забезпеченні економічного прориву.

Однак аналітична оцінка сформульованих вітчизняними та закордонними науковцями положень щодо інноваційного розвитку економіки та методів його активізації свідчить про недостатню обґрунтованість питань управлінського впливу на інноваційний розвиток суб'єктів підприємництва. Між тим розробка та практичне задіяння ефективних механізмів регулювання інноваційної діяльності підприємств є запорукою посилення їх конкурентних переваг в оточуючому бізнес-середовищі.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану державного регулювання інноваційного розвитку підприємництва та окреслення перспектив його удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Використовувані на більшості вітчизняних підприємств технології сьогодні не сприяють забезпеченню необхідних вартісних та якісних показників, які б дали змогу витримати конкуренцію як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках. Разом з тим прискорення процесів світової інтелектуалізації виробництва та впровадження новітніх технологій стають основою досягнення конкурентних переваг. Важливим наслідком нових технологій є зростання продуктивності праці й підвищення якості продукції. Перше безпосередньо пов'язане з кількістю продукції, яка виготовляється одиницею устаткування й одним робітником, друге стосується управління якістю, оформлення зовнішнього вигляду і практично усіх характеристик, що підвищують цінність (вартість) продукції і послуг. І під загрозою спаду перебувають ті підприємства, які демонструють нездатність до постійного

впровадження нових технологій у процеси виробництва і маркетингову діяльність.

Формуючи стратегію чи розробляючи нову продукцію, підприємства повинні шукати компроміс між використанням існуючих технологій для виживання сьогодні і розвитком революційно нових технологій для процвітання завтра, між використанням наявних переваг і пошуком нових.

Концентрація зусиль вітчизняних підприємств на освоєнні нових виробів і послуг (новацій) необхідна також із причини спаду виробництва традиційних товарів. Багато видів продукції не користуються попитом як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках через власну неконкурентоспроможність. Для виживання підприємства повинні відмовитися від випуску неконкурентоспроможної продукції, здійснювати активний пошук нових споживачів, нових посередників, нових ринків.

Інноваційним вважається такий розвиток підприємства, основою якого є безупинні пошук та використання нових способів і сфер реалізації потенціалу підприємства у мінливих умовах зовнішнього середовища у рамках обраної місії та прийнятої мотивації діяльності та який пов'язаний з модифікацією існуючих і формуванням нових ринків збуту. В умовах конкуренції інноваційний розвиток підприємства орієнтується на завоювання більшої частини ринку, збільшення прибутку, забезпечення високих темпів стійкого економічного розвитку.

Прагнучи отримати лідерські позиції в оточуючому бізнес-середовищі, підприємства повинні постійно модифікувати свої конкурентні переваги. А при здійсненні стратегічного управління інноваційними процесами важливо приймати нетрадиційні рішення, що не є легкодоступними для сприйняття конкурентами.

Разом з тим потрібно мати на увазі, що не всі підприємства, які займаються інноваційною діяльністю, легко досягають успіху, бо існує ризик втрати інвестованого капіталу та очікуваного прибутку внаслідок невизначеності поведінки споживачів, непередбачуваності дій конкурентів та ін.

Дослідження свідчать, що із загальної кількості проектів з розробки і виведення на ринок нової продукції зазнають краху близько 40% проектів, пов'язаних із виробництвом товарів широкого споживання, 20% - товарів промислового призначення, 18% - послуг.

Комерційні невдачі нових товарів можна пояснити наступними причинами: неправильна оцінка вимог ринку (32%), неправильна збутова політика (13%), висока ціна (14%), несвоєчасний вихід на ринок (10%), жорстка конкуренція (8%), технічна недосконалість нових виробів (23%). Отже, однією із важливих особливостей виведення на ринок нових товарів, й інновацій взагалі, є високий ступінь ринкової невизначеності [2, с. 11-12].

Дійсно, діяльність інноваційно активних підприємств відбувається в умовах підвищеного ризику. Однак успішна реалізація нових продуктів формує на цих підприємствах запас „економічної стійкості” у вигляді портфеля розробок нової конкурентоспроможної продукції. Ця продукція, доповнюючи товарний асортимент, надає можливість конкурувати з продукцією інших товаровиробників завдяки пропонуванню споживачам більше, ніж конкуренти, з позицій різноманітності товарів, способів і умов їх реалізації, перед- та післяпродажного сервісу. Якщо на підприємстві оновлення продукції відбувається постійно, то практично завжди будуть забезпечені завантаження виробничих потужностей і стабільність прибутку.

Велике значення має вивчення досвіду підприємств, яким вдається успішно займатися інноваційною діяльністю.

Основними чинниками формування потенціалу інноваційного розвитку підприємства є наступні:

- створення прогресивної організаційної структури управління, зорієнтованої на роботу в ринкових умовах;
- наявність потужного кадрового потенціалу та енергійного керівництва, здатного до сприйнятливості інновацій;
- позитивні показники ділової активності підприємства, його висока репутація серед партнерів та споживачів;
- впровадження конкурентоспроможних технологій і прогресивного устаткування;
- досягнення високої культури виробництва;
- своєчасне та повне забезпечення необхідною інформацією про останні досягнення науки і техніки у відповідній сфері діяльності, про зміни у структурі потреб споживачів, про можливості і потенціал конкурентів.

Інновації і підприємництво є цілеспрямованою діяльністю, яку можна і потрібно необхідним чином організувати. Обов'язком керівника є знаходження шляхів перетворення новаторської ідеї в життєздатний бізнес чи послугу.

Система інноваційного управління підприємством повинна бути спрямована на формування ефективної політики нововведень, що дозволяє йому функціонувати, уникаючи кризових ситуацій і займати лідируючі позиції у своїй галузі.

Важливо, щоб при виборі напряму інноваційної діяльності враховувались усі можливості підприємства: інноваційний, виробничо-збутовий, фінансовий потенціали; енергетична і сировинна база.

На думку Пітера Ф. Друкера, видатних успіхів в інноваційній діяльності можна досягнути на основу певної галузі знань і досягнення в ній досконалості. В основі відповідної галузі знань покладено наступні положення [1, с. 216-217].

По-перше, цілеспрямована та систематична інноваційна діяльність починається з аналізу наявних можливостей. Слід організувати, на періодичній основі, здійснювати пошук джерел інноваційних можливостей, детально їх оцінювати та вивчати.

По-друге, інновацію потрібно розглядати як у концептуальному аспекті, так і в аспекті її сприйняття, насамперед, очікуваннями, потребами та ціннісними орієнтаціями споживачів. Тобто, обов'язковим є врахування готовності ринку сприйняти відповідну інновацію.

По-третє, ефективність інновації визначається її простотою та чіткою сфокусованістю. Навіть інновації, що породжують нові способи використання товарів чи послуг, відкриття нових ринків, мають бути зорієнтованими на конкретне, чітке, усвідомлене використання. Вони мають орієнтуватися на задоволення конкретних потреб, на забезпечення конкретних кінцевих результатів.

По-четверте, доцільно починати інновації з малого, так, щоб на них не потрібно було витратити значні грошові кошти, щоб їх організація не вимагала залучення значної кількості працівників, щоб ринок їх використання був обмеженим. В іншому випадку часу для внесення поправок і змін, необхідних для успіху інновацій, зазвичай не вистачає.

По-п'яте, всі підприємницькі стратегії, в основі яких лежить прагнення використовувати інновації, мають бути спрямованими на досягнення лідерства в окремо взятій галузі. Інакше вони просто створюватимуть нові можливості для конкурентів.

Підприємство, що стало на шлях інноваційного розвитку, має функціонувати згідно з наступними принципами [4, с. 186]:

- адаптивності – прагнення до підтримання певного балансу зовнішніх і внутрішніх можливостей розвитку (внутрішніх спонукальних мотивів господарюючого

суб'єкта і зовнішніх, що генеруються зовнішнім середовищем);

- динамічності – динамічне приведення у відповідність цілей і спонукальних мотивів (стимулів) діяльності підприємства (у тому числі його власників, менеджерів, фахівців, робітників);

- самоорганізації – самостійне забезпечення підтримання умов функціонування, тобто самопідтримка обміну ресурсами (інформаційними, матеріальними, фінансовими) між елементами виробничо-збутової системи підприємства, а також між підприємством і зовнішнім середовищем;

- саморегуляції – коригування системи управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства відповідно до змін умов функціонування;

- саморозвитку – самостійне забезпечення умов тривалого виживання і розвитку підприємства (відповідно до його місії і прийнятої мотивації діяльності).

Періодично на підприємстві потрібно перевіряти доцільність випуску кожного окремо взятого товару, кожного виробничого процесу, технології, маркетингу, діяльності співробітників. Усі зусилля мають бути спрямованими на те, щоб виробничі, людські та фінансові ресурси витрачались ефективно, в напрямку активізації інноваційної діяльності. Щоб створити нові можливості для інновацій, бізнес повинен вивільнити для цього свої кращі кадри, кинути на це достатні фінансові ресурси.

Важливо усвідомити, що в умовах інноваційної економіки „інтелект – це шлях до багатства і влади”, а талант – „товар підвищеного попиту”, який є власністю індивіда [11, с. 8]. Таке положення радикально змінює баланс сил між найманим працівником і фірмою: у висококваліфікованого працівника з'являється можливість диктувати умови свого найму. І чисельність таких працівників зростатиме, оскільки з інтелектуальним багатством пов'язаний економічний прогрес. Сьогодні провідні компанії світу інвестують величезні кошти в розвиток інтелектуального капіталу. Наприклад, такі компанії, як „Intel”, „General Electric”, „Motorola”, мають свої університети для підготовки і перепідготовки спеціалістів, а компанія „McKinsey” витрачає 5% (1,8 млрд. дол.) свого річного доходу на розвиток чотирьохтисячного штату професіоналів, інвестуючи понад 20 000 дол. на одного консультанта в рік. При цьому кожен новий консультант „McKinsey” проводить більше тисячі годин на курсах професійної підготовки протягом перших п'яти років роботи, більшу частину з яких – на спеціальному факультеті Університету Іллінойса [10, с. 82-83].

Э. Харгадон розглядає інноваційний процес із мережевої точки зору, яка включає в себе теорію мережі, когнітивну психологію, мікросоціологію і соціальні дослідження технологій. Саме із цих питань робилась спроба пояснити комплексну динаміку взаємодії між окремими людьми та оточуючими їх крупними системами. Думки і вчинки людей визначаються їх оточенням, але при цьому люди здатні використовувати умови цього оточення в своїх цілях (наприклад, щоб здійснити відкриття). З цієї точки зору, інсайт стає інновацією, а інновація – революцією, шляхом зв'язку з крупною мережею, в якій вона відбувається і чий зовнішній вид вона, в кінцевому підсумку, міняє. Т. Едісон та інші новатори досягли успіху не в останню чергу завдяки тому, що вони розуміли і використовували умови свого середовища. Іншими словами, вони використовували інноваційну стратегію технологічного брокерства, що дозволяла їм створювати майбутнє на основі минулого [9, с. 15].

Разом із тим слід пам'ятати, що інвестиції в інновації – це венчурні інвестиції, і їх ризики порівнюються з ризиками втрати конкурентоспроможності підприємства при відмові від подібних інвестицій.

Підприємства, які не займаються інноваційною діяльністю, рано чи пізно

приходять в занепад. А в період стрімких змін занепад настає швидко. Впровадження комплексного інноваційного підходу дозволяє підприємствам швидко розвиватися та захоплювати все більші ринки високоякісною продукцією.

Сутнісна змістовність державної інноваційної політики визначається сукупністю заходів, зокрема: ініціювання інноваційних програм, спрямованих на впровадження у виробництво науково-технічних новинок; передача нових технологій з державного сектору і державних науково-технічних закладів у виробничу сферу; організація і підтримка усіх стадій інноваційного процесу.

Основними ж завданнями держави в активізації інноваційного процесу є наступні: збільшення обсягів інвестиційних ресурсів за рахунок усіх джерел фінансування (власні кошти суб'єктів господарювання, бюджетні кошти, банківські кредитні ресурси, кошти приватних та іноземних інвесторів); визначення пріоритетних напрямів використання капіталовкладень, особливо державних; забезпечення ефективного використання капітальних вкладень, удосконалення їх відтворювальної та технологічної структури.

Складний характер інноваційного процесу, наявність часового лагу між витратами та результатами його реалізації вимагають різного ступеня державної підтримки суб'єктів інноваційної діяльності на окремих етапах життєвого циклу інновацій.

Найбільш складним для підприємств є «витратний» період, під час якого інноваційні витрати ще не компенсуються відповідною віддачею від реалізації інноваційного проекту. Саме в цьому періоді найбільш важлива державна, у тому числі й податкова підтримка інновацій. А тому система інноваційних податкових пільг повинна бути пов'язана з послабленням негативного впливу на суб'єкти інноваційної діяльності саме витрат, пов'язаних із реалізацією інноваційного проекту.

Ефективність податкового стимулювання інноваційної діяльності визначається тим, що за його допомогою у суб'єктів господарювання створюється реальна зацікавленість шляхом збільшення власних коштів на тих етапах реалізації інноваційних проектів, які найбільшою мірою пов'язані зі здійсненням витрат інноваційного характеру.

З точки зору держави, надання податкових пільг не слід ототожнювати з безоплатною фінансовою допомогою, оскільки впровадження інновацій сприяє підвищенню конкурентоспроможності національних товаровиробників і, як наслідок, збільшенню бази оподаткування та суми податкових надходжень в майбутніх податкових періодах. Тобто, відмову держави від частини податкових надходжень, за умови цільового їх використання, слід розглядати як своєрідне кредитування суб'єктів інноваційної діяльності.

Світова практика податкового стимулювання інноваційної діяльності свідчить про наявність трьох основних напрямків заохочення суб'єктів інноваційної діяльності: надання податкових пільг для діяльності інноваційних організацій; надання окремих податкових пільг підприємствам при реалізації ними інноваційних проектів; створення спеціальних податкових режимів підтримки інноваційної діяльності в рамках технопарків.

Перша група механізмів податкового стимулювання стосується інноваційних підприємств та організацій, специфіка господарської діяльності яких потребує застосування спеціальних механізмів податкового регулювання. Податкові пільги для інноваційних організацій включають: зниження ставок податку на прибуток інноваційних підприємств та організацій, які виконують науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи інноваційного характеру; зменшення оподатковуваного

прибутку на суму вартості приладів та устаткування, яке передається вищим навчальним закладам, НДІ та іншим інноваційним організаціям; пільгове оподаткування дивідендів юридичних та фізичних осіб, отриманих по акціях інноваційних організацій.

До податкових пільг, пов'язаних з реалізацією інноваційних проектів, варто віднести: звільнення від оподаткування прибутку, отриманого від реалізації інноваційних проектів, на певний період часу («податкові канікули»); зменшення оподатковуваного прибутку на суму внесків у благодійні фонди, діяльність яких пов'язана з фінансуванням інновацій; пільгове оподаткування прибутку, отриманого в результаті використання патентів, ліцензій, ноу-хау та інших нематеріальних активів, які входять до складу інтелектуальної власності (застосування цього регулюючого механізму зацікавлює платника в ефективному використанні об'єктів інтелектуальної власності, що сприяє розширенню масштабів і збільшенню швидкості впровадження інновацій на рівні всієї національної економіки); застосування знижених ставок оподаткування прибутку, отриманого від реалізації інноваційного проекту. При використанні цієї пільги виникає проблема відокремлення, з метою оподаткування, прибутку від реалізації інноваційного проекту від загального прибутку підприємства. Це, в свою чергу, обумовлює ускладнення податкового обліку та звітності підприємств та ускладнення процесу адміністрування податків органами державної податкової служби.

Доволі поширеною у стимулюванні інноваційної діяльності є податкова пільга, пов'язана із зменшенням бази оподаткування на суму інноваційних витрат. Практично у всіх країнах прибуткові підприємства можуть зменшувати свою оподатковувану базу на величину здійснених у поточному році кваліфікованих (які відповідають критеріям, встановленим державою) витрат.

Розвиток інноваційного бізнесу потребує залучення ресурсів фінансових інститутів, зокрема, комерційних банків. З цього приводу слід відзначити, що наявна сьогодні обмеженість довгострокових фінансових ресурсів розвитку не дає змоги банківській системі достатньою мірою фінансувати наукомісткі виробництва. З огляду на недостатню платоспроможність багатьох вітчизняних підприємств, слабку нормативно-правову базу, що забезпечує захист прав кредиторів, відчутно загрозливою є ризикованість кредитування суб'єктів реальної економіки.

Для стимулювання кредитної діяльності банків у сфері інноваційного бізнесу доцільним є надання банкам дозволу на використання спільно з кредитованим підприємством результатів інноваційної діяльності й отримання доходу від такого використання, а також визначення можливостей встановлення банком прав власності на частину результатів від інноваційної діяльності, що кредитується цим банком. Перспективним є розвиток такої форми інноваційного інвестування українськими банками, як фінансування проектів, у яких банки беруть на себе управління. Доречно зменшити ставку оподаткування прибутку банків, що надають довгострокове кредитування підприємствам для збільшення обсягу коштів, вкладених у фінансування проектів із відновлення й модернізації виробництва.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, інноваційна діяльність підприємства не може сприйматися як діяльність неординарна та виняткова, адже продукування інновацій є найважливішим способом виживання і розвитку підприємства в умовах конкурентного середовища. Успішне здійснення інноваційної діяльності суб'єктами підприємництва неможливе без використання ефективних механізмів регулювання інноваційного розвитку. Основними інструментами регулювання інноваційної діяльності підприємств є податкові пільги, прискорена амортизація, спеціальні інвестиційні режими, пільгове кредитування, державні гарантії

комерційним банкам при наданні інноваційних кредитів.

Ефективне використання методів та важелів регулювання інноваційної діяльності сприятиме активізації інноваційного розвитку підприємств, забезпечить зміцнення їх конкурентних позицій у системі регіональних, національних та світогосподарських відносин.

Список літератури

1. Друкер Питер Ф. Бизнес и инновации : пер. с англ. / П. Ф. Друкер. - М. ; СПб. ; К. : Вильямс, 2009. - 432 с.
2. Ілляшенко С.М. Інноваційний менеджмент : Підручник. / С.М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2010. – 334 с.
3. Ковтун О.І. Інноваційні стратегії в системі забезпечення конкурентоспроможності підприємства / О.І. Ковтун // Інноваційна економіка. – 2012. - № 12. – С.75-88.
4. Микитюк П.П. Інноваційний менеджмент : навчальний посібник / П. П. Микитюк. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 400 с.
5. Олійник Л.Г. Інноваційна діяльність як фактор забезпечення конкурентоспроможності підприємств / Л.Г. Олійник, О.В. Солоїд // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. - № 5, Т. 2 – С.234-236.
6. Поддєрьогін А.М., Корнилюк А.В. Інновації та їх фінансове забезпечення в харчовій промисловості України / А.М. Поддєрьогін, А.В. Корнилюк // Фінанси України. – 2009. – №11. – С. 94-100.
7. Точиліна І. В. Вплив пільгового оподаткування інноваційної діяльності на доходи бюджету / І.В. Точиліна // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №3. – С.227-236.
8. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. - 2-е изд. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 624 с.
9. Харгадон Э. Управление инновациями, опыт ведущих компаний: Пер. с англ. / Э. Харгадон – М.: ООО «Вильямс», 2007. – 304 с.
10. Groshal S. The Individualized Corporation: A Fundamentally New Approach to Management. / S. Groshal, Barlett C. – New York: Harper Business, 1998. – 365 p.
11. Handy Ch. Beyond Certainty: The Changing Worlds of Organizations / Ch. Handy. - London: Arrow, 1996. - 438 p.

Galina Palchevich

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Modern Realities and Perspective Directions of the State Regulation of Entrepreneurship Innovative Development

It has been proved that the foundation of achieving by enterprises competitive advantage in the surrounding business environment is intellectualization of production and introduction of new technologies. The main factors shaping the innovation capacity of enterprises and the principles of operation of innovative enterprises have been considered.

The tasks and functions of the innovation enterprise policy, particularly state support business innovation at various stages of the life cycle of innovation have been investigated. The methods of tax incentives for innovation activity have been considered. in the international practice areas to The ways of encouraging of innovation activities of enterprises by providing tax incentives have been substantiated.

The proposals to stimulate lending activity of banks in business innovation have been elaborated, in particular: permission to banks to use with credited enterprises the results of innovation and take profits from such use; reducing the income tax rate of banks that provide long-term loans to enterprises to increase the amount of resources invested in financing projects of restoration and modernization of production. The necessity of using as instruments of state regulation of innovation activity the special investment regimes, preferential loans, government support of commercial banks in providing innovative loans have been proved.

innovative development, entrepreneurship, innovation, regulation, innovation process, tax incentives, preferential loans

Одержано 15.11.2014

УДК 330.341.1

Т.В. Вінницька, асп.

Кіровоградський національний технічний університет

Інноваційний потенціал національної економіки: сутність та структура

У статті розглянуто сутність інноваційного потенціалу. Визначено його загальну та деталізовану структуру. Представлені основні рівні та властивості інноваційного потенціалу. Надано характеристику основних його складових та особливостей їх взаємодії. Виділені параметри, що характеризують та оцінюють інноваційний потенціал. Розроблені підходи до визначення сутності інноваційного потенціалу.
інноваційний потенціал, інноваційна діяльність, інноваційні ресурси, інноваційні проекти

Т.В. Винницкая, асп.

Кировоградский национальный технический университет

Инновационный потенциал национальной экономики: значение и структура

В статье рассмотрено значение понятия «инновационный потенциал». Определена его общая и детализированная структура. Представлены основные уровни и свойства инновационного потенциала. Дана характеристика его основных составляющих и особенностей их взаимодействия. Выделены параметры, которые характеризуют и оценивают инновационный потенциал. Разработаны подходы определения значения понятия инновационный потенциал.

інноваційний потенціал, інноваційна діяльність, інноваційні ресурси, інноваційні проекти

Постановка проблеми. У сучасних умовах основою стійкого економічного зростання країни та підвищення суспільного добробуту є наявність ефективного механізму стимулювання інноваційної діяльності. Для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки на світовому ринку необхідно використовувати структурно-інноваційну модель економічного зростання, реалізація якої залежить від наявного в країні потужного інноваційного потенціалу.

Економічна практика доводить, що рівень розвитку та динамізм інноваційної сфери – науки, нових технологій, наукомістких галузей і підприємств, що активно втілюють нововведення, – це ключовий фактор, який визначає місце національної економіки у глобальному просторі та можливості її адаптації до досить жорстких вимог світової економіки. Саме тому аналіз сучасного стану інноваційного потенціалу національної економіки, визначення основних тенденцій та пріоритетів його розвитку є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності та джерел формування інноваційного потенціалу національної економіки розглядаються у роботах таких науковців, як М.Г. Басова, В.П. Беглиця, Н.П. Гончарова, В.А. Гросул, В.В. Кузьменко, Т.В. Марченко, В.М. Порохня, Ю.І. Пилипенко, П.В. Тимощук, І.В. Юхновський, О. В. Фурсіна та інших. Основна увага у їх наукових працях надається питанням створення стратегії інноваційного розвитку, а також механізму впровадження та нормативно-правового забезпечення інноваційної політики держави. Проте, посиленої уваги потребують питання, що стосуються формування інноваційного потенціалу, систематизації його структурних елементів.

Постановка завдання. Метою написання даної статті є уточнення розуміння сутності поняття «інноваційний потенціал» та його структури.

Виклад основного матеріалу. Поняття «інноваційний потенціал» стало концептуальним відображенням феномену інноваційної діяльності та отримало свій розвиток з початку 80-их років ХХ століття. Не так давно воно стало вводитись в число понять економічної науки як економічна категорія. В останній час все більше дослідників надають увагу вивченню окремих аспектів інноваційного потенціалу.

Сутність поняття «інноваційний потенціал» логічно розглядати, виходячи із змісту його складових - інновації та потенціалу.

Інновацію слід розглядати як завершення інноваційної діяльності та отримання позитивного результату.

У загальному розумінні потенціал - це наявні можливості, ресурси, запаси, що можуть бути використані для досягнення певної мети, вирішення будь-якого завдання, або ж необхідні для підтримання та збереження будь-чого.

У сучасній економічній науці немає єдиного підходу до визначення сутності поняття «інноваційний потенціал». Лапін Є.В, Фатхутдінов Р.А. інноваційний потенціал визначають як інноваційну спроможність [18, с.448]. Ілляшенко С.М. вважає, що інноваційний потенціал є деякою критичною масою ресурсів, необхідною та достатньою для його розвитку на основі постійного пошуку та використання нових сфер ринкових можливостей [6, с.278]. Верба В.А., Новікова І.В. розглядають інноваційний потенціал як інноваційні ресурси [14, с.20]. Гриньов А.В. трактує інноваційний потенціал як сукупність усіх наявних матеріальних і нематеріальних активів підприємства, що використовуються в процесі здійснення інноваційної діяльності [4, с.308]. Янковець Т.М. розглядає інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, використання яких під впливом взаємодії зовнішніх і внутрішніх чинників із застосуванням інноваційних стратегій дає можливість створювати та впроваджувати новачії з метою досягнення стратегічних конкурентних переваг [24, с.159]. Коваль Н.В. трактує спроможність інноваційного потенціалу як носія штучного походження забезпечити очікувану суб'єктом оцінки норму прибутку шляхом впровадження інновацій у різноманітні сфери діяльності [8]. Хоменко О.В. стверджує, що інноваційний потенціал складається з таких ресурсів, як інтелектуальна власність, дослідницькі підрозділи, наукові кадри, фінансова та матеріально-технічна база та інші [20, с.204-207]. Чухрай Н.І. розглядає потенціал, як складну сукупність матеріальних і нематеріальних ресурсів, які використовують як ресурс для сприйняття та впровадження нововведень, при цьому залишаючи їх певну частину нагромадженою й невикористаною, як резервну на майбутнє [22, с.227]. Галушко Е.С. трактує інноваційний потенціал як фінансовий результат інноваційного проекту [3, с.23]. Масалов А.Л. вважає інноваційний потенціал категорією особливого змісту, що включає не лише інноваційні ресурси та механізми їх використання в організаційно-господарській системі, а й активність інноваційних процесів у регіональній економіці [11, с.12].

Слід зауважити, що потенціал, який об'єднує в собі просторові і часові характеристики, концентрує одночасно три рівні зв'язків і відносин:

1) відображає минуле, тобто сукупність властивостей, нагромаджених системою в процесі її становлення і таких, що зумовлюють можливість до її функціонування та розвитку. У цьому плані поняття потенціал фактично набуває значення поняття «ресурс»;

2) характеризує рівень практичного застосування і використання наявних можливостей (реалізованих і нереалізованих). У цій своїй функції поняття «потенціал» частково збігається з поняттям «резерв»;

3) орієнтується на розвиток (на майбутнє). Поєднуючи в собі стійкий і мінливий стан, потенціал містить (як важливі) елементи майбутнього розвитку.

Потенціал формується на різних рівнях економічної системи. Залежно від цього розрізняють:

- потенціал держави – макрорівень;
- потенціал регіону – мезорівень;
- потенціал підприємства – мікрорівень.

Потенціал підприємств формує потенціал галузей економіки. Уся сукупність потенціалу взаємопов'язаних галузей визначає потенціал національної економіки країни, яка відрізняється від економік інших країн. Отже, в основі формування потенціалу країни знаходиться потенціал підприємств як первинних структурних одиниць національної економіки.

На нашу думку, інноваційний потенціал слід розглядати як складну динамічну систему генерування, накопичення і трансформування наукових ідей та науково-технічних результатів в інноваційні продукти, процеси. Йому притаманні властивості, типові для будь-якої економічної системи, а саме:

- цілісність - система існує як ціле, яке потім можна розділити на окремі елементи, що існують лише через існування цілого;
- взаємозв'язок та взаємодія елементів – елементи потенціалу функціонують спільно, в результаті чого за рахунок реалізації ефекту синергії породжуються якісно нові функціональні властивості цілого;
- складність (структурність) – між різноманітними елементами потенціалу існують зв'язки, що визначають його внутрішню будову й організацію як єдиного цілого;
- комунікативність – потенціал виявляє свої властивості тільки в процесі взаємодії із зовнішнім середовищем;
- здатність до розвитку – система повинна бути здатною до розвитку, сприйняття та використання нових технологічних ідей, наукових розробок тощо. Одним із основних джерел розвитку інноваційного потенціалу є його інноваційна активність;
- потужність – кількісна оцінка ступеня реалізації досягнутого потенціалу.

Інноваційний потенціал держави має складну, багаторівневу структуру і повинен розглядатися з точки зору галузі, кластеру, підприємств, науково-дослідницьких установ, вищих навчальних закладів, які, в свою чергу, поєднують:

- організаційно - управлінський потенціал;
- інтелектуальний потенціал;
- людський потенціал;
- науково-дослідницький потенціал;
- виробничо-технологічний потенціал;
- фінансовий потенціал;
- маркетинговий потенціал.

Інноваційний потенціал є важливою складовою в структурі загального (конкретного) потенціалу. Серед основних складових, які формують інноваційний потенціал, виділяють: матеріальні ресурси, нематеріальні ресурси, трудові та фінансові ресурси.

Матеріальні ресурси відіграють важливу роль у процесі формування інноваційного потенціалу. Вони поділяються на матеріально-технічну базу та оборотні засоби.

Матеріально-технічна база складається з усіх видів обладнання, необхідного для проведення НДДКР, здійснює безпосередній вплив на розміри і темпи інноваційної діяльності.

Оборотні засоби складаються із запасів товарів, необхідних для проведення НДДКР, витрат майбутніх періодів тощо.

Нематеріальні ресурси - об'єкти інтелектуальної власності, які здатні приносити економічну вигоду протягом тривалого часу, але які не мають матеріально-речовинної форми. Це, зокрема, об'єкти промислової власності, об'єкти, що охороняються авторським правом та суміжними правами, та інші об'єкти інтелектуальної власності.

Трудові ресурси охоплюють працівників, які володіють можливостями та знаннями, необхідними для участі в інноваційній діяльності підприємства.

Важливе місце в структурі інноваційного потенціалу займають фінансові ресурси, які забезпечують умови реалізації інших елементів та виконують роль їх кількісної оцінки.

Отже, інноваційний потенціал можна розглядати у вигляді:

- сукупності ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності;
- сукупності активів, що використовуються в інноваційній діяльності;
- здатності підприємства проявляти інноваційну активність;
- характеристики потоку нововведень;
- складової інтелектуального потенціалу.

Одним з найважливіших аспектів дослідження інноваційного потенціалу є визначення його структури, адже сутність будь-якого об'єкта дослідження достатньо повно розкривається шляхом вивчення його структури.

Згідно із Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», інноваційний потенціал являє собою «сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничо-соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки» [3].

Виділяють два основних параметри, що характеризують і оцінюють інноваційний потенціал, а саме – здатність, як ресурсне забезпечення інноваційних змін і готовність як можливість їх здійснення. Здатність – це наявність і збалансованість структури інноваційного потенціалу через систему ресурсного забезпечення інноваційної діяльності. Ресурсна складова охоплює висококваліфікованих спеціалістів-учених, розробників-інженерів, новаторів, системних організаторів, винахідників та наявність матеріально-технічної бази-устаткування, обладнання, інформаційно-комунікаційних систем, забезпеченість необхідними матеріалами, обладнаннями; забезпеченість науковою інформацією про інновацію та інноваційну діяльність у країні і за кордоном.

За визначенням ЮНЕСКО (UNESCO) інноваційний потенціал країни – сукупність ресурсів, що перебувають у розпорядженні країни і використовуються для здійснення наукових пошуків, винаходів і технічних нововведень, а також вирішення національних і міжнародних проблем, що стоять перед наукою.

Розглянемо детально підходи до визначення структури інноваційного потенціалу, які представлені у табл. 1.

Таблиця 1 – Підходи до визначення структури інноваційного потенціалу

Автор, джерело	Складові інноваційного потенціалу
1. Бачевський Б.Є. [1, с.400]	Ресурсна (матеріально-технічні, фінансові, людські та інші ресурси), внутрішня (сприяє залученню ресурсів для створення і поширення інновацій: ресурси державної підтримки та інфраструктурні ресурси), результативна (відображає зростання ефективності функціонування економічної системи через новий продукт, отриманий в ході реалізації інноваційного процесу).
2. Станиславик О.В. [16, с.139]	1) інноваційний потенціал матеріальних ресурсів (основних засобів та оборотних активів інноваційної діяльності); 2) інтелектуальний потенціал: нематеріальні активи; маркетингові ресурси; управлінсько-інфраструктурні ресурси; трудові ресурси.
3. Закон України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні» [5]	Ресурсні складові: інтелектуальна; матеріальна; фінансова; кадрова; інфраструктурна; додаткові джерела.
4. Чабан В.Г. [21, с.142-148]	Інтелектуальна, кадрова, технологічна, інформаційна науково - дослідна, фінансова, організаційно - управлінська.
5. Шамина Л.К. [23, с.58-60]	Інновативність або інноваційна сприйнятливість (відображає здатність реалізовувати і застосовувати інновації); науковий потенціал (відображає можливість розробки новацій для власних потреб); ринковий потенціал (відображає зв'язок з ринком, попит на новацію на ринку).
6. Суслов В.И. [17, с.183]	Фрагменти інноваційного потенціалу: функціональний (науково - технічний, виробничий, маркетинговий); ресурсний (матеріально - технічний, фінансовий, людський, інформаційний, технологічний, організаційно - структурний); системний (місія, цінності, досвід, організаційна культура, компетентність); проектно – організаційний (наявність організаційних структур, концентрація досліджень і розробок в межах програм і проектів).
7. Вовчок С.В. [2, с.20]	Підсистеми інноваційного потенціалу та їх елементи: інноваційні ресурси (техніко-технологічні, інформаційні, інтелектуальні, фінансово-економічні, кадрові, маркетингові); інноваційні мережі (взаємодія з ринком, з місцевими та державними органами влади, партнерами по бізнесу, навчальними закладами та науковими установами); результативність використання інноваційного потенціалу (наявність та рівень новизни інновацій, фінансові показники від впровадження інновацій).

Джерело: розроблено автором

Аналіз наведених підходів до визначення структури інноваційного потенціалу засвідчує, що більшість авторів розглядають інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, тому, розкриваючи питання структури інноваційного потенціалу, перераховують ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, інноваційний потенціал – це здатність забезпечити очікуваний дохід шляхом впровадження інновацій в різні сфери діяльності (виробничу, управлінську, фінансову, маркетингову) тощо, а також це сукупність наявних і прихованих ресурсів, необхідних для створення інновацій та ефективної реалізації інноваційної стратегії суб'єктів господарської діяльності. Величина інноваційного потенціалу визначається наявністю науково-дослідних, проектно-конструкторських, технологічних організацій, експериментальних виробництв, навчальних закладів, персоналу та матеріально-технічної бази цих організацій. Структурно інноваційний потенціал охоплює знання накопичені у формі людських ресурсів, процедур, прийомів, повсякденної практики та інші властивості фірми

Для ефективного використання інновацій та інноваційної діяльності в нашій державі необхідно створити розвинену інноваційну інфраструктуру. Отже, щоб країна була успішною в економічному, політичному і соціальному розвитку, необхідна така система, яка б усіляко стимулювала розвиток та генерування знань. Для такої системи необхідним є широке застосування інформаційних та комп'ютерних технологій, розвиток науково – дослідної бази, поліпшення якості вищої освіти, поєднання виробничої та наукової сфер. Отже, сама сфера інновацій повинна бути перетворена таким чином, щоб перебороти інерційність і обмеження, які є результатом існування сталих структур і застарілого мислення. Загалом, політика держави повинна бути спрямована на посилення національних інноваційних стратегій і сприяння зростання потоків знань, що у перспективі дасть позитивний результат і сприятливі можливості для здійснення ефективної інноваційної діяльності.

Список літератури

1. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства : навч. посіб. / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблодська, О. О. Решетняк. – К. : Центр учбової літератури. - 2009. – 400 с.
2. Вовчок С. В. Теоретико-методичні основи формування та оцінки інноваційного потенціалу промислових підприємств: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами» / С. В. Вовчок. – К., 2009. – 20 с.
3. Галушко Є. С. Підвищення ефективності використання інноваційного потенціалу в умовах переходу до ринкових відносин (на прикладі промислових підприємств Донбасу): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / Євген Сергійович Галушко. – Донецьк, 1999. – 23 с.
4. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А.В. Гриньов. - ВД «ІНЖЕК». - 2003. – 308 с.
5. Закон України «Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні» від 16.01.2003 р. №433-IV [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=433-15
6. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посібник / С. М. Ілляшенко. - Університетська книга, 2003. – 581 с.
7. Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації: Аналітична доповідь центру Розумкова [Електронний ресурс] // Національна безпека і оборона. – 2004. – №. 7. – С. 1-25. - Режим доступу: <http://www.uceps.org/ua/show/712>
8. Коваль Н.В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність, структура, оцінювання [Електронний ресурс] / Н.В. Коваль // Аграрна наука – виробництво: Тези доповідей державної науково-практичної конференції «Проблеми економічного розвитку АПК». – Біла Церква, 2011. – Режим доступу: <http://www.btsau.net/sites/default/files/tezy/Tezy%20Ekon.pdf>
9. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность / Д.И. Кокурин. - М.: Экзамен, 2001. - 108с.

10. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник / Н.С. Краснокутська. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
11. Масалов А.Л. Инновационный тип развития / А.Л. Масалов // Журнал для акционеров. - 1999. - №9. - 12с.
12. Миляева Л.Г. Уточнение понятия инновационный потенциал, базирующееся на методике структурированных процедур / Л.Г. Миляева, Д.А. Белоусов // Инновации. - 2008. - №12. – С.100-102.
13. Наукова та інноваційна діяльність в Україні за 2005 рік: статистичний збірник // Держкомстат України. - 2006. - 363с.
14. Новікова І. В. Інноваційний потенціал підприємства: оцінка та фінансово-інвестиційне забезпечення розвитку (за матеріалами підприємств алмазно-інструментального виробництва України) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.01 / І. В. Новікова. - Київ. нац. екон. ун-т. – К., 2003. – 20 с.
15. Постанова Верховної Ради України «Про Рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізації цих викликів» від 21 жовтня 2010 року № 2632-МШ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2632-vi>
16. Станіславик О.В. Оцінювання інноваційного потенціалу промислових підприємств України : монографія / О. В. Станіславик. – Одеса: ТЕС, 2007. – 139 с.
17. Суслов В.И. Инновационная деятельность: термины инновационного менеджмента и смежных областей (от А до Я): толковый словарь / В.И. Суслов. – Новосибирск: Сибирское научное издательство, 2006. – 183с.
18. Фатхудинов Р.А. Инновационный менеджмент: учебник для вузов (5-е издание) / Р.А. Фатхудинов. - 2005.- 448с.
19. Федуллова І.В. Управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств хлібопекарної промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.00.04 / І. В. Федуллова // Нац. ун-т харч. Технологій. – 2009. – 35 с.
20. Хоменко О.В. Інноваційна економіка / О.В.Хоменко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. - № 3. - С. 204 – 207.
21. Чабан В.Г. Інноваційний потенціал підприємства та його оцінка / В.Г. Чабан // Фінанси України. - 2006. - №5. - С.142-148
22. Чухрай Н.І. Формування інноваційного потенціалу промислових підприємств на засадах маркетингу і логістики : монографія / Н. І. Чухрай. - Нац. ун-т «Львів. політехніка», 2003. - 227с.
23. Шамина Л.К. Инновационный потенциал предприятия / Л.К.Шамина // Инновации. – 2007. - №9 (107). – С.58 - 60.
24. Янковець Т. М. Формування механізму розвитку інноваційного потенціалу підприємства / Т.М. Янковець // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Збірник наукових праць. - 2011. - №4 (60). – С. 159-163.

Tatyana Vinnitska

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

The Innovative Potential of the National Economy: the Nature and Structure

The aim of this article is determination of the concept “innovation potential” and its structure. The logical way of studying is the essence of the concept “innovation potential” to get the meaning innovation components and potential.

Innovation should be considered like the end of an innovative activity with getting the positive result. In the general meaning the potential is the available opportunities, the resources, the stocks that can be used for reaching some aim, solving any task or for supporting and saving anything. According to UNSCO, the innovation potential of a country – is the complex of resources that the country has and which is used for making scientific researches, inventions and technical innovations and for solving national and international governmental problems.

Thus, innovation potential is the ability to provide the expected income in the way of application innovations in different fields (production, management, financial and marketing activities) etc. and the complex of overt and covert resources, that are required for making innovations and effective implementation of economic activity’s subjects innovative strategy.

innovation potential, innovation activities, innovation resources, innovation projects

Одержано 13.06.14

УДК 338.2

І.М. Лавренкова, асп.

Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпінь

Основні засади та фактори державного регулювання економічної безпеки України

У статті проведено дослідження основних засад державного регулювання економічної безпеки України, обґрунтовано необхідність визначення чіткого інструментарію для регулювання економічної безпеки, визначені найефективніші принципи та пріоритети державної політики, які можуть бути застосовані для подолання хиткого становища економіки країни.

економічна безпека, державне регулювання, державна політика, стратегія економічного розвитку, стратегічне управління

И.М. Лавренкова, асп.

Национальный университет государственной налоговой службы Украины, г. Ирпень

Основные принципы и факторы государственного регулирования экономической безопасности Украины

В статье проведено исследование основных принципов государственного регулирования экономической безопасности Украины, обоснована необходимость определения четкого инструментария для регулирования экономической безопасности, определены наиболее эффективные принципы и приоритеты государственной политики, которые могут быть применены для преодоления шаткого положения экономики государства.

экономическая безопасность, государственное регулирование, государственная политика, стратегия экономического развития, стратегическое управление

Постановка проблеми та її актуальність. У сучасних процесах розвитку світової економічної системи Україна, на жаль, характеризується низьким рівнем економічного розвитку та захищеності національної економіки, тому першочергового вирішення потребує проблема вдосконалення системи державного регулювання економічної безпеки держави. Економічна відсталість від світових країн, низький рівень якості товарів та послуг, низька динаміка росту попиту на продукцію національної економіки, відсутність обґрунтованої стратегії економічного розвитку – ось головні фактори, які зумовлюють необхідність акцентування уваги на покращенні та вдосконаленні дієвості системи впливу державних важелів на забезпечення економічної безпеки України та виведення її з кризи. Виходячи з вищезазначеного, розробка та дотримання основних засад контролю за економічною безпекою є особливо актуальними на сучасному етапі, оскільки за допомогою визначення основних засад державного контролю можна забезпечити ефективність впливу держави на економічну безпеку, визначити шляхи покращення формування її цілісної структури та сприяти ефективності впливу державних важелів на забезпечення стійкого економічного зростання та формування системи моніторингу, що дасть повною мірою здійснити оцінку загроз економічній безпеці. На сучасному етапі необхідно зосередитись на державних заходах мінімізації впливу негативних (як зовнішніх, так і внутрішніх) чинників на економіку країни, що дасть змогу стабілізувати нестійке економічне становище та підвищити рівень інвестицій в інноваційні продукти країни.

З урахуванням сучасної геополітичної ситуації в Україні діяльність усіх державних органів повинна бути зосереджена на прогнозуванні, своєчасному виявленні, попередженні і нейтралізації зовнішніх і внутрішніх загроз національній безпеці, захисті суверенітету і територіальної цілісності України, безпеки її прикордонного простору, піднесенні економіки країни, забезпечення конституційних прав і свобод людини і громадянина, викоріненні злочинності, вдосконаленні системи державної влади, зміцненні законності і правопорядку та збереженні соціально-політичної стабільності суспільства, зміцненні позицій України у світі, підтриманні на належному рівні її оборонного потенціалу і обороноздатності, радикальному поліпшенні екологічної ситуації [3].

Таким чином, вищезазначене зумовлює визначення чітких напрямів реалізації державної політики щодо зміцнення економічної системи України та дотримання їх задля уникнення зовнішніх та внутрішніх загроз її цілісності та стійкості. Адже, на даний момент існують безліч явних та прихованих перешкод підвищення ефективності державного контролю за економічною безпекою, що зумовлені рядом проблем. Основною небезпекою можна вважати недосконалість нормативно-правого забезпечення, неузгодженість дій між керівними ланками державного управління економіко-політичною ситуацією, низький рівень інвестиційної привабливості інноваційних економічних проектів національного господарства, невідповідністю структури функціонуючих інститутів суспільства новим умовам суспільного життя.

Тому, наразі, особливої актуальності набуває питання визначення основних засад державного регулювання економічної безпеки України, які є фундаментом для подальшого покращення та стабілізації економічної системи в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання державного регулювання економічної безпеки держави та визначення основних його засад висвітлювали у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні учені, як О. Барановський, І. Білько, І. Богданов, О.Власюк, В. Геєць, С. Глазьев, А. Городецький, Б. Губський, О. Ляшенко, Г. Козаченко Т. Ковальчук, В. Мунтіян, В. Пономарьов, В. Шлемко, Д. Фішер та інші.

Проте, з огляду на необхідність подальшого вдосконалення системи державного регулювання економіки у зв'язку з виникненням нових загроз економічній стійкості держави, визначення основних засад та факторів державного регулювання економічної безпеки України потребує подальшого дослідження

Постановка завдання. Метою статті є дослідження основних засад та факторів державного регулювання економічної безпеки України та надання рекомендацій щодо напрямів його удосконалення.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку світових економічних відносин проблема регулювання економічної безпеки постала дуже гостро. Це одне з тих питань, вірна відповідь на яке може гарантувати реалізацію ефективного економічного зростання суспільства, його конкурентоспроможність та вихід на новий рівень у світовому господарстві. Раціональне і стратегічне управління зі сторони держави може гарантувати вирішення вищезазначеної проблеми. Визначення основних пріоритетних напрямів державного впливу на регулювання міцності економічної безпеки веде до стабільності та стійкості національної економіки держави.

Дослідження проблем економічної безпеки необхідне для пізнання особливостей соціально-економічного розвитку країни в період системної трансформації та розгортання у світі процесів глобалізації, в умовах послаблення позицій України в політичній, економічній і військовій сферах та прагнення промислово розвинених країн і великих міжнародних корпорацій використати існуючу ситуацію у своїх економічних та політичних цілях [1, с.11-12].

Одним з основних напрямів покращення стану економічної безпеки є акцентуація уваги на забезпеченні стійкого становища підприємницького сектору, основним фактором впливу на який є нормативно-правове регулювання. Варто звернути увагу на те, що існує кілька напрямів забезпечення за допомогою нормативно-правових актів легітимності управління державними органами підприємницького сектору економіки.

Основні напрями державного регулювання економічної безпеки підприємницького сектору зображені на рис. 1.

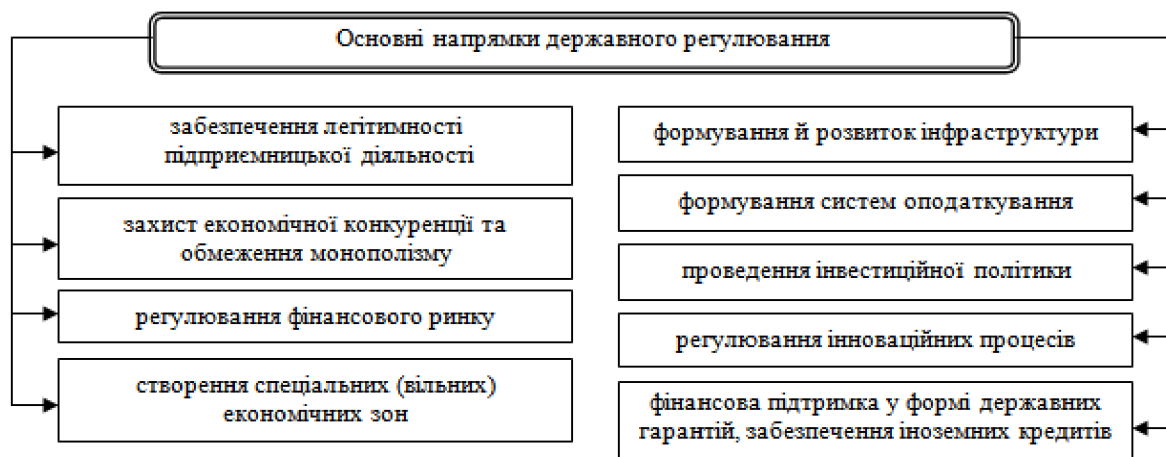


Рисунок 1 – Напрями державного регулювання економічної безпеки

Джерело: [5, с. 76]

Для подальшого аналізу та дослідження основних засад державного регулювання економічної безпеки країни варто спочатку виокремити основні фактори, що спричиняють необхідність впливу держави на гарантування економічної безпеки.

По-перше, це невідповідність показників економічної безпеки України світовим стандартам. Подальше розшарування економічної системи України за різними рівнями економічної активності та цілісності її складових частин стає перешкодою на шляху до підвищення її економічного потенціалу на світовому ринку та зміцнення її єдиного господарського простору, зміцнення економічних зв'язків з найбільш розвинутими країнами.

По-друге, це хитке становище економічної системи України. За останні роки економіко-політична ситуація зумовила зниження показників економічного розвитку держави. 2013-2014 рр. стали критичними для цілісності єдиного економічного простору України, а тому існує реальна загроза незалежності національної економіки та її деградація на рівні окремих регіонів.

По-третє, на даний момент існує проблема втрати цілісності економічної системи України як окремої одиниці, та її поділ на незалежні структурні ланки, які прагнуть бути економічно рівними і незалежними одна від одної. Даний фактор може завдати удару економічній безпеці держави та негативно позначитись на загальних показниках дієвості національної економіки. Дестабілізація на внутрішньому ринку може спричинити реальну загрозу всій економічній системі. Так, наприклад, зниження основних економічних показників в окремих регіонах держави порівняно з іншими за січень-травень 2014 року говорить про хитке становище загального економічного простору та в подальшому можливість загрози економічній безпеці. Найбільш нестійкою ситуацією у розрізі експорту-імпорту товарів характеризуються Київ, Київська, Волинська, Закарпатська, Одеська області, що підтверджує негативний вплив

політичної ситуації на економічні показники регіонів та спричинює можливість загрози економічній безпеці України. Основні показники експорту-імпорту товарів за регіонами України за січень-травень 2014 року наведені у табл. 1.

Таблиця 1 – Обсяги експорту-імпорту товарів за регіонами України

	Експорт			Імпорт			Сальдо
	тис.дол. США	у % до січня-травня 2013р.	у % до загального обсягу	тис.дол. США	у % до січня-травня 2013р.	у % до загального обсягу	
Україна	24197713,3	94,9	100,0	23673155,51	82,0	100,0	524557,8
у тому числі							
Вінницька	275270,2	100,7	1,1	158171,6	78,2	0,7	117098,6
Волинська	260071,2	110,8	1,1	281988,5	59,7	1,2	-21917,3
Дніпропетровська	3758850,5	85,9	15,5	1754462,9	81,5	7,4	2004387,6
Донецька	4404957,0	83,0	18,2	1076922,8	66,3	4,5	3328034,2
Житомирська	275980,5	116,9	1,1	114464,1	73,5	0,5	161516,4
Закарпатська	575113,9	106,4	2,4	704662,0	85,2	3,0	-129548,1
Запорізька	1616691,8	112,5	6,7	601821,9	78,8	2,5	1014869,9
Івано-Франківська	183362,7	104,5	0,8	189902,2	94,3	0,8	-6539,5
Київська	777910,3	98,4	3,2	1642670,8	91,0	6,9	-864760,5
Кіровоградська	387832,5	105,7	1,6	79195,1	76,6	0,3	308637,4
Луганська	1277247,1	81,8	5,3	562067,4	71,5	2,4	715179,7
Львівська	570877,0	110,2	2,4	980194,2	101,1	4,1	-409317,2
Миколаївська	717187,2	104,5	3,0	253965,3	55,2	1,1	463221,9
Одеська	787696,3	133,5	3,3	974625,0	72,6	4,1	-186928,7
Полтавська	972069,5	85,0	4,0	431477,1	98,4	1,8	540592,4
Рівненська	204910,4	111,7	0,8	89537,6	70,9	0,4	115372,8
Сумська	299545,1	90,0	1,2	199143,7	71,5	0,8	100401,4
Тернопільська	125551,7	89,9	0,5	130448,5	110,7	0,6	-4896,8
Харківська	833622,6	105,8	3,4	763260,1	90,1	3,2	70362,5
Херсонська	150176,0	115,0	0,6	83264,1	83,4	0,4	66911,9
Хмельницька	174960,3	83,3	0,7	135307,1	79,3	0,6	39653,2
Черкаська	266157,7	78,7	1,1	170962,5	73,5	0,7	95195,2
Чернівецька	47246,8	89,9	0,2	44207,6	71,1	0,2	3039,2
Чернігівська	285145,8	127,8	1,2	211377,8	94,2	0,9	73768,0
Київ	4877414,3	101,8	20,2	8377380,4	83,0	35,4	-3499966,1

Джерело: [6]

По-четверте, хитке становище основних показників зовнішньоекономічної діяльності, що може призвести на збільшення впливу національних економік інших держав на економічну систему України. А це, в свою чергу, реальна загроза її безпеці. Так, наприклад, згідно офіційних даних, обсяг експорту товарів та послуг України за січень-березень 2014 р. становив 16 849,1 млн. дол. США, імпорту – 15 542,5 млн. дол. (для уникнення подвійного обліку із загальних обсягів товарів та послуг вилучено вартість послуг з переробки давальницької сировини, які за січень-березень 2014 р. становили в експорті 364,9 млн. дол. США (за січень-березень 2013 р. – 392,7 млн. дол.), в імпорті – 3,3 млн. дол. (за січень-березень 2013 р. – 3,7 млн. дол.). Порівняно з січнем-березнем 2013 р. експорт становив 92,6%, а імпорт – 80,2%. [4].

Обсяги експорту та імпорту товарів України за січень-березень 2014 р. становили відповідно 14 190,2 млн. та 14 240,7 млн. дол. США. Експорт скоротився на 6,9%, імпорт – на 20,5%. порівняно з відповідними періодами 2013р. Від’ємне сальдо зменшилось і становило 50,5 млн. дол. (у січні-березні 2013 р. від’ємне сальдо – 2682,1 млн. дол.) [4].

Обсяг внесених з початку інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 1 квітня 2014 р. становив 52,2 млрд. дол. США, що на 10,6% менше обсягів інвестицій на початок 2014 р., та в розрахунку на одну особу населення становить 1151,6 дол. [4].

По-п’яте, останнім часом у податковому регулюванні України збільшилась кількість «підприємств-мінімізаторів», що працюють на системі ухилення від сплати податків та надання фіктивного кредиту «підприємствам-вигодонабувачам» для здійснення фіктивних операцій. Дана ситуація свідчить про збільшення відсотку «тіньового» сектору економіки та зменшення надходжень до бюджету.

Отже, виявивши та проаналізувавши основні фактори, що спричиняють необхідність впливу держави на гарантування економічної безпеки, можна чітко виокремити основні засади державного регулювання економічної безпеки країни.

Так, згідно Закону України «Про основи національної безпеки України», на сучасному етапі основними реальними та потенційними загрозами національній безпеці України та стабільності в суспільстві є:

- ослаблення системи державного регулювання і контролю у сфері економіки, нестабільність у правовому регулюванні відносин у сфері економіки, в тому числі фінансової (фіскальної) політики держави, відсутність ефективної програми запобігання фінансовим кризам;

- зростання кредитних ризиків, критичний стан основних виробничих фондів у провідних галузях промисловості, агропромислового комплексу, системах життєзабезпечення, загострення проблеми підтримання в належному технічному стані ядерних об’єктів на території України;

- недостатні темпи відтворювальних процесів та подолання структурної деформації в економіці, критична залежність національної економіки від кон’юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи розширення внутрішнього ринку, нераціональна структура експорту з переважно сировинним характером та низькою питомою вагою продукції з високою часткою доданої вартості;

- велика боргова залежність держави, критичні обсяги державних зовнішнього і внутрішнього боргів, небезпечне для економічної незалежності України зростання частки іноземного капіталу у стратегічних галузях економіки;

- неефективність антимонопольної політики та механізмів державного регулювання природних монополій, що ускладнює створення конкурентного середовища в економіці, "тінізація" національної економіки, переважання в діяльності

управлінських структур особистих, корпоративних, регіональних інтересів над загальнонаціональними [3].

Стратегія державного регулювання економічної безпеки України повинна включати основні засади формування та підтримки функціонування системи регулювання економічної безпеки України.

Отже, з огляду на вищезазначене, основними напрямками удосконалення державного регулювання економічної безпеки є:

- проведення ефективної антикризової економічної політики як цілісної економічної системи держави так і у розрізі її регіональних складових, підтримка конкурентоспроможності економічної системи України, забезпечення стабільності макроекономічних показників та втримання темпів інфляції, державний нагляд за розвитком внутрішнього ринку та вдосконалення якості виробництва товарів та послуг як для внутрішніх потреб так і для експорту, врегулювання темпів інфляції та контроль за ціновою політикою держави та її регіонів;

- підтримка банківської системи, ефективний контроль бюджетної політики та зміцнення діяльності небанківських установ, забезпечення захисту національної валюти, забезпечення ефективного державного управління об'єктами державної та приватної власності;

- удосконалення нормативно-правового регулювання економічних процесів в Україні, стимулювання з боку органів державного нагляду економічно активних підприємств, розбудова промислової інфраструктури та розробка чітких планів та стратегій виходу з внутрішньодержавної кризи, прискорення прогресивних змін в економіці, створення привабливого інвестиційного клімату для інноваційних проектів національного господарства, підвищення конкурентоспроможності національної економіки;

- посилення участі України у міжнародному поділі праці, розвиток експортного потенціалу високотехнологічної продукції, поглиблення інтеграції у європейську і світову економічну систему та активізація участі в міжнародних економічних і фінансових організаціях [2];

- захист внутрішнього ринку від недоброякісного імпорту продукції, яка може завдавати шкоди національним виробникам, здоров'ю людей та навколишньому природному середовищу [2].

Втілення в життя і дотримання цих засад зможе забезпечити ефективність державного регулювання економічної безпеки України, підвищити рівень потужності національного господарства та зміцнити стійкість економічної безпеки.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Захищеність життєво важливих інтересів держави є пріоритетним напрямом при дослідженні питання економічної безпеки України. Державне регулювання необхідне для створення та гарантування безпечного простору для економічної діяльності країни, покращення умов для діяльності її секторів та господарств. Державне управління економічною безпекою покликане чітко врегульовувати всі проблемні питання, щоб унеможливити негативний вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на економічну систему України.

Засади державного регулювання економічної безпеки України повинні бути обґрунтовані на нормативно-правовому рівні, і включати в себе основні стратегічні напрями для посилення ефективності державного управління, унеможливлення завдання загроз економічній безпеці та окреслення стратегічних напрямів на подальший економічний розвиток держави.

Отже, пріоритетними принципами державного контролю перш за все повинні стати збалансування економічної ситуації в регіонах, збільшення державного нагляду

за податковою та бюджетними сферами, покращення інвестиційного клімату в державі, проведення заходів щодо забезпечення цілісності економічної системи України загалом.

Напрямами удосконалення державного регулювання економічної безпеки України можна вважати:

– удосконалення системи оподаткування та відпрацювання ризикових підприємств, збільшення державного нагляду та контролю за «тіньовим» сектором економіки;

– створення ефективних заходів впливу для зменшення кількості «підприємств-мініматорів», що працюють на системі ухилення від сплати податків для здійснення фіктивних операцій;

– створення чіткого інструментарію забезпечення економічної стабільності та підвищення впливу показників національної економіки на світовій економічній арені, прискорення прогресивних змін в економіці, досягнення високого рівня енергетичної безпеки, диверсифікація джерел постачання енергоносіїв, збільшення обсягу їх власного видобутку, підвищення ефективності використання енергоносіїв, впровадження енерго- та ресурсозберігаючих технологій;

– створення системи стимулів та мотивацій для покращення ефективності їх діяльності.

Список літератури

1. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С. Власюк; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с.
2. Закон України «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики»: за станом на 19 квітня 2014р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР) – 2010. – N 40. – ст.527
3. Закон України «Про основи національної безпеки України»: за станом на 19 квітня 2014р. // Відомості Верховної Ради України (ВВР) – 2003. – N 39. – ст.351
4. Економіка України за січень-квітень 2014 року [Електронний ресурс]: за даними газети центральних органів виконавчої влади України «Урядовий Кур'єр» – 2014. – №98 (5227). – Режим доступу: <http://ukurier.gov.ua/uk/articles/ekonomika-ukrayini-za-sichenkviten-2014-roku/>
5. 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.
6. Обсяги експорту-імпорту товарів за регіонами України за січень-травень 2014 року [Електронний ресурс]: за даними Державного комітету статистики України» – 2014. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Irina Lavrenkova

National University of State Tax Service of Ukraine, Irpin, Ukraine

Basic Principles and Factors of State Regulation of Economic Security of Ukraine

The research of the basic principles of state regulation of economic security in Ukraine was conducted in this paper. The necessity of definitions of an accurate tool for ensure of the economic security was founded. The most effective principles and priorities of the state policy that can be used to overcome the precarious position of the state economy were formulated in our research.

Protection of vital interests of the state is a priority issue in the study of economic security of Ukraine. The state regulation is necessary for create and provide a secure space for economic activities of the country. State Department of Economic Security clearly intended to settle all problems to avoid the negative impact of external and internal factors on the economic system of Ukraine.

The most important principles of state control must balance the economic situation in the regions. They include the following: the increasing of state oversight of tax and fiscal areas, improving the investment climate in the country, introducing measures to ensure the integrity of the economic system of Ukraine.

economic security, government regulation, control, efficiency, state policy, principles

Одержано 02.10.14

УДК 658. 14.17

М.І. Руденко, асист.

Кіровоградський національний технічний університет

Система управління фінансовим забезпеченням автомобільного транспорту

У статті розкрито сутність та особливості організації системи управління фінансовим забезпеченням підприємств автомобільного транспорту, виокремлено основні етапи та напрями такого управління. Охарактеризовано стратегічний, тактичний та оперативний рівні управління фінансовими ресурсами у сфері автотранспорту. Визначено основні шляхи підвищення прибутковості автотранспортних підприємств. Запропоновано механізми нейтралізації фінансових ризиків.

фінансове забезпечення, автомобільний транспорт, система управління, фінансові ресурси, прибуток, тарифна політика, фінансові ризики

М. И. Руденко, асист.

Кіровоградский национальный технический университет

Система управления финансовым обеспечением автомобильного транспорта

В статье раскрыта сущность и особенности организации системы управления финансовым обеспечением автомобильного транспорта, выделены основные этапы и направления управления. Охарактеризовано стратегический, тактический и оперативный уровни управления финансовыми ресурсами в сфере автотранспорта. Определены основные пути повышения прибыльности автотранспортных предприятий. Предложены механизмы нейтрализации финансовых рисков.

финансовое обеспечение, автомобильный транспорт, система управления, финансовые ресурсы, прибыль, тарифная политика, финансовые риски

Постановка проблеми. Однією з основних проблем, що гальмує ефективний розвиток автомобільного транспорту, є недостатній обсяг фінансового забезпечення. Водночас належний рівень фінансування є запорукою соціально-економічного зростання як окремих автотранспортних підприємств, так і країни у цілому, оскільки ефективно фінансове забезпечення сфери автомобільного транспорту сприяє вирішенню економічних, соціальних, екологічних та інших проблем розвитку сучасного суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні та прикладні аспекти фінансового забезпечення різних напрямів економічної діяльності отримали втілення в наукових працях О.Д. Василика, Н.Т. Гуляєвої, І.В. Зятковського, Г.Г. Кірейцева, В.В. Ковальова, В.Д. Лагутіна, В.М. Опаріна, А.М. Поддєрьогіна, П.А. Стецюка, Е.С. Стоянової, С.В. Хачатуряна, Є.І. Шохіна. Віддаючи належне існуючим науковим фундаментальним розробкам, слід все ж відзначити, що сьогодні залишається малодослідженою проблема фінансового забезпечення автомобільного транспорту, недостатня увага надається обґрунтуванню теоретичних та методичних засад управління цим складним процесом.

Постановка завдання. Мета статті полягає в дослідженні системи управління фінансовим забезпеченням автотранспортної галузі, розгляді її основних елементів та визначенні напрямків удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Важливою складовою управління фінансовим забезпеченням є управління процесами формування та використання фінансових ресурсів, яке передбачає вирішення ряду питань, пов'язаних з вибором форм і методів фінансування, пошуком його джерел та їх оцінкою, обґрунтуванням доцільності й ефективності прийнятих заходів тощо. При цьому мають враховуватись не тільки стан, а й динаміка зовнішнього фінансового оточення. Використовувані в практиці управління методи, прийоми та інструменти повинні найповніше враховувати специфіку тієї чи іншої галузі. Все це вимагає відповідного теоретичного обґрунтування та розробки практичних рекомендацій, реалізація яких дозволяє забезпечувати виробничу й інвестиційну діяльність суб'єктів господарювання своєчасними за термінами надходження, достатніми за обсягами фінансовими ресурсами з мінімально можливими затратами на їх залучення та з урахуванням прийнятних рівнів ризиків.

Метою управління фінансовими ресурсами є забезпечення галузей та окремих суб'єктів господарювання оптимальним обсягом фінансових ресурсів у кожний конкретний період часу відповідно до напрямів їх розвитку, організація формування необхідного обсягу та раціонального використання фінансових ресурсів, максимізація прибутку та забезпечення підвищення ринкової вартості.

Механізм управління фінансовими ресурсами повинен базуватися на принципах повноти, оперативності, безперервності, циклічності, узгодженості термінів фінансових операцій, платоспроможності, збалансування ризиків, врахування потреб ринку, максимізації рентабельності, узгодженості з іншими економічними процесами й ефективності.

Під системою управління фінансовими ресурсами ми розуміємо динамічну сукупність форм, методів, важелів впливу на прийняття управлінських рішень з формування власних та залучених фінансових ресурсів та їх використання, що сприяє забезпеченню реалізації загальної економічної стратегії розвитку підприємства, максимізації його вартості, зменшенню рівня ризику та активізації інноваційної діяльності.

Система управління фінансовими ресурсами підприємства складається з двох напрямків:

- управління формуванням фінансових ресурсів;
- управління використанням фінансових ресурсів.

Основним завданням системи управління формуванням фінансових ресурсів є формування їх оптимальної структури. В свою чергу, процес планування структури фінансових ресурсів має дві складові: оптимізація співвідношення позикових і власних коштів та вибір конкретних фінансових інструментів для залучення фінансових ресурсів.

Система використання фінансових ресурсів пов'язана з прийняттям рішень щодо раціональної структури засобів підприємства – визначення напрямів фінансування.

Процес управління фінансовими ресурсами підприємств в сучасних умовах господарювання здійснюється у наступній послідовності [1, с. 21-23]:

- 1) визначення та формулювання проблеми;
- 2) звернення до попереднього досвіду менеджерів з приводу управління фінансовими ресурсами;
- 3) розробка альтернативних рішень;
- 4) прийняття управлінського рішення;
- 5) реалізація та оцінка результатів реалізації рішення.

В управлінні фінансовими ресурсами можна виділити три рівні – стратегічний, тактичний та оперативний.

Пріоритетом управління на стратегічному рівні є забезпечення необхідним обсягом фінансових ресурсів найбільш вагомим проектам, заходів та операцій, результатом яких можуть бути значні зміни фінансового стану підприємств галузі, різка зміна структури та величини усіх господарських засобів (активів) та джерел їх утворення (пасивів). В межах стратегічного управління фінансовими ресурсами визначаються стратегічні для галузі показники та контролюється виконання бюджетів, планів та прогнозів через систему стратегічних звітів, які містять ряд ключових фінансових показників. Відносно цих показників вимірюється ефективність роботи з досягнення встановлених стратегічних цілей чи забезпечення виконання бюджетів.

Стратегічне управління фінансовим забезпеченням автомобільного транспорту повинно враховувати наступні основні пріоритети його розвитку [6]:

- використання новітніх транспортних технологій: інтелектуальних транспортних систем, супутникових систем навігації, стеження та управління рухомими об'єктами;

- удосконалення технології перевезень, застосування методів транспортної логістики, різноманітних форм централізованого транспортного обслуговування та управління перевезеннями пасажирів та вантажів;

- створення системи періодичного підвищення кваліфікації та сертифікації професійної компетентності персоналу автомобільного транспорту;

- застосування заходів, що сприяють прискореному оновленню рухомого складу та оптимізації його структури за строком експлуатації, показниками безпеки, екологічності, енергоефективності;

- підвищення частки комбінованих перевезень, розроблення оптимальних технологічних схем у транспортних вузлах;

- удосконалення транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг;

- удосконалення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації водіїв транспортних засобів;

- застосування на транспортних засобах сучасних систем активної та пасивної безпеки, зокрема антиблокувальних систем, обмежувачів швидкості тощо;

- підвищення безпеки перевезень небезпечних, великогабаритних, великовагових та швидкопсувних вантажів;

- запровадження сучасних європейських технологій безпечного, екологічно сприятливого та енергоефективного автомобільного транспорту.

Функціональна спрямованість тактичного рівня управління фінансовими ресурсами автомобільного транспорту передбачає: пошук та розподіл необхідної кількості фінансових ресурсів для забезпечення окремих напрямків діяльності галузі й автотранспортних підприємств та їх основних підрозділів; постановку середньо- та короткотермінових цілей, контроль їх виконання та визначення порядку використання фінансових ресурсів у відповідності з довготерміновими цілями та вибраною стратегією підприємства. Серед завдань, що вирішуються на тактичному рівні, варто виокремити також підготовку пропозицій щодо інвестування в окремі сфери діяльності, щодо змін у структурі оборотних засобів, потребах у залученні зовнішніх джерел фінансування, емісії цінних паперів тощо. Рішення за такими пропозиціями приймаються керівниками верхнього рівня управління на основі аналізу інформації про виконання стратегічних планів, виявлених тенденцій у зміні найбільш важливих внутрігалузевих та внутрігосподарських показників діяльності та зовнішніх загальноекономічних факторів.

Під оперативним управлінням розуміється комплексна система заходів з розподілу та контролю фінансових ресурсів для забезпечення поточного розвитку автомобільного транспорту в межах виконання коротко- та середньотермінових планів. Пріоритетом управління для оперативного рівня є ефективне використання наявних фінансових ресурсів.

Стратегічне, тактичне та оперативне управління фінансовими ресурсами підприємств автомобільного транспорту неодмінно орієнтується на забезпечення зростання прибутку або, принаймні, стабілізацію його на певному рівні. Прибуток є головною метою та критерієм ефективної діяльності, безпосередньо впливає на фінансовий стан суб'єктів господарювання та є захисним механізмом від банкрутства, основним джерелом забезпечення фінансування внутрішніх потреб та подальшого розвитку.

Необхідною умовою удосконалення механізму формування прибутку є, на наш погляд, розрахунок його потреби. Економічне обґрунтування розрахунку потреби прибутку проводиться на основі детального планування окремих напрямків використання коштів для досягнення стратегічних цілей діяльності підприємства, визначення реальних можливостей підприємства щодо отримання необхідної суми прибутку. Виходячи з цього, пропонуємо здійснювати планування розподілу прибутку в такому порядку:

- визначення потреби у прибутку за напрямками його використання;
- формування цільової структури розподілу прибутку;
- визначення пріоритетності у використанні прибутку за окремими напрямками використання;
- балансування потреби у прибутку за напрямками його використання з можливостями отримання прибутку при здійсненні господарсько-фінансової діяльності підприємства.

Вважаємо, що розрахунок потреби автотранспортного підприємства у прибутку необхідно здійснювати за напрямками його використання:

- сплата податків та інших обов'язкових платежів і внесків, передбачених законодавством;
- фінансування розвитку матеріально-технічної бази підприємства (авансування основного капіталу);
- фінансування приросту власних обігових коштів (авансування власного обігового капіталу);
- формування фінансового резерву (фонд ризику чи фонд регулювання цін);
- погашення довгострокових і середньострокових кредитів банку;
- погашення інших видів кредитних зобов'язань підприємства і виплата процентів по них;
- фінансування соціального розвитку і заохочення трудового колективу;
- придбання кредитних зобов'язань, акцій інших підприємств.

Для того, щоб максимізувати прибуток підприємства, необхідно виконати комплекс завдань щодо забезпечення зростання обсягів діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, оптимізації складу та структури обігових коштів, підвищення продуктивності праці та системи управління підприємства.

З огляду на зарубіжний досвід, якісного прориву у транспортній сфері можна досягти лише за рахунок використання нових технологій забезпечення процесів перевезень, що відповідають сучасним вимогам та високим міжнародним стандартам, зокрема, за рахунок розширення освоєння логістичного мислення і принципів

логістики. Транспортні підприємства, які використовують логістику в своїй практиці, досягають більшої стабільності, передбачуваності, конкурентоздатності, технологічності в перевезеннях.

Основні завдання логістики на автотранспортних підприємствах включають:

- розробку пропозицій щодо оптимізації вантажоперевезень з урахуванням часу і термінів доставки;
- поліпшення ситуації на підприємствах за рахунок розробки змінно-добового плану перевезень. Складання змінно-добових планів дозволяє чітко визначити потребу вантажовідправників у перевезенні вантажів і розрахувати витрати часу на організацію вантажоперевезень за певними маршрутами;
- складання раціонального маршруту руху автотранспортних засобів, що дозволяє поліпшити техніко-експлуатаційні показники роботи рухомого складу, підвищити продуктивність автомобілів і знизити собівартість 1 км перевезеного вантажу, а також отримати додатковий прибуток за надані транспортні послуги;
- розвиток транспортно-експедиційного обслуговування на підприємстві. Виконуючи за дорученням і від імені вантажовласників весь комплекс робіт, пов'язаних з відправленням і отриманням вантажів, спеціалізована експедиційна служба переймає на себе функції організатора транспортного процесу;
- зниження транспортних витрат за рахунок оптимізації формування маршрутів доставки вантажів.

Значний вплив на формування прибутку здійснює тарифна політика, обрана автотранспортним підприємством. Ефективна тарифна політика, на нашу думку, має включати такі етапи:

- визначення цілей ціноутворення (стратегія виживання, отримання максимального прибутку, завоювання лідерських позицій за якістю автотранспортних послуг тощо);
- оцінка попиту на автотранспортні послуги (застосування маркетингової політики);
- аналіз структури витрат;
- вивчення тарифів і ринкових позицій конкурентів;
- вибір оптимального методу ціноутворення;
- встановлення тарифу (ціни).

В останні десятиліття відбуваються процеси істотної трансформації фінансової системи, формування єдиного світового фінансового простору, суттєво ускладнюється взаємодія автотранспортних підприємств із зовнішнім фінансовим середовищем, загострюються загальні проблеми розробки та реалізації стратегії управління фінансовими ресурсами. За умов конкуренції автотранспортні підприємства мають враховувати дані процеси під час здійснення своєї фінансової діяльності, котра, в свою чергу, повинна бути націлена на перспективу. Свідома розробка та реалізація фінансової стратегії виступає початковим пунктом трансформації системи управління фінансовими ресурсами.

Стратегія управління фінансовими ресурсами включає визначення методів формування фінансових ресурсів, цілей їхнього використання, часових характеристик, важелів і прийомів управління рухом фінансових ресурсів та капіталу, визначення спеціального функціонального «стратегічного набору» (як структури специфічних фінансових стратегій), а також розробку фінансових планів.

Потрібно зважати на те, що стратегічне управління реалізується в певних умовах, які накладають додаткові обмеження. Тому для розробки і реалізації стратегії управління фінансовими ресурсами підприємств, перш за все, необхідно дослідити

сферу дії чинників внутрішнього та зовнішнього фінансового середовища.

У цьому контексті варто зауважити, що негативний відбиток на фінансове забезпечення автомобільного транспорту спричиняють постійні зміни в податковому законодавстві України, дестабілізація фінансового ринку і структурні зміни капіталу, спричинені змінами банківських відсотків за кредитами, коливанням курсів валют, зростанням темпів інфляції.

Мають місце і значні внутрішні проблеми фінансового забезпечення галузі автомобільного транспорту. Сьогодні комфортне, економне та безпечне перевезення пасажирів і вантажів автомобільним транспортом не забезпечується внаслідок відсутності вітчизняної вантажної техніки для контейнерних перевезень та переміщення автошляхами інших великогабаритних вантажів, бракує сучасних автобусів як для міжміського, так і для внутрішньоміського переміщення. Недостатньо якісним є транспортно-експлуатаційний стан автомобільних доріг України. На багатьох автотранспортних підприємствах не створені умови для ефективного функціонування фінансового механізму, управління відтворювальними процесами і ресурсною базою. Мова йде насамперед про низький рівень технічного забезпечення, зростання простроченої дебіторської і кредиторської заборгованостей, відсутність грошової готівки, нестійке фінансове становище.

Логіка управління фінансовим забезпеченням автомобільного транспорту повинна виходити з необхідності прийняття виважених та ефективних рішень у сферах:

- управління оборотними активами, кредиторською та дебіторською заборгованістю, що передбачає мобілізацію та ефективне використання всіх наявних фінансових ресурсів та мінімізацію витрат;

- управління інвестиціями, що забезпечує створення та придбання необхідних активів, використання яких дозволяє підтримувати конкурентоспроможність, нормальне функціонування та здійснювати економічний розвиток ;

- управління позичковим капіталом, посередництвом якого досягається оптимальне за вартістю залучення та використання кредитних ресурсів комерційних банків.

Кожне автотранспортне підприємство, як суб'єкт господарської діяльності, піддається значному впливу оточення. Це й зміна тарифів і ставок на перевезення, зміна ціни на паливно-мастильні матеріали, запасні частини й матеріали, зміна попиту та пропозиції. Усе це може змінити ефективність діяльності підприємств.

У процесі розробки та реалізації фінансової стратегії автотранспортного підприємства необхідно врахувати фінансові ризики, з якими зустрічається підприємство у процесі своєї діяльності. Зміна економічної ситуації в країні та кон'юнктури фінансового ринку призводить до зростання впливу фінансових ризиків на результативність фінансової діяльності підприємства.

До основних механізмів нейтралізації фінансових ризиків відносяться: уникнення ризику, утримання ризику, мінімізація ризику, передача ризику.

Уникнення ризику полягає у розробці внутрішніх заходів, які повністю виключають конкретний вид фінансового ризику. Цей метод дозволяє повністю уникнути потенційних втрат, пов'язаних із фінансовими ризиками, однак, з іншого боку, не дозволяє одержати прибуток, пов'язаний із ризикованою діяльністю. Крім того, ухилення від фінансового ризику може бути просто неможливим. Тому, як правило, цей спосіб варто застосовувати лише до дуже серйозних та великих ризиків, наприклад, в умовах економічної кризи, коли вся діяльність підприємства спрямовується на забезпечення його виживання.

Утримання ризику працює в поєднанні з внутрішнім страхуванням. Мінімізація

(зменшення) ризиків на підприємстві може бути здійснена шляхом диверсифікації та лімітування. З метою лімітування фінансових ризиків автотранспортного підприємства необхідно встановити відповідні фінансові нормативи (ліміти) за окремими напрямками фінансової діяльності з метою фіксації можливих фінансових втрат на допустимому для підприємства рівні. Перелік нормативів (лімітів) залежить від виду ризику, що лімітується.

Диверсифікація ризику дозволяє знижувати окремі види фінансових ризиків і полягає у зменшенні рівня їхньої концентрації. Цей метод ризик-менеджменту використовується лише для уникнення негативних наслідків несистематичних (специфічних) ризиків, які залежать від самого підприємства. Цей метод дає змогу уникнути частини фінансового ризику на основі розподілу капіталу між різноманітними видами діяльності. Диверсифікація передбачає отримання додаткової інформації про варіанти вибору й очікувані результати. Як наслідок, виникає можливість здійснити точніший вибір і зменшити ризик погіршення фінансових результатів підприємства.

Передача ризику поєднується із зовнішнім страхуванням, вона здійснюється за такими напрямками: передача ризику шляхом укладання договору факторингу, договору поручительства, біржових угод тощо.

Прийняття ризику на себе – пошук підприємством джерел необхідних ресурсів для покриття можливих втрат. У цьому випадку втрати покриваються з будь-яких ресурсів, що залишилися після настання фінансового ризику.

Розглянуті методи дозволяють зменшити ймовірність виникнення фінансових ризиків, але при цьому не створюються спеціальні фонди і резерви для компенсації можливих фінансових втрат у випадку, коли ризикова подія настала. Така роль відводиться страхуванню як одному з методів управління фінансовими ризиками. Якщо сформованих резервів власних грошових коштів не вистачає для компенсації можливих фінансових втрат, ризик утримувати не доцільно, його краще передати страховій компанії, за рахунок чого вдасться уникнути відволікання фінансових ресурсів з обігу.

Загалом ризик-менеджмент містить п'ять можливих стратегій, які можуть бути використані для оптимізації рівня фінансових ризиків при побудові фінансової стратегії автотранспортного підприємства:

- відмова від видів діяльності, які містять визначене джерело фінансового ризику;
- прийняття відповідальності за ризик фінансової стратегії з гарантією повної компенсації втрат за рахунок власних джерел;
- продаж і передача відповідальності за фінансовий ризик іншим особам, зокрема, страховим організаціям;
- скорочення або попередження можливих негативних наслідків від фінансового ризику за допомогою попереджувальних заходів;
- орієнтація діяльності на фінансовий ризик, тобто використання усіх видів ресурсів в одній сфері діяльності з метою отримання прибутку при високому рівні ризику.

Для забезпечення ефективності структуризації та функціонування системи стратегічного управління автотранспортним підприємством повинна використовуватися така технологія управління, як контролінг, який передбачає: удосконалення системи стратегічного управління підприємством шляхом виявлення та ліквідації вузьких місць; удосконалення методик планування, аналізу, контролю, інформаційного забезпечення процесу стратегічного управління підприємством; забезпечення вчасного виявлення відхилень від запланованих параметрів діяльності та

прогнозування подальшого розвитку ситуації.

До переваг, що надає контролінг слід віднести оптимізацію структури та підвищення гнучкості системи стратегічного управління підприємства, підвищення адаптивності підприємства до мінливості маркетингового середовища, спрощення процесу стратегічного управління підприємством, підвищення інформованості керівного складу підприємства про наявні сильні сторони та можливості, слабкі сторони та небезпеки підприємства, забезпечення конкурентних переваг підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, система управління фінансовим забезпеченням передбачає створення необхідних умов для забезпечення галузей та окремих підприємств оптимальним обсягом фінансових ресурсів у кожний конкретний період часу відповідно до стратегічних та поточних напрямів їх розвитку. Від ефективної організації системи управління фінансовим забезпеченням автомобільного транспорту залежить фінансово-економічний стан автотранспортних підприємств, їх конкурентні позиції в оточуючому бізнес-середовищі. У цьому відношенні подальші наукові дослідження доцільно зосередити на дослідженні методів оптимізації структури джерел фінансових ресурсів автомобільного транспорту.

Список літератури

1. Безбородова Т.В. Удосконалення механізму управління фінансовими ресурсами підприємства / Т.В. Безбородова // Держава та регіони. – 2006. – №5. – С. 21-23
2. Боронос В.Г. Формування механізму оптимізації структури капіталу та його вплив на фінансовий потенціал підприємства / В.Г. Боронос // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 3, Т.1 – С. 154–160.
3. Ван Хорн Дж. К. Основы финансового менеджмента: учебник / Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович, мл. – [Пер. с англ. О. Л. Пелявского]. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2009. – 1225с.
4. Концепція розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на середньостроковий період та до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mintrans.gov.ua/mintrans/control/uk/publish/articl>.
5. Потій В.З. Фінансова стратегія підприємств як складова фінансового управління / В.З. Потій, О.М. Дем'яненко // Збірник наукових праць Національного університету податкової служби України. – 2009. – №2. – С.26-29.
6. Транспортна стратегія України на період до 2020 року, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20 жовтня 2010 р. №2174-р [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-p>.
7. Финансовый менеджмент: учебное пособие / А.Н. Гаврилова, Е.Ф. Сысоева, А.И. Барабанов, Г.Г. Чигарев, Л.И. Григорьева, О.В. Долгова, Л.А. Рыжкова. – [6-е изд., стер.]. – М.: КНОРУС, 2010. – 432 с.
8. Strategic financial management / [Clarke R. G., Wilson B. D., Daines R. H., et al.]. – Homewood, Ill. : Irwin, 1988. – 360 p.

Mariya Rudenko

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Management System of Financial Support of the Automobile Transport

The system of financial support of road transport is disclosed in the article. The nature and characteristics, the principles underlying the system of financial management is investigated, the sequence of process of management is considered.

The strategic, tactical and operational levels of financial management in the road transport sector have been characterized. It has been emphasized that a qualitative breakthrough in the field of transport is possible under proper funding of new technologies to ensure transportation processes that meet modern requirements and international standards. The main tasks of logistics in the road transport sector have been substantiated. The stages of implementing an effective tariff policy motor company have been determined. The internal and external problems associated with financial support of road transport have been analyzed. It has noted that the logic of the financial provision of road transport is associated with the adoption of balanced and effective solutions in the areas of current assets, loan capital and investment.

Ways of improving of the strategy and tactics of the financial provision of road transport have been proposed. Directions of increasing the profitability of transport companies have been substantiated. The mechanisms that neutralize financial risks have been elaborated.

financial security, road transport management system, financial resources, revenue, tariff policy, financial risks

Одержано 15.11.14

УДК 351.354:338.001.36:378

І.О. Царенко, асп.

Кіровоградський національний технічний університет

Рейтингові системи ранжування вищих навчальних закладів: українські та світові методики

У статті охарактеризовано концептуальні засади методології проведення ранжування вищих навчальних закладів відповідно до українських та світових рейтингових систем. Розкрито вплив рейтингових систем на поведінку абітурієнтів при виборі вищого навчального закладу. Проаналізовано методики проведення українських рейтингів, виділено найбільш популярні з них та представлено лідерів національних рейтингів. Виокремлено світові рейтингові методики ранжування вищих навчальних закладів та позиції українських університетів в них. Крім того, проаналізовано нову рейтингову багатовимірну систему U-Multirank.

рейтинг, ранжування, конкурентоспроможність вищих навчальних закладів, методика, індикатор, критерій

И.А. Царенко, асп.

Кіровоградский национальный технический университет

Рейтинговые системы ранжирования высших учебных заведений: украинские и мировые методики

В статье охарактеризованы концептуальные основы методологии проведения ранжирования высших учебных заведений в соответствии с украинскими и мировыми рейтинговыми системами. Раскрыто влияние рейтинговых систем на поведение абитуриентов при выборе высшего учебного заведения. Проанализированы методики проведения украинских рейтингов, выделены наиболее популярные из них и представлены лидеры национальных рейтингов. Выделены мировые рейтинговые методики ранжирования высших учебных заведений и позиции украинской университетов в них. Кроме того, проанализировано новую рейтинговую многомерную систему U-Multirank.

рейтинг, ранжирование, конкурентоспособность высших учебных заведений, методика, индикатор, критерий

Постановка проблеми. З огляду на те, що освіта являє собою каталізаторне поле для подальшого формування політичного, економічного, соціального та наукового рівня організації суспільства, якість освітніх послуг є стратегічно важливим чинником для розвитку національного господарства в цілому. Оскільки освітні послуги, здебільшого, продукуються вищими навчальними закладами (далі - ВНЗ), визначення рейтингової позиції є засобом моніторингу якості їх послуг.

Особливо актуальним процес ранжування українських ВНЗ є нині, в умовах трансформаційної перебудови вищої освіти України, на шляху інтеграції у європейське співтовариство. Здійснення процесу моніторингу на сучасному етапі проявляється у

формуванні рейтингів, як національних, так і міжнародних. Тому методика проведення ранжування ВНЗ є достатньо важливою з точки зору її дослідження в напрямку вироблення механізму загалом для подальшого входження ВНЗ до рейтингу чи переміщення на більш високу позицію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема рейтингового оцінювання, зокрема методика їх здійснення, висвітлюються у працях як українських, так і зарубіжних учених, серед них такі, як: Ван Дайк Н. [1], Вітлінський В. [2], Воробйов Ю. [3], Джоббінс Д. [4], Жигоцька Н. [2], Ін Чень [5], Насцимбені Ф. [6], Ніколаєнко С. [8], Лю Н. [5], Оболенська Т. В. [2] та ін. Проте, науковцями не у достатній мірі досліджено питання інтенсифікації процесу подальшого входження ВНЗ України до міжнародних рейтингових систем, проблеми та основні обмежуючі чинники даного напрямку на сучасному етапі.

Постановка завдання. Основною метою даного дослідження є аналіз методології ранжування вищих навчальних закладів світовими та українськими рейтингами та визначення перспектив подальшого входження ВНЗ України до міжнародних рейтингових систем.

Виклад основного матеріалу. Перш за все, вважаємо за доцільне висвітлити визначення поняття «рейтинг» відповідно до тлумачного словника. Рейтинг – це числовий або порядковий показник успішності або популярності, який відображає важливість або вплив певного об'єкта або явища [10]. Тобто рейтинг ВНЗ – це показник успішності вищого навчального закладу відповідно до визначених методологією критеріїв, який позиціонує університет на ринку освітніх послуг як більш конкурентоспроможний у порівнянні з іншими. Під конкурентоспроможністю ВНЗ маємо на увазі попит на ринку освітніх послуг як серед абітурієнтів, так і серед роботодавців щодо пошуку працівників поміж випускників даного ВНЗ.

Далі, щоб сформулювати актуальність рейтингових систем серед випускників загальноосвітніх шкіл, як основних споживачів освітніх послуг, які в подальшому стануть абітурієнтами ВНЗ, нами було проведено статистичне спостереження. Результати даного спостереження висвітлюємо за допомогою рис. 1.

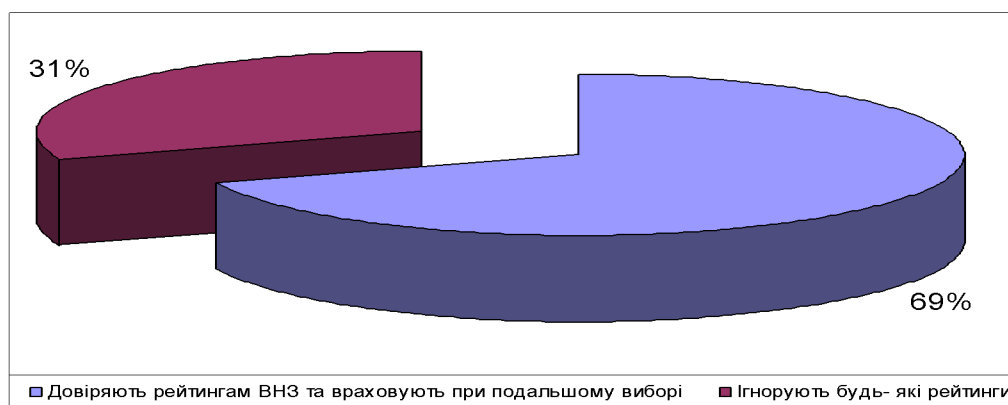


Рисунок 1 – Співвідношення довіри до рейтингів ВНЗ серед випускників загальноосвітніх шкіл, %

Джерело: складено автором на підставі власного опитування

Аналіз статистичного спостереження, свідчить, що рейтингові позиції того чи іншого ВНЗ є досить важливими для абітурієнта і у більшості формують уявлення про престижність ВНЗ, що є одним із ключових моментів, адже більшість випускників

вважають, що престижний ВНЗ забезпечить їм високу якість освіти і працевлаштування в майбутньому, тобто ключові позиції в рейтингу є рекламою ВНЗ.

Серед українських рейтингів, найбільш популярними є:

- ТОП-200 Україна;
- рейтинг Компас;
- рейтинг ВНЗ за показниками Scopus.

Проект „ТОП-200 Україна” є найбільш популярним серед випускників, в межах методики якого місце кожного ВНЗ визначається на основі підсумовування:

- індексу якості науково-педагогічного потенціалу, значення якого змінюється в діапазоні [0– 50%];
- індексу якості навчання, що змінюється в діапазоні [0–30%];
- індексу міжнародного визнання, який змінюється в діапазоні [0–20%].

Кожен з цих комплексних критеріїв визначається групою індикаторів (табл. 1).

Таблиця 1 – Структура критеріїв рейтингової системи ТОП-200 України

Назва критерію	Індикатори критерію
Якість науково-педагогічного потенціалу	<ul style="list-style-type: none"> ✓ кількість штатних співробітників, обраних академіками НАН України, ✓ кількість штатних співробітників, обраних член-кореспондентами НАН України, ✓ кількість професорів серед штатних співробітників ВНЗ, ✓ кількість доцентів серед штатних співробітників ВНЗ, ✓ кількість докторів наук серед штатних співробітників ВНЗ, ✓ кількість кандидатів наук серед штатних співробітників ВНЗ, ✓ кількість штатних співробітників, нагороджених Державною премією в області науки і техніки або Державною премією ім. Т. Шевченка.
Якість навчання	<ul style="list-style-type: none"> ✓ кількість студентів, переможців та призерів міжнародних олімпіад (конкурсів), ✓ кількістю студентів, переможців та призерів загальноукраїнських олімпіад (конкурсів), ✓ співвідношення кількості магістрів до кількості бакалаврів та спеціалістів, масштабом ВНЗ.
Міжнародне визнання	<ul style="list-style-type: none"> ✓ кількістю іноземних студентів, ✓ членством навчального закладу у Європейській асоціації університетів, ✓ членством навчального закладу у Великій хартії університетів, ✓ членством навчального закладу у Євразійській асоціації університетів, ✓ членством навчального закладу в мережі університетів країн Чорноморського регіону.

Джерело: складено автором з використанням [11]

Для порівняння діяльності різних ВНЗ України всі індикатори та критерії, як і загальний індекс рейтингової оцінки, приводяться до нормованої форми таким чином, щоб вони змінювалися в діапазоні [0–100]. Як видно з рис. 2, лідерами рейтингу є КНУ ім. Тараса Шевченка та НТУУ «Київський політехнічний інститут», індекси

рейтингової оцінки яких є порівняно на однаковому рівні, що може свідчити про їх конкуренцію між собою. Більше того, аналізуючи рейтингові позиції даних ВНЗ у 2013 та 2012 роках, спостерігаємо, що позиція НТУУ «Київський політехнічний інститут» порівняно зросла до 80,9, хоча місце рейтингу знизилось з 1 місця у 2013 році (77,62) до 2 місця у 2014 році (80,9), тоді як КНУ ім. Тараса Шевченка піднявся з другої позиції у 2013 році на першу. Третя та четверта позиції рейтингу є незмінними протягом 2012-2014 років. У 2013 та 2012 роках на п'ятій позиції знаходився Національний медичний університет імені О.О. Богомольця, тоді як у 2014 році на п'яту позицію вийшов НТУ «Харківський політехнічний інститут», а НМУ імені О.О. Богомольця здав свої позиції та перемістився на шосту позицію.

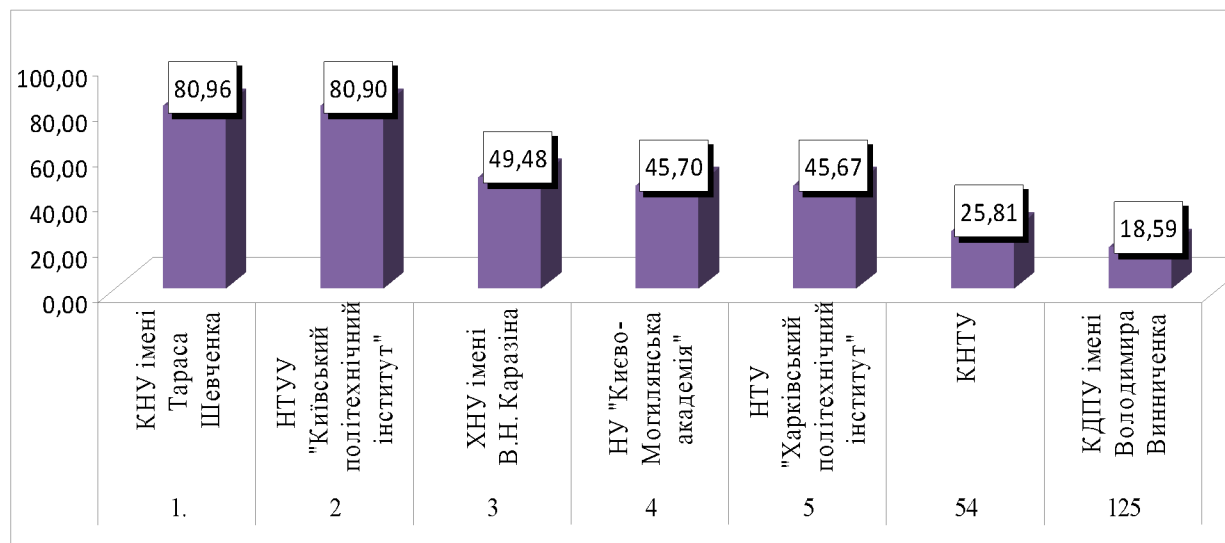


Рисунок 2 – Рейтинг ВНЗ України в 2014 році «ТОП-200 Україна» відповідно до інтегрального показника діяльності

Джерело: складено автором з використанням [11]

До рейтингу «ТОП-200 Україна» входять також і ВНЗ Кіровоградської області. Як видно з рис. 2, Кіровоградський національний технічний університет (КНТУ) знаходиться на 54 рейтинговій позиції, тоді як Кіровоградський державний педагогічний університет (КДПУ) поступається йому та його місце у рейтингу відповідає лише 125 позиції, хоча не дивлячись на те, що інтегральний індекс КНТУ вищий, індекс міжнародного визнання у 2014 році по КДПУ становить 8,29, а по КНТУ – 6,43. Аналізуючи позиції даних ВНЗ у 2013 та 2012 році можна зробити висновок, що рейтингова позиція КНТУ складала: 50 місце у 2012 році та 53 місце у 2013 році, а КДПУ: 130 місце у 2012 році та 126 місце у 2013 році [11].

Рейтинг ВНЗ України „Компас” проводиться із застосуванням методів особистого і телефонного інтерв'ю, опитування за допомогою електронної пошти і онлайн-опитування. Подібна дослідницька методологія була обрана з урахуванням того, щоб досягти якомога більшої кількості випускників різних ВНЗ і важкодоступних респондентів (працедавців, експертів).

При побудові рейтингу враховуються такі критерії, як:

1) оцінка роботодавців, зокрема роботодавці оцінюють українські ВНЗ, як такі, які дають випускникам найкращу підготовку для роботи в їхній компанії. Вага в загальному рейтингу 31%;

2) оцінка експертів. Кадрові вподобання провідних українських компаній, відповіді експертів на питання, які ВНЗ, на їхню думку, дають найкращу освіту в цілому. Вага в загальному рейтингу 29%;

3) оцінка випускників. Задоволеність випускників отриманою ними освітою, і можливістю застосування її в трудовій діяльності. Вага в загальному рейтингу 10%. Даний критерій оцінюється через оцінювання:

- практичної значимості навчання, рівень якого визначається шляхом комплексної оцінки таких показників як: можливість отримати практичні навички та застосувати на практиці отримані теоретичні знання, придбання досвіду самостійного виконання деяких видів робіт у рамках спеціальності, задоволеність організацією практики у ВНЗ (надання бази практики, чітке інструктування викладачами, контроль тощо) та на підприємстві (надання робочого місця, його оснащеність, планування роботи, готовність допомогти в придбанні навичок, умінь тощо), орієнтованість навчальної програми на запити ринку праці, відповідність отриманих знань і навичок потребам роботодавців, можливість одержання у ВНЗ додаткових професій, знань (поглиблене вивчення предметів, додаткової іноземної мови, спеціальних комп'ютерних програм), якість читання більшості лекцій та проведення більшості практичних (семінарських) занять;

- сприяння ВНЗ працевлаштуванню випускників: організація конкурсів на одержання стипендій з ініціативи роботодавців; робота підрозділу з працевлаштування у ВНЗ; організація зустрічей із роботодавцями (презентації компаній, ярмарку вакансій, співбесіди, майстер-класи тощо); спільна робота із представниками підприємств регіону (розробка бізнес-плану для замовника, виконання дипломних, курсових робіт на замовлення підприємств, наукові дослідження з проблем підприємства тощо); відсоток випускників, які знайшли роботу за сприяння ВНЗ;

- досвід трудової діяльності випускників, що являє комплексну характеристику відсотка випускників, які працюють за фахом, задоволеність можливістю одержати перше робоче місце відповідно до отриманої спеціальності та протягом трьох місяців після отримання диплому);

- задоволеність випускників власним ВНЗ, зокрема задоволеність престижністю ВНЗ, відсоток випускників, які обрали б свій ВНЗ для підвищення кваліфікації, відсоток випускників, які порадили б свій ВНЗ роботодавцю, визначення випускниками ВНЗ, які дають найкращу підготовку в цілому ВНЗ, які випускники порадили б знайомому незалежно від спеціальності.

4) Співпраця між ВНЗ і компаніями-роботодавцями, рівень якої визначається шляхом наявної кількості компаній-роботодавців і експертів, які співпрацюють із ВНЗ. Вага в загальному рейтингу 30%[9].

Ще однією оцінкою науково-дослідницької роботи є рейтинг ВНЗ за показниками Scopus. Наукометрична платформа Scopus являє собою платформу, яка представляє рейтинг цитування наукових публікацій ВНЗ України.

Методика визначення рейтингового місця включає:

- кількість публікацій у Scopus;
- кількість цитувань у Scopus.

В результаті рейтинг будується визначенням Індексу Гірша (h-індекс) - показник впливовості науковця, заснований на кількості його статей та їх цитування. Відповідно до останніх даних, висвітлених платформою Scopus лідером поміж українських ВНЗ є Київський національний університет імені Тараса Шевченка, індекс Гірша якого становить 72, що відповідає 11 644 публікаціям та 43 198 цитувань (рис. 3).

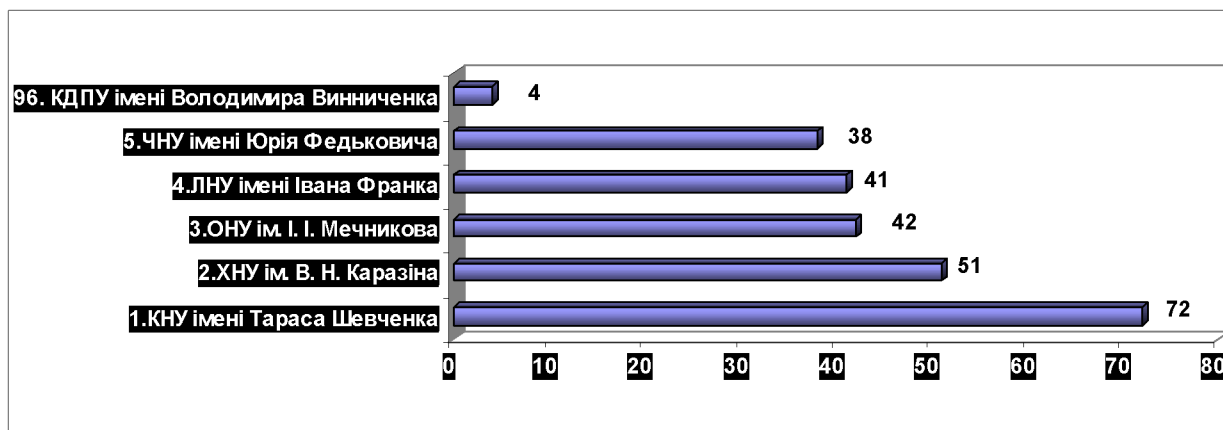


Рисунок 3 – Рейтинг наукометричної платформи Scopus в 2014 році

Джерело: складено автором з використанням [7]

Для порівняння Харківський національний університет, що знаходиться на другому місці, що відповідає 51 значенню індексу Гірша та відповідно 6 715 публікаціям та 27 673 цитувань.

Серед ВНЗ Кіровоградської області до наукометричної платформи ввійшов лише Кіровоградський державний педагогічний університет ім. В. Винниченка, проте кількість публікацій є незначною і становить лише 22 одиниці та 42 цитування, в підсумку індекс Гірша становить лише 4 та, як результат, ВНЗ займає лише 96 позицію рейтингу при загальній кількості 120 позицій рейтингу [7].

Аналізуючи вищезазначені рейтингові методики, можна прийти до наступних висновків: рейтинг «ТОП-200 Україна» оцінює діяльність вищих навчальних закладів, використовуючи більш інтегровані індекси. У той же час, критерії рейтингу «Компас» відображають оцінку вищого навчального закладу випускниками та працедавцями з точки зору відповідності рівня освітніх послуг потребам ринку праці, тобто останній висвітлює суб'єктивну оцінку ВНЗ як зі сторони роботодавця, так і випускника, а ТОП-200 включає більш фактичні дані, які включені до індексів, наприклад, кількість викладачів, іноземних студентів тощо.

Проте, як можна зауважити, попри різницю в методологіях, перелік лідерів, як видно з вищезначеного аналізу, залишається порівняно однаковим.

Найбільш впливові світові рейтинги представлені наступними:

- Шанхайський або академічний рейтинг;
- рейтинг QS;
- рейтинг Times Higher Education World University Ranking.

Шанхайський рейтинг, або Академічний рейтинг університетів світу, позиціонується його укладачами як порівняльна оцінка науково-дослідницької діяльності у ВНЗ. Таким чином, ВНЗ розглядаються в цьому рейтингу насамперед як дослідні організації, а не як структури, що надають освітні послуги.

Для оцінки результатів науково-дослідної діяльності ВНЗ в Шанхайському рейтингу використовуються шість показників, для підрахунку яких розроблені спеціальні методи і процедури (табл. 2).

Найбільшу вагу (20%) мають критерії, пов'язані з науковими дослідженнями: кількість дослідників і кількість наукових матеріалів. Установі, яка набрала за кожним показником найбільшу кількість очок, присвоюється 100 балів. Решта установ розподіляються відповідно до відсотка від найвищого балу.

Таблиця 2 – Характеристика показників Шанхайського рейтингу

Показник	Ваговий коефіцієнт	Зміст
Alumni	10%	Загальне число випускників даного ВНЗ, які отримали Нобелівську премію або медаль Філдса
Award	20%	Загальне число працівників даного ВНЗ, які отримали Нобелівську премію з фізики, хімії, медицині, економіці чи медаль Філдса з математики
HiCi	20%	Чисельність часто цитованих дослідників, що працюють в 21 предметній області наук про життя, медицини, фізики, інженерної справи і соціальних наук
N & S	20%	Кількість статей, опублікованих в журналах Nature і Science за останні п'ять років
SCI	20%	Загальне число статей, що увійшли в індекси наукової цитованості SCIE і SSCI в попередньому році
Size	10%	Результат ділення суми балів по попереднім п'ятьма показниками на число еквівалентів повної ставки (FTE) академічного персоналу

Джерело: складено автором з використанням [12]

Для отримання підсумкового результату (рейтингового значення по ВНЗ) укладачі Шанхайського рейтингу використовують аддитивну згортку, тобто підсумовують окремі показники з урахуванням їх вагових коефіцієнтів. Таким чином, підсумкова формула підрахунку рейтингу виглядає наступним чином:

$$Q = 0,1 * Alumni + 0,2 * Award + 0,2 * HiCi + 0,2 * N\&S + 0,2 * SCI + 0,1 * Size$$

В підсумковий рейтинг включаються близько 500 ВНЗ. Серед лідерів рейтингу, в основному, є американські університети, більше того, Гарвардський університет вже з 2003 року продовжує очолювати даний рейтинг (табл. 3) [12]:

Таблиця 3 – Перших 10 лідерів Шанхайського рейтингу у 2014 році

World Rank	Institution	National Rank	Total Score
1	Harvard University	1	100
2	Stanford University	2	72,1
3	Massachusetts Institute of Technology(MIT)	3	70,5
4	University of California-Berkeley	4	70,1
5	University of Cambridge	1	69,2
6	Princeton University	5	60,7
7	California Institute of Technology	6	60,5
8	Columbia University	7	59,6
9	University of Chicago	8	57,4
9	University of Oxford	2	57,4

Джерело: складено автором з використанням [12]

Рейтинг QS - глобальне дослідження, яке супроводжується рейтингом кращих університетів світового значення за версією британської консалтингової компанії

Quacquarelli Symonds (QS) та включає 800 навчальних закладів. Даний рейтинг складається за такими критеріями:

- думка академічної спільноти (Academic reputation, 30%);
- думка роботодавців (Employer reputation, 20%);
- співвідношення викладачів і студентів (Faculty / student ratio, 20%);
- кількість викладачів із вченими ступенями (10%);
- кількість статей на одного викладача (Papers per faculty, 10%);
- кількість цитувань на статтю (Citations per paper, 5%);
- частка зарубіжних викладачів (International faculty, 2,5%);
- частка зарубіжних студентів (International students, 2,5%).

Перше місце в світовому рейтингу QS World University Rankings займає Массачусетський технологічний інститут (США), два других – Кембриджський університет (Великобританія) та Імперський коледж Лондона (Великобританія), четверте – Гарвардський університет (США), два п'ятих – Оксфордський університет (Великобританія) та Університетський коледж Лондона (Великобританія).

Необхідно також відмітити, що в цьогорічний світовий рейтинг QS увійшло шість ВНЗ України, при цьому два з них потрапило до ТОП-500 рейтингу, а саме - Київський національний університет імені Тараса Шевченка (місце 421-430) та Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна (місце 481-490).

За результатами QS World University Rankings 2014/15 до рейтингу також увійшли Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (місце 551-600), Сумський державний університет (місце 651-700), Донецький національний університет (місце 701+) та Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (місце 701+).

Зауважимо, що в минулому році лише КНУ імені Тараса Шевченка потрапив до ТОП-500 світового рейтингу, який у 2014 році покращив свої результати у порівнянні з 2013 роком, зокрема: у 2013 році займав 441-450 місце, у 2014 році – 421-430 місце.

Також слід відзначити, що Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна вперше увійшов до світового рейтингу, і одразу потрапив до ТОП-500 найкращих університетів світу.

Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» також підвищив свій рейтинг – з 601-650 місця у 2013 році до 551-600 місця у 2014 році.

Зазначимо, що у минулому 2013 році до рейтингу кращих університетів світу QS World University Rankings увійшло лише чотири українських університети, тоді як у поточному 2014 році вже шість ВНЗ України, серед новачків, окрім ХНУ імені В. Н. Каразіна, - Сумський державний університет [13].

Методика рейтингу TIMES HIGHER EDUCATION WORLD UNIVERSITY RANKING включає такі групи показників[14]:

- якість навчання;
- якість досліджень;
- інтернаціоналізація;
- трансфер знань.

Якість навчання (в цілому 30%) оцінюється за такими показниками:

- опитування академічної спільноти за якістю освіти (15%);
- співвідношення викладачів і студентів (4,5%);
- співвідношення студентів та аспірантів (2,25%);
- відношення кількості захистів дисертацій в університеті до загальної кількості викладачів (6%);

- відношення загальноуніверситетських доходів до загальної кількості викладачів, що характеризує інфраструктурну забезпеченість науково-освітньої діяльності університету (2,5%).

Якість досліджень (30%) оцінюється за:

- результатами опитування академічної спільноти (18%);
- затратами на наукові дослідження, які розраховуються з урахуванням відмінностей у фінансуванні різних наукових областей шляхом нормалізації на середньосвітові показники (6%);

- кількістю статей, опублікованих університетом в журналах, індексованих в Web of Science, причому даний показник розраховується з урахуванням як чисельності викладачів, так і з нормалізацією по областям знань (6%).

Найбільшої ваги (30%) надається «впливовості» досліджень, що розраховується по цитованості статей університету. Це самий цікавий і складний для розрахунку показник, використовуваний при складанні рейтингу. Цитованість розраховується як повністю нормалізований показник, що враховує особливості цитування в різних областях знань, різницю в цитуванні статей, опублікованих у різні роки, різних типів публікацій (наукові статті та огляди, наприклад). Крім того, вводяться поправки на середній рівень цитованості країни в цілому.

Показник, що характеризує трансфер знань і технологій, розраховується з обсягу коштів, отриманих на проведення наукових досліджень і розробок від підприємств реального сектора економіки, нормованих на чисельність викладацького складу (2,5% у загальній оцінці).

Інтернаціоналізація університету оцінюється з вагою в 7,5% порівню між такими показниками, як частка іноземних студентів, частка іноземних викладачів і частки статей, написаних в міжнародному співавторстві.

Об'єднуючими індикаторами вищевказаних методик можна вказати:

- кількість статей, опублікованих у відповідних міжнародних виданнях;
- рівень цитованості;
- частка іноземних студентів та викладачів.

Шанхайські критерії охоплюють, як і український рейтинг ТОП-200, фактичні дані, наприклад, кількість випускників та працівників ВНЗ, які отримали Нобелівську премію чи медаль Філдса. Інші вміщують, окрім фактичних даних, опитування академічної спільноти та роботодавців. Таким чином, можемо зробити та провести аналогію з українськими методиками, які вибудовані на основі міжнародних.

Порівняно новим міжнародним багатовимірним рейтингом є U-Multirank.

U-Multirank – проект нового багатовимірного рейтингу університетів світу, що був ініційований і фінансується Європейською комісією. Розробником методології і виконавцем дослідження виступає об'єднання дослідницьких організацій під назвою CHERPA network (Consortium for Higher Education and Research Performance Assessment- Консорціум для оцінки ефективності роботи закладів вищої освіти і дослідницької діяльності) [15].

U-Multirank оцінює університети усього світу, а не лише європейські; охоплює різні виміри діяльності університетів; включає як загальний рейтинг університетів, так і рейтинг за напрямками підготовки; оцінює усі типи вищих навчальних закладів і дослідницьких установ; відповідає потребам різних зацікавлених сторін.

Базові методологічні принципи цього рейтингу передбачають, що його результати не будуть підсумовуватися у загальний бал, а даватимуть багатовимірну оцінку за різними критеріями. Також не буде фіксованих ваг для окремих індикаторів, і, відповідно, рейтинги будуть інтерактивними – тобто користувач сам зможе обрати

показники, які для нього є найбільш значимими, і дізнатися, які університети найкращою мірою відповідають цим вимогам. Оскільки будь-яка оцінка допускає певну неточність, а різниця між університетами може бути незначною, аби не перебільшувати відмінності між закладами результати рейтингу представлятимуться не у вигляді переліку університетів із чітко визначеними місцями, а у вигляді груп з більш-менш схожими показниками.

U-Multirank оцінює університетську діяльність за п'ятьма основними напрямками: викладання і навчання; дослідницька активність; передача знань; інтернаціоналізація; регіональна включеність, для оцінки яких використовується 31 індикатор. Даний рейтинг в 2014 році об'єднав 850 вищих навчальних закладів всього світу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В підсумку, можна відмітити, що U-Multirank є не просто рейтинговою системою, яка представлена переліком ранжированих ВНЗ за загальним сумарним балом, а дещо більшим – пошуковою системою, яка, у порівнянні з іншими, на наш погляд, найбільш повно висвітлює та репрезентує весь перелік необхідної інформації для абітурієнта чи студента. Адже всі рейтингові системи, в першу чергу, покликані дати змогу абітурієнту визначитися з тим чи іншим ВНЗ, а вже потім система своєрідного змагання серед ВНЗ за того самого ж абітурієнта, як ключової фігури та запоруки роботи будь-якого вищого навчального закладу.

Загалом, рейтингові системи, як національні, так і міжнародні, дають змогу оцінити слабкі місця вищого навчального закладу у порівнянні з іншими. Таким чином вивчення методик ранжування дає змогу закладам виявляти резерви підвищення надання освітніх послуг з точки зору їх якості. Тому, вважаємо за доцільне запропонувати наступне: вироблення об'єктивної державної рейтингової системи, побудованої на основі практики існуючих методик, яка б слугувала оціночним критерієм для ВНЗ. Крім того, з огляду на достатньо велику чисельність ВНЗ в Україні, слід виробити мінімально допустиме значення рейтингової оцінки, певного критичного порогу для ВНЗ аби, в підсумку, забезпечити високу якість надання освітніх послуг, спонукаючи до посилення конкурентних переваг серед закладів.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є:

- визначення перспектив подальшого входження українських ВНЗ до світових рейтингів;
- з'ясування резервів підвищення позицій регіональних ВНЗ у національних рейтингах, в тому числі виявлення слабких та сильних сторін регіональних ВНЗ;
- більш комплексне дослідження нової рейтингової пошукової системи – U-Multirank;
- моделювання державної рейтингової системи.

Список літератури

1. Ван Дайк Н. Двадцять років ранжування університетів / Ніна Ван Дайк // Вища школа. 2006. — №5—6. — С. 48—66.
2. Вітлінський В.В. Моделювання рейтингової оцінки вищого навчального закладу / В.В. Вітлінський, Т.С. Оболенська, Н.В. Жигоцька // Економічна кібернетика. — 2000. — № 3—4. — С.64—73.
3. Воробйов Ю. Визначення рейтингу вищих навчальних закладів на підставі багатьох показників / Ю. Воробйов, О. Вассерман, А. Пашков // Вища школа. — 2003. — №4—5. — С. 43— 47.
4. Джоббінс Д. Вихід на глобальну арену: погляд преси (практик рейтингування ВНЗ за кордоном) / Д. Джоббінс // Вища школа. — 2006. — №3. — С. 68—76.
5. Лю Н. Академічний рейтинг університетів світу / Нянкай Лю, Ін Чень. // Вища школа. — 2006. — №5—6. — С. 67—77.

6. Насцимбени Ф. Европейская ассоциация — гарантия качества e-LEARNING / Ф. Насцимбени // Высшее образование в России. — 2006. — №12. — С. 55—57.
7. Наука України в дзеркалі науко метричної бази даних SciVerse Scopus [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.jsi.net.ua/journals/scopus.html>
8. Ніколаєнко С. Рейтингові системи — складові національного моніторингу якості вищої освіти / С. Ніколаєнко // Вища школа. — 2006. — №3. — С. 3—14.
9. Портал про вищу освіту в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bestuniversities.com.ua/ru/compas>
10. Україномовний розділ відкритої багатомовної мережевої енциклопедії [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Рейтинг>
11. Центр міжнародних проєктів НДІ прикладних інформаційних технологій Євроосвіта [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://euroosvita.net/index.php/?category=35&id=691>
12. Academic Ranking of World Universities [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.shanghairanking.com/World-University-Rankings/Swiss-Federal-Institute-of-Technology-Zurich.html>
13. QS Worldwide University Rankings [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.topuniversities.com/subject-rankings>
14. The Times Higher Education World University Rankings [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.timeshighereducation.co.uk/world-university-rankings/2013-14/world-ra>.
15. U-Multirank [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.u-multirank.eu/#!/home?trackType=home§ion=entrance>.

Ilona Tsarenko

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

The Rating Systems of Ranking of the Higher Education Institutions: Ukrainian and International Methodologies

The main aim of this article is to analyze the methodology of ranking of the higher education institutions by using the international and Ukrainian rating systems.

The article describes the conceptual bases of methodology of the realization the ranking of higher education institutions according to Ukrainian and international rating systems. The influence of rating systems on the behavior of applicants in choosing the higher education institution are uncovered. The methodologies of Ukrainian rankings are analyzed, the most popular of them are selected, the leaders of national ratings are represented. The methodologies of the international ranking of the higher education institutions universities and the position of Ukrainian universities in them are distinguished. Additionally, the new multivariate rating system as U-Multirank is explored.

It was proved, that the rating "TOP-200 Ukraine" highlights the actual indicators such as the number of teachers, foreign students and others, while the rating of "Compass reflects an assessment of the higher education institution by the graduates and employers in terms of conformity of the level of educational services to the needs of the labor market, that is more objective assessment. Moreover, it was defined, that the unifying the indicators for international methods are: the number of articles. which are published in relevant international journals; the level of citation and also the share of the foreign students and teachers.

rating, ranking, the competitiveness of the higher education institutions, methodology, indicator, criteria

Одержано 15.11.14

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.5

Н.В. Ушенко, проф., д-р екон. наук

Бердянський університет менеджменту і бізнесу

Регулююча функція ринку праці в сфері зайнятості

У статті охарактеризовано концептуальні засади функціонування продуктивної економіки, яка проявляється через процеси капіталізації всіх її ресурсних складових. Розкрито вплив ринкових умов на трансформаційні процеси в соціально-трудовах відносинах, що зумовлюють зміни у взаємодії власників-суб'єктів ринку праці. Визначено взаємозалежність та взаємовплив ринку праці і зайнятості як органічно пов'язаних складових систем ринкової економіки.

ринку праці, ринок робочих місць, зайнятість, регулювання, робоча сила, людський капітал, попит, пропозиція

Н.В. Ушенко, проф., д-р екон. наук

Бердянський університет менеджменту і бізнесу

Регулирующая функция рынка труда в сфере занятости

В статье охарактеризованы концептуальные основы функционирования продуктивной экономики, которая проявляется через процессы капитализации всех ее ресурсных составляющих. Раскрыто влияние рыночных условий на трансформационные процессы в социально-трудовах отношениях, обуславливающие изменения во взаимодействии владельцев-субъектов рынка труда. Определены взаимозависимость и взаимовлияние рынка труда и занятости как органически связанных составляющих систем рыночной экономики.

рынок труда, рынок рабочих мест, занятость, регулирование, рабочая сила, человеческий капитал, спрос, предложение

Постановка проблеми. Теорія нової продуктивної економіки, у якій під впливом ринкових важелів робоча сила набуває форму людського капіталу, передбачає та обґрунтовує подальший розвиток ринкових відносин. Людський капітал в ринковому середовищі функціонує як активний чинник продуктивності економічних відносин і реалізується саме на ринку праці. Тому дослідження регулюючої функції ринку праці в сфері зайнятості набуває нового значення та змісту, що надає цій проблематиці своєчасність та практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню методологічних та концептуальних засад функціонування ринку праці як підсистеми національної економіки, визначення його функцій та регуляторному механізму приділяють увагу вчені Д.П. Богиня [2], В.С. Васильченко [4], Г.Т. Завіновська [5], Е.М. Лібанова [6], Л.С. Лісогор [7], Е.М. Маслова [8], О.В. Павловська [10], В.М. Петюх [11], Е.В. Прушківська [12]. Однак, питання реалізації регулюючої функції ринку праці в сфері зайнятості досліджені недостатньо.

Постановка завдання. Мета статті – охарактеризувати регулюючу функцію ринку праці в сфері зайнятості в трансформаційних умовах переходу до продуктивної економіки.

Виклад основного матеріалу. У сучасній економічній теорії вчені доводять досить різні тлумачення ринку праці та розгляд його сутності з різних аспектів. Зокрема, Г.Т. Завіновська визначає: "Ринок праці - це ... система суспільних відносин, пов'язаних із купівлею і продажем товару "робоча сила" ... ринок праці є сферою

працевлаштування, формування попиту і пропозиції на робочу силу ... механізм, що забезпечує узгодження ціни та умов праці між роботодавцями і найманими працівниками" [5, с.5].

З наведеного визначення ринку праці можна зробити висновок, що воно подається досить нечітко, а саме, то з погляду "суспільних відносин", то з сутності працевлаштування, тобто з боку одного інтересу - одержання робочого місця без інших складових цих відносин. Це звужує поняття "ринок праці", не розкриває його соціальної природи і особливостей. Насамперед відмічається специфічність цього ринку на відміну від інших товарних ринків, підкреслюється роль і значення ринку праці в ринковій економіці, зокрема як самостійної комплексної системи, але пов'язаної з ринком капіталів, житла, товарів та послуг. Це обумовлене взаємозалежністю всіх ринків між собою. Одночасно, це особливий ринок, який за своєю природою є носієм соціальних відносин, а тому більш вразливий, соціально складний, залежний від загально політичних умов, економічного циклу, розвинутої ринкових відносин. Водночас ринок праці, породжуючи різні соціально-економічні проблеми не є активним агентом економічного та соціального стану, що може їх змінити.

Порівнюючи ринок праці з іншими ринками, В.М. Петюх називає чотири розбіжності. По-перше, ринок праці не може існувати тільки сам по собі. По-друге, це безперервність відтворення відносин між працівником і роботодавцем. По-третє, наявність самої особливості товару "робоча сила". Четверта особливість полягає у тому, що цей ринок пов'язаний з усіма сферами відтворення робочої сили як товару: виробництвом, розподілом, обміном і споживанням [11, с.7-9].

Ринок праці - це сфера формування попиту і пропозиції на робочу силу. Ринок праці можливий тільки за умов, що робітник є власником своєї здібності до праці. Через ринок праці здійснюється продаж робочої сили на певний час [13].

Поряд з наведеним визначенням ринку праці, де дається, як на нашу думку, обмежене трактування ринку праці, в науковій літературі зустрічаються більш розгорнуті поняття. Зокрема ринок праці розглядається у зв'язку з конкуренцією за робоче місце, мотивацією до підвищення кваліфікації, стабільністю, мобільністю робочої сили, розповсюдженістю різних форм зайнятості. Але більшість вчених дотримуються думки, що ринок праці не можна відносити до ідеальних механізмів регулювання зайнятості тому, що він все ж підпорядкований попиту та пропозиції і залежний від дії макроекономічних факторів та факторів соціального характеру [6,10,12].

“Рынок труда, – стверджують В.В. Адамчук, О.В. Романов, М.Є. Сорокіна, – представляет собой систему общественных отношений в согласовании интересов работодателей и наемной рабочей силы» [1, с.36].

Перехід від примусового характеру праці одержавленого працівника до надбання права кожною людиною на власне визначення свого ставлення до праці характеризують принципово іншу модель поєднання працівника з засобами виробництва, включення кожного в систему відносин власності. Власник своєї робочої сили як володар і носій людського капіталу вступає у товарно-грошові відносини з конкретним власником майнового капіталу з приводу тимчасового продажу своєї робочої сили [4].

Цей процес не є одномоментним в історичному плані, а пройшов певні трансформаційні періоди економіки. Саме у фазі перехідного етапу трансформації соціально-економічної системи проявляється подвійна тенденція: розвиток ринкових основ зайнятості та формування зайнятості на власному капіталі. Стосовно трансформаційних процесів в Україні можна визначити, по-перше, рух у зміні

державно-адміністративної організації управління економікою до ринкової; по-друге, одночасного започаткування руху економіки до соціально-орієнтованої – тобто економіки для людини. Однак останнє не означає, що припиняється дія ринкових відносин - відносин власників відповідних форм власності. У цьому аспекті А.В. Бузгалін називав декілька аспектів, які визначають зміни у відносинах власників носіїв робочої сили і власників капіталу на макро- і мікрорівнях з переходом до ринкової моделі економіки [14, с.183]: на макрорівні – це подолання одержавлювання робочої сили, що само по собі свідчить про зруйнування старих механізмів закріплення працівника до робочого місця, обмеження його трудової мобільності, залежності від одержання соціальних послуг інших прав, які перетворюють працю у примусову.

Таким чином, ринок праці – це система відносин з приводу пропозицій і попиту робочої сили, які проявляються і постійно відтворюються на перехресті різних економічних та соціальних інтересів суб'єктів ринкових відносин. Таке наповнення поняття ринку праці показує його багатоаспектність та багатовекторність. Ринок праці тому і вважається концентрованим виразом сукупності правових, економічних, соціальних відносин, що в ньому категорії зайнятості населення проявляються в своїй початковій фазі - як трудовий ресурс. Питання про сутність ринку праці і його взаємозв'язок із зайнятістю є досить дискусійним. Зокрема, є точка зору на це питання з боку розуміння ринку як продажу працездатності роботодавцю. Теоретики ринкової економіки вважають, що ринок праці - це саме продаж праці за певну оплату. Окремі вчені додержуються думки про ринок праці як звичайний ринок ресурсів, де відносини між власником ресурсів праці і його покупцем регулюються певними законодавчими нормативами та гарантіями. Але це не позбавляє агентів цього ринку від певних ризиків. Слід підкреслити, що сучасна правова та економічна наука практично не висвітлює проблеми ризиків у сфері зайнятості, на ринку праці. Між тим, як на нашу думку, то саме цей ринок по ризиковості є одним із значних, і такий, що пов'язаний зі значними соціальними наслідками. Особливо це стосується умов праці, його ціни, гарантованості виплати. Це пов'язане з особливостями ринку праці, до яких відносяться такі як [1, с.27]:

- невід'ємність прав власності на працю від його власника. З одного боку, праця виступає як носій певних соціально-економічних відносин на ринку, з іншого, праця є процес витрачання робочої сили і тим відділяється від свого власника, переходить зовсім в іншу форму існування - матеріалізовану;

- відносно довгий термін контактів між продавцем та покупцем праці, початок яких дає ринок праці;

- поряд з грошовими відносинами з'являються негрошові, суспільні стосунки, умови праці, можливості професійного збагачення;

- наявність високого рівня індивідуальних відносин з приводу пропозицій і найму праці, забезпечення робочим місцем;

- включення власника праці в систему обслуговування з боку інституціональних структур: законодавства, державної служби зайнятості тощо.

Важливою особливістю ринку праці є розвиненість його інфраструктури, яка забезпечує найбільш ефективні взаємовідносини на ринку праці між працівником і роботодавцем у вирішенні питань ціни робочої сили, захисту праці працівника, підвищення його кваліфікації та перспектив службової кар'єри.

Таким чином, відносно категорії зайнятості населення і ринку праці можна констатувати, що в розвинутих ринкових умовах це органічно пов'язані складові системи ринкової економіки. Ринок праці опосередковує відносини з приводу зайнятості, якщо він існує у своїй розвинутій моделі.

Сучасний ринок праці в Україні поки що носить більш формальний обмежений характер, оскільки визнається в межах державної реєстрації у службах зайнятості. Між тим це не дає підстав для висновку, що реально такого ринку немає. Як на нашу думку, то тлумачення ринку праці треба тісно пов'язувати з зайнятістю населення і тому ринок праці органічно складова зайнятості як ринковий механізм її існування та реалізації на стадії споживання трудового потенціалу. Якщо зайнятість існує поза ринкових відносин, то вона носить примусову форму, рабську працю.

Сутність проблеми передбачає визначення відправних умов щодо процесів якісних трансформацій суспільної системи, ступеню орієнтацій безпосередньо на людину як основи соціуму у всіх аспектах його прояву, а саме: соціально-економічних, соціо професійних та культурних якостях як працівника, споживача, особистості. Як підкреслює А.В. Бузгалин, у період змін суспільних систем дуже актуальним питанням є визначення домінуючої тенденції як альтернативи попередньої концепції [14, с.39]. Стосовно до функціонування ринку праці мова іде про рух від одержавленого працівника до ринку робочої сили, де активним агентом виступає вільна в своєму виборі людина, що має потребу в працевлаштуванні і тому пропонує свою здатність до певної праці, за кількість і якість якої отримає заробітну плату.

Все більша група науковців схиляється до думки про доцільність розглядати ринок праці поряд з ринком робочих місць. Такий погляд, на нашу думку, має рацію тому, що попит на робочу силу визначається наявністю робочих місць. Тільки такий ланцюжок формує зайнятість в залежності від складу робочих місць, їх руху, характеру функціонування. Виникає потреба на робочу силу, що обумовлює різні форми та рівень зайнятості населення, його економічну активність. Наявність робочих місць, їх склад та рух обумовлюють, наскільки ринок праці і як будь-який інший ринок є досконалий і збалансований. Наслідком незбалансованості ринку праці є безробіття.

Розглядаючи ринок праці як механізм забезпечення зайнятості необхідно звернути увагу на його динамічність, яка обумовлюється дією факторів. Це фактори, які впливають як на пропозицію робочої сили, так і на її попит. На пропозицію робочої сили головним чином впливають фактори демографічного характеру - рівень народжуваності, темпи зростання чисельності працездатного населення, його статеві-віковий склад. У реальному економічному житті нашої країни у 80-х роках минулого століття пропозиція робочої сили під впливом демографічних факторів посилила напругу у балансі трудових ресурсів. Це викликало необхідність розробки та впровадження низки заходів загальнодержавного рівня, спрямованих на зниження напруги у забезпеченні народного господарства робочою силою, вивільнення зайвих робочих місць, підвищення продуктивності праці. В Україні були розроблені цільові програми "Праця", баланси робочої сили і робочих місць та інші заходи.

Намагання теоретичного осмислення розвитку товарно-грошових відносин та формування ринкового механізму в умовах соціалістичної системи спостерігалось серед відомих наукових шкіл (А.В. Бузгалин, І.С. Маслова та ін.) [9, 14]. Ставилось питання - чи не суперечить, наприклад, ринок праці гуманістичної соціальної орієнтації соціалістичної економіки принципу гарантованості повної зайнятості? На ці питання існували полярні погляди: від повного відхилення притаманності ринку праці соціалістичній системі до визнання ринку праці в цих умовах.

Відкидання категорій ринку праці аргументувалося тим, що в умовах соціалізму робітник є господарем загальнонародної власності, не відокремлений від засобів виробництва. До того ж спроможність до праці не є товаром, а тому не відчужується при наймі на роботу. Навпаки, існувало ствердження про наявність об'єднання працівника з засобами виробництва, а праця виступає як безпосередньо суспільна, яка

існує в системі суспільного розподілу праці. Вона організована планомірно шляхом забезпечення прямих економічних зв'язків.

Вже в 80-х роках серед науковців все більш поширеною стала думка про те, що ринок праці в радянській економіці присутній, але як "квазі" ринок. Наявність адміністративно-командних методів керівництва економікою, а також існування форм розподілу та перерозподілу робітників, обмеження можливостей вільного вибору місця роботи чи діяльності - все це чинники, які не притаманні ринковій моделі праці. До того ж проголошення права робітника як співгосподаря загальнонародної власності є фіктивним. І в цих умовах відбувається відчуження спроможності до праці з моменту працевлаштування в обмін на заробітну плату. Виходячи з цього, є всі підстави говорити про існування в такій системі товару робоча сила з усіма виходячими з цього наслідками. Тут також є всі умови до прояву категорій ринкової економіки у сфері трудових відносин і насамперед таких як безробіття та експлуатація робітника. Однак за часи соціалістичної системи доводилася думка, що безробіття і експлуатація робітників не сумісна з системою. Ринок праці оцінювався як дисциплінуючий важіль, стимулюючий ефективність виробництва, зростання продуктивності праці [9].

Всупереч подібним теоретичним поглядам все більш поширювалася думка про необхідність визнання ринку праці. На захист таких стверджень наводилися факти наявності різних форм відчуження працівників як власників засобів виробництва від участі в розпорядженні результатами своєї праці, доходу від реалізації. Це вже дозволяє говорити про віртуальність товарної форми відносин між робітником і роботодавцем в особі держави.

Як відомо, перехід до ринкових відносин суттєво підвищує рівень економічного уособлення господарюючих суб'єктів як товаровиробників і наймачів робочої сили. Це супроводжується розширенням руху робочої сили і перерозподілу в напрямках наявних робочих місць. Все це давало підстави до висновків, що в соціалістичній економіці є ринок праці, особливість якого полягала у тому, що він являвся загальною формою відносин попиту суб'єктів власності засобів виробництва на робочу силу, які володіли виключними правами на розпорядження здібностями до праці, на робочі місця. Панування державної власності на засоби виробництва формує підстави до збереження нетоварної форми відтворення. Тому вчені приходили до висновку, що існування ринку праці характерне лише для обмеженої частки відносин найму робочої сили у недержавних секторах економіки. У цих секторах економіки трудові відносини пов'язані з конкуренцією виробничих суб'єктів і соціальних сфер зайнятості з приводу залучення кращої робочої сили, тому мало місце залучення більш кваліфікованої робочої сили, а використання її підпорядковувалось товарно-грошовим відносинам і дії закону вартості. Робітники в цих умовах мають можливість вільного вибору сфери прикладання своєї праці, умов її оплати та терміну, орієнтуючись на більш вигідний рівень задоволення своїх потреб.

Виходячи з такої концепції більшість вчених вважає, що в умовах суспільства соціалістичної системи має місце специфічна форма ринку праці, але вона не протистоїть планомірному регулюванню процесів зайнятості населення. Стверджується, що в цих умовах спостерігається поєднання ринкових і неринкових форм праці. Неринкові форми організації зайнятості доповнюються ринковими регуляторами, які слід розглядати як елемент відтворення робочої сили при збереженні планомірного характеру формування макропропорцій у сфері підготовки робочих та фахівців. Таке поєднання дозволяє протистояти монополії виробництва і диктату оплати праці на держпідприємствах.

При розгляді ринку праці виникає питання, який сенс має ця форма відношень, особливо у вирішенні соціальних проблем. Більшість думок схиляється до того, що саме ринок праці є найбільш вдалим механізмом погодження особистих інтересів робітників як власників робочої сили та роботодавців на мікрорівні, робітників і держави на макрорівні при вирішенні проблем зайнятості та розподілу праці на галузевому та регіональному рівнях. Вважається, що ринок праці виконує позитивну функцію як з'єднуюча ланка між формуванням, маючи на увазі професійну підготовку та її використання. Світовий досвід показує, що ринок робочої сили сприяє більш обґрунтованому вибору професії, оскільки робітник через ринок праці вступає в конкурентне середовище.

До позитивних рис ринку праці можна віднести його стимулюючу та мотиваційну функцію регулювання особистих доходів, тому що саме через ринок іде оцінка конкурентоспроможності на одержання більш високої оплати праці. Тому ринок праці можна розглядати як активний важіль оптимізації потоків розподілу і перерозподілу робочої сили, показуючи наскільки адекватно діють економічні механізми. Поряд з позитивними ознаками ринок праці має певні недоліки, що характеризують його недосконалість. Тому вважається, що ринок робочої сили як ринковий механізм є складним слабoreгульованим, соціально неорієнтованим, йому притаманна ризиковість та залежність від стану розвитку інших ринків і державних механізмів регулювання економіки, їх соціальної спрямованості. Слід мати на увазі, що регіони держави суттєво розрізняються як за станом соціально-економічного розвитку, також і за рівнем деморесурсних можливостей. Якщо за радянські часи Україна відносилась спочатку як трудоводатня республіка, то потім (у 80-х роках) вважалася трудонедостатньою. Між тим перехід до ринку не тільки вивільнив значну частину працівників як результат економічної кризи, але на тих підприємствах, де виробництво швидко набирало темпи розвитку теж спостерігалось скорочення робочих місць і штатів. В цих умовах почав діяти такий ринковий механізм як оптимізація чисельності відповідно до діючих робочих місць і забезпечення високої продуктивності праці.

В той же час існує точка зору І.С. Маслової, що розвиток ринку праці викликає відродження товарно-грошового фетишизму, зміну ціннісних орієнтацій, посилюється відособлення членів колективів [8]. З метою обмеження чи подолання цих явищ пропонується регулювання ринкових негативів шляхом використання таких механізмів ринку, які забезпечують постійний моніторинг попиту і пропозицій робочої сили з тим, щоб не зруйнувати гуманістичні принципи суспільства. Для цього необхідно спиратися на механізми державної політики у сфері оплати праці, оподаткування, регулювання тим самим перетоку робочої сили, сприяння розвитку підприємництва. Вище згадувалося, що ринок праці є сам по собі регулятором кількісного та якісного складу робочої сили на мікрорівні. Тим самим його можна розглядати як фактор, який виконує функцію економізації не тільки виробництва, а також зайнятості, перерозподіляючи робочу силу між галузями та сферами. Саме регулюючи ринок праці, державні органи мають можливість впливати на подолання негативних факторів ринку праці.

Цікавим у цьому аспекті є досвід США з державного регулювання ринку праці. Цей механізм складається з чотирьох основних напрямів [3]: по-перше, програми по стимулюванню зайнятості та збільшення робочих місць в державному секторі, по-друге, програми, спрямовані на підготовку та перепідготовку робочої сили, в-третьє, програми сприяння найму робочої сили, четвертий напрям - програми по соціальному страхуванню безробіття та захист безробітних.

Висновки та перспективи подальших досліджень:

1. Теорія нової продуктивної економіки передбачає та обґрунтовує формування

таких ринкових відносин, де під впливом відповідних регуляторних важелів робоча сила набуває форму людського капіталу і функціонує як активний чинник продуктивності економічних відносин.

2. Ринок праці являється одним із найважливіших складових ринкової економіки, розвиток якої є передумовою розвитку інших ринків (товарного, фінансового, інформаційного), можливістю ефективного використання трудового потенціалу, умовою забезпечення суспільного прогресу. Ринок праці по ризиковості є одним із значних, і такий, що пов'язаний зі значними соціальними наслідками, особливо це стосується умов праці, його ціни, гарантованості виплати і пов'язано це з особливостями ринку праці.

3. Перехід від примусового характеру праці одержавленого працівника до надбання права кожною людиною на власне визначення свого ставлення до праці характеризують принципово іншу модель ринку праці. Тому ринок праці – це органічно складова зайнятості як ринковий механізм її існування та реалізації на стадії споживання людського потенціалу.

Перспективами подальших досліджень у даному напрямку є визначення регуляторної функції ринку праці у процесі капіталізації людського чинника.

Список літератури

1. Адамчук В.В. Экономика и социология труда / В.В. Адамчук, Р.В. Ромашов, М.Е. Сорокина. – М.: «ЮНИТИ», 1999. – 407 с.
2. Богиня Д.П. Доходи, заробітна плата та зайнятість населення в умовах сучасної економічної кризи / Д.П. Богиня // Збірник наукових праць ІЕНАН України. – К., 1998. – С. 3-15.
3. Бушмарин И.В. Использование трудовых ресурсов в США. / И.В. Бушмарин. – М.: Изд-во «Мысль», 1967. – 228 с.
4. Васильченко В.С. Продуктивна зайнятість населення / В.С. Васильченко // Зайнятість та ринок праці. –1998. – Вип. 6. - С. 90-106.
5. Завіновська Г.Т. Економіка праці: навч. посібник / Г.Т. Завіновська. - К.КНЕУ, 2000. – 200 с.
6. Лібанова Е.М. Ринок праці: соціально-демографічні аспекти / Е.М. Лібанова. – К., 1996. – 132 с.
7. Лісогор Л. Головні тенденції розвитку ринку праці України. / Л. Лісогор // Україна: аспекти праці. - 2001. - №7. – С. 3-7.
8. Маслова И.С. Российский рынок на современном этапе / И.С. Маслова. – М.: Федерация службы занятости, 1992. – 48 с.
9. Маслова И.С. Экономические вопросы перераспределения рабочей силы при социализме / И.С. Маслова. – М.: Изд-во «Наука», 1976. – 230 с.
10. Павловська О.В. Регулювання ринку праці: фінансово-економічний механізм / О.В. Павловська. - К.: Редакція «Бюлетеня Вищої атестаційної комісії України», 2001. – 272 с.
11. Петюх В.М. Ринок праці / В.М. Петюх. - Київ, 1999. - 288 с.
12. Прушківська Е.В. Особливості становлення ринку праці в Україні / Е.В. Прушківська // Академічний огляд. – 1998. -№1. – С. 28-33.
13. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь [Электронный ресурс] / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. - М.: ИНФРА - М., 1996. - 496 с. - Режим доступа: <http://enbv.narod.ru/text/Econom/ses/str/0514.html>
14. Экономика переходного периода. Учебное пособие. / под ред. В.В. Радаева, А.В. Бузгалина. – М.: МГУ, 1995. - 410 с.

Natalia Ushenko

Berdyansk University of Management and Business, Berdyansk, Ukraine

The Regulative Function of Labour Market in the Sphere of Employment

The aim of this article is to characterize the regulative function of labor market in the sphere of employment under the transformative conditions of the transition to the productive economy.

The article describes the conceptual principles of the operation of productive economy, which shows itself through the process of capitalization of all its resource components. It exposes the influence of market conditions on the transformation processes of social and labor relations that cause the changes in the interaction

between business-owners i.e. the subjects of labor market. Here the interdependence and mutual influence of labor market and employment as organically related parts of the market economy are defined.

It is proved that the theory of the new productive economy forecasts and justifies the formation of market relations, where labor force takes the form of human capital and operates as an active factor of the economic relations productivity. It's defined that the labor market is one of the major components of market economy which development is a precondition of the other markets' development, a possibility of effective labor potential usage, a condition providing social progress and thus by the level of risk is one of the most significant, and the one that concerns significant social consequences, notably regarding working conditions, its price, the guarantee of payment and that is connected with the peculiarities of labor market. It is proved that the transition from the compulsory labor of a governed worker to the acquisition of everyone's right to determine their own attitude to work characterize fundamentally different model of labor market therefore the labor market is an organic component of employment as a market mechanism of its existence and realization at the stage the human potential usage.

labor market, job market, employment, adjusting, labor force, human capital, demand, supply

Одержано 27.10.14

УДК 331.1 (477)

В.С. Бойченко, доц., канд. екон. наук

Запорізький національний технічний університет

Сучасний стан професійного навчання персоналу на підприємствах України

Дана стаття присвячена аналізу сучасного стану професійного навчання персоналу на підприємствах України. Розглянуто динаміку професійної підготовки працівників за видами економічної діяльності підприємств, регіонами, місцем навчання та статтю. Виявлено тенденції, які спостерігаються в підвищенні кваліфікації працівників за видами економічної діяльності підприємств, регіонами, професійними групами та статтю.

професійне навчання, персонал, підприємство, підготовка, підвищення кваліфікації, економічна діяльність, регіон

В.С. Бойченко, доц., канд. екон. наук

Запорожский национальный технический университет

Современное состояние профессионального обучения персонала на предприятиях Украины

Данная статья посвящена анализу современного состояния профессионального обучения персонала на предприятиях Украины. Рассмотрена динамика профессиональной подготовки работников по видам экономической деятельности предприятий, регионам, месту учебы и полу. Выявлены тенденции, которые наблюдаются в повышении квалификации работников по видам экономической деятельности предприятий, регионам, профессиональным группам и полу.

профессиональное обучение, персонал, предприятие, подготовка, повышение квалификации, экономическая деятельность, регион

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин основою стабільної та ефективної роботи будь-якого підприємства є наявність кадрів, які здатні й готові працювати, а також володіють високим рівнем професіоналізму.

Людський чинник є головним фактором виробництва, саме тому витрати на розвиток персоналу вважаються необхідними й ефективними інвестиціями підприємства, оскільки тільки тоді досягається зростання кадрового потенціалу [1, с. 190].

У сучасних умовах швидкого старіння знань, умінь та практичних навичок, одним із найважливіших факторів забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку є необхідність постійно підвищувати фаховий рівень своїх працівників за допомогою професійного навчання [2, с. 103].

Професійне навчання є процесом цілеспрямованого формування у працівників спеціальних знань, а також розвиток необхідних навичок і умінь, які дозволяють підвищувати продуктивність праці, якісно виконувати функціональні обов'язки, освоювати нові види діяльності з метою досягнення стратегічних цілей підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науці досліджуються різні аспекти професійного навчання персоналу – від теоретико-методологічних засад (Н. Мажник [2], Н. Ничкало, В. Радкевич), тенденцій розвитку професійного навчання (Н. Алексеева [1], Д. Богиня, Л. Герганов, І. Мартиненко [3], А. Михайличенко, М. Михнюк, А. Селецький), нормативно-правового забезпечення та економічних аспектів (В. Савченко, В. Скульська [5], А. Колот) до проблеми формування професійної компетентності кваліфікованих робітників (В. Аніщенко, О. Грішнова).

Не дивлячись на наявність наукових робіт з окресленої тематики, їх високу наукову і практичну цінність, необхідно відмітити, що, по-перше, існує потреба в дослідженні системи вдосконалення професійного навчання, а, по-друге, необхідність аналізу та обґрунтуванні тенденцій сучасного стану професійного навчання персоналу.

Постановка завдання. Головною метою цієї праці є дослідження сучасного стану професійного навчання персоналу в різних галузях економіки України та на підприємствах різних форм власності.

Виклад основного матеріалу. Одним з основних напрямів підвищення конкурентоспроможності персоналу є професійне навчання (професійна підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації). Водночас організація професійного навчання потребує систематизованої, достовірної, об'єктивної інформації про поточні і перспективні потреби ринку праці у кваліфікованій робочій силі, незалежно від економічних катаклізм. В умовах ринку праці відсутність повноцінної інформації є однією з основних причин незбалансованості обсягів і напрямів професійної підготовки кваліфікованих робітників [5, с. 23].

У сучасних організаціях професійне навчання являє собою комплексний безперервний процес, що включає в себе кілька етапів. Насамперед необхідно визначити потребу в навчанні персоналу, що обумовлюється перспективами розвитку персоналу підприємства, а також необхідністю виконання працівниками своїх виробничих обов'язків. Наступним етапом організації професійного навчання персоналу підприємства є вибір його видів та форм з урахуванням побажань працівників щодо підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікаційного рівня. Далі необхідно вибрати місце проведення навчання, яке залежить від наявності та стану навчальної бази на підприємстві, можливостей навчальних закладів регіону, виду та форми навчання. Наступним кроком є розроблення плану-графіку професійного навчання персоналу підприємства на рік. Далі – планують обсяги фінансування професійного навчання на підставі розрахунків середніх розмірів вартості навчання одного учня за певними професіями, спеціальностями, видами та формами навчання, що склалися на час планування, та прогнозних показників інфляції [4].

Тобто, управління процесом професійного навчання починається з визначення потреб, що формуються на основі потреб розвитку персоналу організації, а також

необхідності виконання працівниками організації своїх поточних професійних обов'язків [3, с. 17-18].

Так, на основі аналізу статистичної інформації Державної служби статистики України [6-10], на сьогодні, сучасний стан професійного навчання на підприємствах України можна проаналізувати за допомогою наступних його складових:

1. Професійна підготовка працівників, яка, у свою чергу була розглянута за наступними критеріями:

1.1. За видами економічної діяльності (табл. 1).

Таблиця 1 – Професійна підготовка працівників за видами економічної діяльності у 2009-2013 рр.

Показник	2009		2010		2011		2012		2013	
	усього, тис. осіб	у % до облік. кіль-ті штатних працівників	усього, тис. осіб	у % до облік. кіль-ті штатних працівників	усього, тис. осіб	у % до облік. кіль-ті штатних працівників	усього, тис. осіб	у % до облік. кіль-ті штатних працівників	усього, тис. осіб	у % до облік. кіль-ті штатних працівників
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Усього	209,3	1,9	216,5	2,0	230,0	2,1	218,4	2,0	196,9	1,9
Сільське господарство	7,1	1,2	3,0	0,6	2,6	0,5	2,8	0,6	4,4	0,9
Промисловість	147,3	5,2	155,9	5,4	158,5	5,6	149,5	5,4	138,1	5,2
Будівництво	7,5	2,1	7,4	2,1	7,5	2,3	6,8	2,3	7,8	2,8
Оптова та роздрібна торгівля	6,0	0,7	5,8	0,6	6,9	0,7	7,2	0,7	4,7	0,5
Транспорт	26,2	2,8	23,0	2,4	28,5	3,0	26,2	2,8	21,9	2,7
Фін. та страх. діяльність	1,6	0,5	1,1	0,4	2,4	0,8	2,4	0,8	1,1	0,4
Операції з нерух. майном, оренда	5,6	0,9	7,6	1,1	10,1	1,4	11,2	1,6	7,6	3,0
Держ. упр.	2,1	0,3	6,3	0,9	7,3	1,2	5,4	0,8	5,2	0,8
Освіта	1,8	0,1	2,3	0,1	2,1	0,1	2,3	0,2	2,3	0,1
Охорона здоров'я	1,3	0,1	1,2	0,1	1,3	0,1	1,2	0,1	1,2	0,1
Інше	2,8	-	2,9	-	2,8		3,4	-	2,6	-

Джерело: складено автором з використанням [6, с. 72; 7, с. 83; 8, с. 76; 9, с. 83; 10, с. 93]

З аналізу даних табл. 1 видно, що за період з 2009 по 2013 рр. кількість осіб, які пройшли професійну підготовку (ПП) зменшилась на 5,9%, але в відсотковому співвідношенні до загальної кількості штатних працівників цей показник залишився незмінним, що свідчить про загальне зменшення кількості найманих працівників. Так, у 2013 р. найбільший показник професійної підготовки штатних працівників мав такий вид економічної діяльності як промисловість (5,2%), що може бути пояснено тим, що ця галузь перш за все потребує високоосвічених працівників, які знаються на новітніх технологіях, оскільки вона є однією з основних галузей, що формують ВВП України.

Найменша ж кількість осіб, які пройшли ПП спостерігається в освіті та охороні здоров'я, що, може бути пов'язано з низьким рівнем мотивування працівників до праці в цих галузях (середньомісячна заробітна плата у 2013 р. в освіті склала 83% (2 700 грн.) від середньої по всім галузям (3 265 грн.), а в охороні здоров'я – 72,% (2 367 грн.) [6, с. 174]). Така тенденція є вкрай негативною, оскільки ці дві галузі є основними ключовими елементами, які формують рівень розвитку людського капіталу країни.

1.2. За регіонами (табл. 2) (до таблиці увійшли ті регіони, які мають найбільшу кількість осіб, що пройшли професійну підготовку).

Таблиця 2 – Професійна підготовка працівників за регіонами у 2009-2013 рр.

Показник	2009		2010		2011		2012		2013	
	усього, тис. осіб	у % до облік. кіль-ті штатних працівників	усього, тис. осіб	у % до облік. кіль-ті штатних працівників	усього, тис. осіб	у % до облік. кіль-ті штатних працівників	усього, тис. осіб	у % до облік. кіль-ті штатних працівників	усього, тис. осіб	у % до облік. кіль-ті штатних працівників
Вінницька	6,7	2,0	5,7	1,7	5,8	1,8	5,2	1,7	5,2	1,7
Дніпропетровська	26,3	2,8	28,2	3,0	27,6	2,9	28,3	3,0	26,5	2,9
Донецька	36,3	3,0	42,7	3,6	42,3	3,6	41,9	3,6	35,8	3,2
Запорізька	11,9	2,5	12,5	2,6	12,6	2,8	12,5	2,8	9,8	2,3
Київська	9,2	2,5	8,4	2,1	12,1	3,2	11,1	2,9	9,8	2,6
Луганська	18,2	3,3	19,8	3,5	18,6	3,4	16,2	3,0	13,3	2,6
Львівська	5,3	0,9	5,5	1,0	6,0	1,0	5,6	1,0	5,6	1,0
Одеська	8,5	1,6	9,0	1,7	10,8	2,1	8,3	1,6	7,6	1,5
Полтавська	7,3	1,9	7,7	2,1	9,5	2,6	8,6	2,3	8,4	2,3
Сумська	5,9	2,2	5,6	2,1	6,4	2,5	5,6	2,2	5,0	2,1
Харківська	9,8	1,5	9,8	1,5	11,1	1,7	11,3	1,7	10,3	1,6
м. Київ	11,6	1,0	9,4	0,7	13,3	1,0	16,4	1,2	12,4	1,0
Інші	52,3	-	52,2	-	53,9	-	47,4	-	47,2	-

Джерело: складено автором з використанням [6, с. 73; 7, с. 84; 8, с. 77; 9, с. 84; 10, с. 94]

З аналізу даних табл. 2 видно, що у 2013 р. найбільша кількість осіб, які пройшли професійну підготовку спостерігається у Донецькій та Дніпропетровській областях, що пояснюється, по-перше, тим, що ці регіони є одними з найбільших в країні по наявній чисельності населення. По-друге, вони є найбільш індустріально розвиненими територіями.

1.3. За місцем навчання (рис. 2).

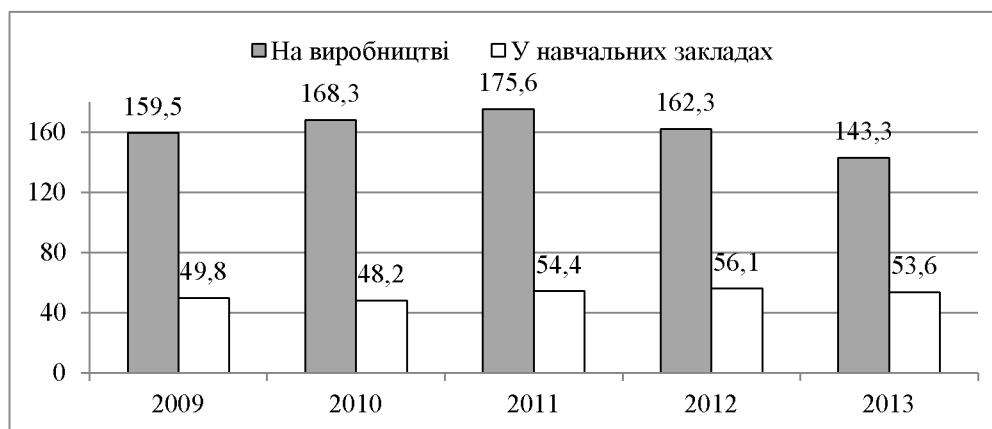


Рисунок 1 – Професійна підготовка працівників за місцем навчання у 2009-2013 рр., тис. осіб

Джерело: складено автором з використанням [6, с. 74; 7, с. 85; 8, с. 78; 9, с. 85; 10, с. 95]

З аналізу даних рис. 1 видно, що професійна підготовка відбувається переважно на виробництві (у 2013 р. на виробництві навчалось 73% від всієї кількості), що є досить неоднозначною динамікою. Оскільки, така форма, з одного боку, є ефективнішою для формування знань, умінь і навичок, необхідних для виконання поточних завдань, коли зміст навчання може бути пристосований до виробничих потреб конкретного підприємства. А, з другого боку, підготовка безпосередньо на робочому місці в багатьох випадках не дає можливості отримати принципово нові знання, так як працівник не може повністю абстрагуватися від поточної ситуації.

1.4. За статтю (рис. 2).

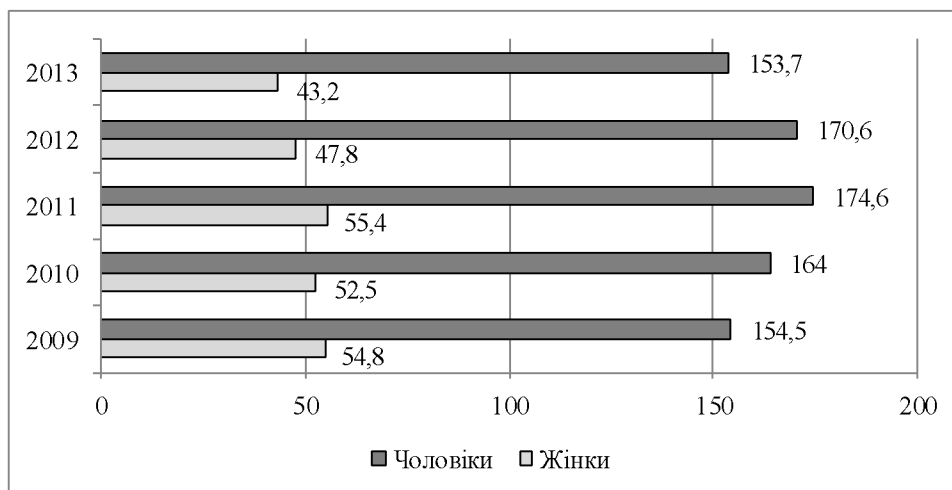


Рисунок 2 – Професійна підготовка працівників за статтю у 2009-2013 рр., тис. осіб

Джерело: складено автором з використанням [6, с. 75; 7, с. 87; 8, с. 80; 9, с. 87; 10, с. 97]

З аналізу даних рис. 2 видно, що найбільше підготовлено працівників-чоловіків (78% у 2013 р.) ніж жінок, така динаміка може бути пов'язана з тим, що, по-перше, загальний рівень зайнятості чоловіків вищий ніж жінок, хоча останніх більше. По-друге, чоловіки більш зацікавлені у кар'єрному рості, а для цього потрібно постійно підвищувати рівень своїх знань, умінь та навичок.

2. Підвищення кваліфікації працівників, яке була розглянута за:

2.1. За видами економічної діяльності (табл. 3).

Таблиця 3 – Підвищення кваліфікації за видами економічної діяльності у 2009-2013 рр.

Показник	2009		2010		2011		2012		2013	
	усього, тис. осіб	у % до облік. кіль-ті штатних працівників	усього, тис. осіб	у % до облік. кіль-ті штатних працівників	усього, тис. осіб	у % до облік. кіль-ті штатних працівників	усього, тис. осіб	у % до облік. кіль-ті штатних працівників	усього, тис. осіб	у % до облік. кіль-ті штатних працівників
Усього	890,4	8,3	943,9	8,6	978,4	9,1	1 016,5	9,5	1 020,9	9,9
Сільське господарство	13,8	2,4	5,3	1,0	6,0	1,2	6,1	1,2	8,1	1,6
Промисловість	351,5	12,3	389,9	13,5	399,1	14,0	402,7	14,6	403,3	15,1
Будівництво	14,0	4,0	14,4	4,0	14,1	4,4	15,8	5,3	17,9	6,5
Оптова та роздрібна торгівля	10,6	1,2	11,7	1,2	13,5	1,4	14,6	1,5	13,5	1,5
Транспорт	110,5	11,8	107,7	11,2	108,8	11,6	111,2	11,9	99,7	12,1
Фін. та страх. діяльність	23,3	7,7	28,5	9,5	23,4	7,5	22,7	7,4	22,9	7,4
Операції з нерух. майном, оренда	21,6	3,5	25,5	3,7	26,8	3,8	30,1	4,3	23,5	4,2
Держ. упр.	54,8	8,1	66,3	9,7	72,0	11,4	84,1	13,1	88,2	14,1
Освіта	156,9	9,0	162,0	9,4	177,7	10,3	181,8	10,5	180,4	10,4
Охорона здоров'я	120,8	9,0	118,8	8,9	121,8	9,3	132,3	10,3	131,7	10,4
Інше	12,6	-	13,8	-	15,2	-	15,1	-	31,7	

Джерело: складено автором з використанням [6, с. 78; 7, с. 89; 8, с. 82; 9, с. 89; 10, с. 99]

З аналізу даних табл. 3 видно, що за період з 2009 по 2013 рр. кількість осіб, які

пройшли професійну підготовку збільшилась на 14,7%, а в відсотковому співвідношенні до загальної кількості штатних працівників цей показник збільшився лише на 1,6%, що свідчить про загальне зменшення кількості найманих працівників. Найбільші показники, як й по підготовці кадрів, має промисловість. Найменші – оптова та роздрібна торгівля, що може бути пояснено тим, що ця галузь не потребує особливих навиків та умінь, а також новітніх знань.

2.2. За регіонами (табл. 4) (до таблиці увійшли ті регіони, які мають найбільший % осіб, що пройшли професійну підготовку до загальної кількості штатних працівників).

Таблиця 4 – Підвищення кваліфікації за регіонами у 2009-2013 рр.

Показник	2009		2010		2011		2012		2013	
	усього, тис. осіб	у % до облік. кіль-ті штатних працівників	усього, тис. осіб	у % до облік. кіль-ті штатних працівників	усього, тис. осіб	у % до облік. кіль-ті штатних працівників	усього, тис. осіб	у % до облік. кіль-ті штатних працівників	усього, тис. осіб	у % до облік. кіль-ті штатних працівників
Дніпропетровська	103,0	11,0	118,5	12,4	117,5	12,3	109,4	11,4	116,6	12,7
Донецька	123,6	10,4	136,0	11,5	152,8	13,1	157,2	13,5	151,4	13,6
Запорізька	52,3	11,2	53,3	11,2	52,0	11,4	50,9	11,4	53,9	12,6
Івано-Франківська	22,1	9,2	22,8	9,6	21,7	9,4	24,9	10,9	23,8	10,6
Кіровоградська	19,9	9,5	19,3	9,1	20,3	9,9	20,9	10,3	18,0	9,2
Луганська	49,0	8,8	50,3	9,0	54,0	9,9	61,9	11,7	59,2	11,7
Миколаїв.	18,4	7,4	16,9	6,9	21,2	8,9	21,4	9,2	22,8	10,0
Полтавська	38,7	10,2	39,0	10,6	40,4	10,9	42,1	11,3	42,1	11,5
Рівненська	18,7	8,2	20,9	9,3	22,7	10,2	25,3	11,6	20,9	9,9
Сумська	21,9	8,2	23,4	9,0	23,9	9,4	26,0	10,3	27,8	11,3
Харківська	58,1	8,8	58,8	8,7	61,9	9,4	66,7	9,9	65,8	10,4
Херсонська	17,0	8,1	15,6	7,7	17,7	9,0	17,8	9,3	17,3	9,4
Хмельницька	21,9	8,7	22,0	8,7	22,9	9,2	23,2	9,4	24,6	10,5
Інші	325,8	-	347,1	-	349,4	-	368,8	-	376,7	-

Джерело: складено автором з використанням [6, с. 79; 7, с. 90; 8, с. 83; 9, с. 90; 10, с. 100]

З аналізу даних табл. 4 видно, що показники підвищення кваліфікації за регіонами мають майже таку тенденцію як й з підготовки кадрів.

2.3. За професійними групами (рис. 3).

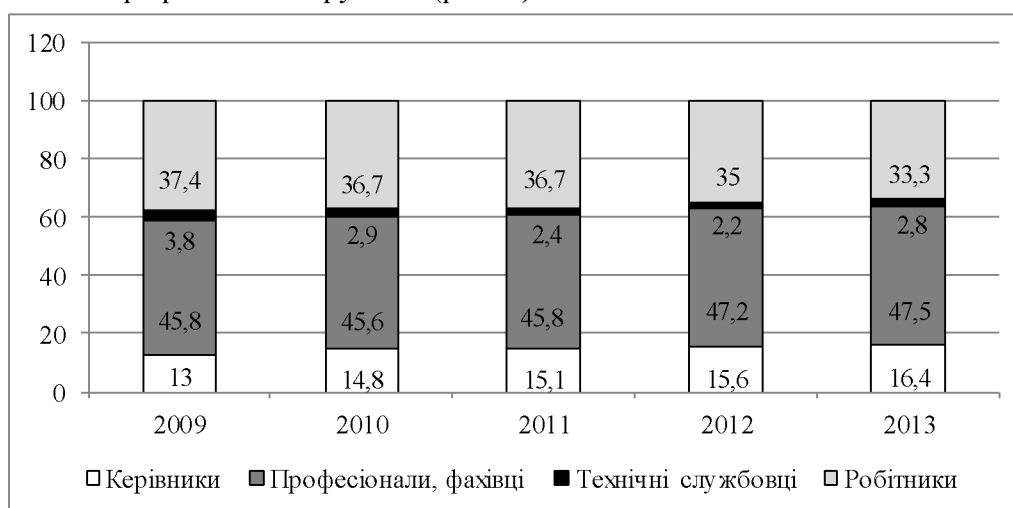


Рисунок 3 – Підвищення кваліфікації за професійними групами у 2009-2013 рр., % до загальної кількості осіб, які були навчені

Джерело: складено автором з використанням [6, с. 80; 7, с. 91; 8, с. 84; 9, с. 91; 10, с. 101]

З аналізу даних рис. 3 видно, що з кожним роком збільшується кількість саме спеціалістів, які підвищили кваліфікацію, що може бути пов'язано з підвищенням ролі інтелектуальної праці у виробничому процесі.

2.4. За статтю (рис. 4).

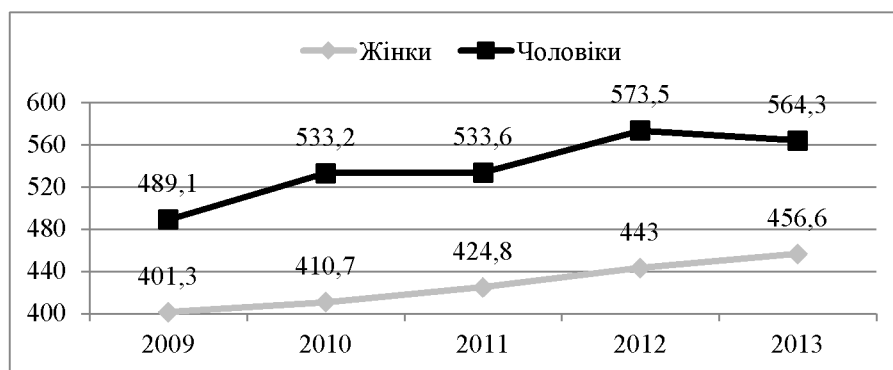


Рисунок 4 – Підвищення кваліфікації за статтю у 2009-2013 рр., тис. осіб

Джерело: складено автором з використанням [6, с. 82; 7, с. 93; 8, с. 86; 9, с. 93; 10, с. 103]

З аналізу даних рис. 4 видно, що динаміка, яка була відображена у показнику підготовки кадрів майже повністю співпадає з показником підвищення кваліфікації. У 2013 р. у загальній структурі осіб, які підвищили кваліфікацію, 55,3% - це чоловіки.

Однак, кожен з виділених критеріїв має ряд обмежень, вони не можуть охопити усю сферу професійного навчання на підприємствах України, однак, у своїй сукупності ці показники спроможні відобразити його дійсний рівень.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, проаналізувавши основні показники, які можуть дозволити оцінити сучасний стан професійного навчання на підприємствах України, було виявлено, що, майже всі вони мають тенденцію до збільшення, однак, це збільшення не є достатнім для того щоб сприяти росту конкурентоспроможності робочої сили на ринку праці. Тому, у процесі ринкових перетворень виникає необхідність обґрунтування мотиваційних механізмів, які сприятимуть бажанню найманих працівників до участі у процесі безперервного навчання, підвищення рівня своїх знань, умінь та навичок.

Так, різниця в кількості осіб, які пройшли професійне навчання пов'язана, по-перше, з його належністю до певної галузі або виду економічної діяльності; по-друге, з територіальним розміщенням підприємств. Тому, форми власності, що утвердилися в суспільстві, вимагають пошуку та апробації інших підходів до підвищення зацікавленості працівників і, передусім, оптимізації систем оплати праці, оскільки її знецінення негативно впливає на формування та розвиток людського капіталу країни.

Тому метою подальших досліджень повинна стати розробка шляхів забезпечення реалізації таких підходів, які б комплексно враховували всю сукупність ринкових, інституціонально-правових та інших факторів. Та які, у свою чергу, складуть таку систему мотивування до професійного навчання персоналу, за допомогою якої підвищиться професійний та інтелектуальний рівень найманих працівників як на рівні окремого підприємства, так і регіону та держави взагалі.

Список літератури

1. Алексеева Н.Ф. Шляхи удосконалення професійного навчання персоналу машинобудівного підприємства / Н.Ф. Алексеева, М.О. Вороніна // Вісник КДПУ імені Михайла Остроградського. – 2010. – Випуск 1/2010 (60). Частина 1. – С. 190-196.

2. Мажник Н.А. Теоретичні основи управління професійним розвитком персоналу підприємства / Н.А. Мажник // Бізнес-Інформ. – 2011. – № 1. – С. 103-107.
3. Мартиненко І.О. Формування системи професійного навчання персоналу машинобудівних підприємств / І.О. Мартиненко, І.В. Чумаченко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2011. – № 4 (16). – С. 16-27.
4. Організація професійного навчання кадрів на виробництві [Електронний ресурс] / HR Ліга – сообщество кадровиков и специалистов по управлению персоналом. – Режим доступу: <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=786>
5. Скульська В. Маркетингові дослідження в системі професійної освіти і навчання кваліфікованих робітників / В. Скульська // Професійне навчання на виробництві – 2009. – Вип. III. – С. 23-30.
6. Статистичний збірник «Праця України у 2013 році» / відп. за вип. І.В. Сенік. – Київ, 2014. – 336 с.
7. Статистичний збірник «Праця України у 2012 році» / відп. за вип. І.В. Сенік. – Київ, 2013. – 322 с.
8. Статистичний збірник «Праця України у 2011 році» / відп. за вип. І.В. Сенік. – Київ, 2012. – 323 с.
9. Статистичний збірник «Праця України у 2010 році» / відп. за вип. І.В. Сенік. – Київ, 2011. – 325 с.
10. Статистичний збірник «Праця України у 2009 році» / відп. за вип. І.В. Сенік. – Київ, 2010. – 341 с.

Valeriia Boichenko

Zaporozhye National Technical University, Zaporozhye, Ukraine

The Current State of Staff Professional Training at the Enterprises of Ukraine

The main goal of this work is to study the current state of professional training in different industries of Ukraine and enterprises of different ownership. One of the main improve the competitiveness of staff is a professional training (training, retraining and professional development).

Based on the analysis of statistical data of the State Statistics Service of Ukraine, as of today, the current status of vocational training in the enterprises of Ukraine can be analyzed by following its components:

1. Training of employees, which in turn was examined by the following criteria: - by economic activity. During the period from 2009 to 2013. the number of people who have undergone training decreased by 5.9%, but as a percentage of the total number of full-time employees, this figure has remained unchanged, indicating that the overall decrease in the number of employees; - by region. In 2013, the largest number of people who have undergone training observed in Donetsk and Dnepropetrovsk regions, which can be explained, firstly, the fact that these regions are among the largest in the country on the existing population. Second, they are the most industrialized areas; - the place of study. It was noted that training takes place mainly in the production (in 2013 enrolled in the production of 73% of the total), which is quite a mixed trend; - by gender. Thus, the more prepared male workers (78% in 2013) than women. 2. Advanced training for employees, were considered: - by economic activity. During the period from 2009 to 2013. the number of people who have undergone training increased by 14.7%, as a percentage of the total number of full-time employees, this figure increased by only 1.6%, indicating a general decrease in the number of employees; - by professional groups, with each year the number of specialists is, improve the skills that may be associated with an increase in the role of intellectual labor in the production process; - by gender, in 2013 in the total of persons raised their qualifications 55.3% are men. However, each of the selected criteria has some limitations, they cannot cover the whole field of vocational training in the enterprises of Ukraine, however, in their totality, and these indicators can reflect its true level.

Thus, analyzing the main indicators that can allow evaluating the current state of vocational training in enterprises in Ukraine, it was found that almost all of them are experiencing an increase; however, this increase is not sufficient to boost the competitiveness of the workforce in the labor market. Therefore, in the process of market reforms is necessary to study the motivational mechanisms that will facilitate the desire of employees to participate in lifelong learning, enhance their knowledge and skills.

training, personnel, company training, professional development, economic activity, region

Одержано 22.10.14

УДК 331.526:338.1

Н.О. Гаркавенко, канд. екон. наук

Науково-дослідний інститут праці і зайнятості населення Міністерства соціальної політики України і НАН України, м. Київ

Регулювання зайнятості населення в інноваційній сфері як чинник підвищення рівня доходів

У статті визначено пріоритетні напрями вдосконалення регулювання зайнятості населення в інноваційній сфері як одного з важливих факторів підвищення добробуту населення на основі вивчення таких його складових, як інноваційний потенціал, дохід та зайнятість. Запропоновано шляхи поліпшення державного регулювання зайнятості населення у розрізі правового, організаційного, економічного та інформаційного блоків.

зайнятість, регулювання, інноваційний потенціал, доходи, ринок праці

Н.А. Гаркавенко, канд. екон. наук

Научно-исследовательский институт труда и занятости населения Министерства социальной политики Украины и НАН Украины, г. Киев

Регулирование занятости населения в инновационной сфере как фактор повышения уровня доходов

В статье определены приоритетные направления совершенствования регулирования занятости населения в инновационной сфере как одного из важных факторов повышения благосостояния населения на основе изучения таких его составляющих, как инновационный потенциал, доход и занятость. Предложены пути улучшения государственного регулирования занятости населения в разрезе правового, организационного, экономического и информационного блоков.

занятость, инновации, регулирование, доходы, рынок труда

Постановка проблеми. У сучасних умовах в Україні все більше загострюється дисбаланс між попитом і пропозицією на ринку праці. Основними причинами даного дисбалансу є, по-перше, вкрай низькі якісні характеристики пропонованих робочих місць, що суттєво знижує зацікавленість безробітних громадян у працевлаштуванні, погіршує параметри розвитку показників зайнятості, натомість, стимулюючи розвиток таких її форм, як неповна, нерегламентована, тіньова зайнятість. По-друге, це невисокий освітньо-професійний рівень підготовки значної частини безробітних, який суперечить вимогам інноваційного розвитку економіки держави. По-третє, питання якості підготовки фахівців значною мірою визначаються станом системи професійної освіти, яка наразі переживає не найкращі часи. Існуючі диспропорції на ринку праці стримують можливості запровадження дієвих механізмів гідної оплати праці, а отже, рівень доходів і життя населення країни в цілому. Роль держави у регулюванні зайнятості населення за таких умов повинна змінюватися від політики подолання безробіття до політики стимулювання економічно доцільної, високопродуктивної зайнятості. Вищевикладене свідчить про актуальність концептуального дослідження питань регулювання зайнятості населення в інноваційній сфері, яка має стати одним з основоположних факторів підвищення рівня доходів, подолання кризових явищ у соціально-економічному житті країни та становлення інноваційного шляху її розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Суттєвий внесок у сфері визначення ключових напрямів регулювання ринку праці та зайнятості населення в умовах формування інноваційної моделі національної економіки зробили вітчизняні автори – О. Грішнова [1], Т. Заяць, І. Каленюк, А. Колот, О. Левченко [6], В. Лич [7], Е. Лібанова [8], В. Літинська [9], В. Міненко [10], О. Пух [13], Н. Ушенко [16], Л. Шаульська та ін.

У даний час подальшого розвитку та глибокого переосмислення потребують питання стимулюючого впливу держави на розвиток зайнятості населення в інноваційній сфері, запровадження в дію соціально-економічних, законодавчо-нормативних, фінансових, податкових важелів державного регуляторного впливу задля формування передумов щодо активізації інноваційної праці з належним рівнем її оплати, зростання доходів кваліфікованих працівників та підвищення якості життя.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є визначення основних напрямів удосконалення регулювання зайнятості населення в інноваційній сфері як одного з важливих факторів підвищення добробуту населення на основі вивчення таких його складових, як інноваційний потенціал, дохід та зайнятість.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах ключового значення набуває державне регулювання зайнятості, тобто формування і реалізація державної політики у сфері зайнятості населення з метою створення умов для забезпечення повної та продуктивної вільно обраної зайнятості і соціального захисту в разі настання безробіття [4]. Однак, за оцінками фахівців-практиків, «за весь період від початку економічних реформ у державі так і не сформульовано цілісної концепції регулювання зайнятості. Головні зусилля зосереджуються переважно на одній складовій – регулюванні масштабів офіційного безробіття. Враховуючи те, що основний оборот робочої сили відбувається у сфері низькокваліфікованої та малооплачуваної праці, таке регулювання відбувається за рахунок сприяння малоефективній зайнятості» [13]. Певні прогалини і недоліки мають місце як у законодавчо-нормативному забезпеченні регулювання зайнятості населення, так і в механізмах практичної реалізації даного процесу.

Так, чинний в Україні до теперішнього часу Кодекс законів про працю [5] було прийнято ще в 1971 році, тому незважаючи на численні зміни та доповнення до нього, його основні положення не відображають повною мірою вимог становлення інноваційної моделі національної економіки.

Метою «Програми сприяння зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2017 року» від 15 жовтня 2012 р. №1008 є розширення можливостей реалізації права громадян на гідну працю, підвищення їх доходів шляхом: створення умов для підвищення рівня зайнятості населення; стимулювання заінтересованості роботодавців у створенні нових робочих місць; збереження та розвитку трудового потенціалу; підвищення ролі заінтересованих у перетвореннях на ринку праці учасників соціального діалогу (об'єднань організацій роботодавців та професійних спілок) [12]. Водночас, вищевказана Програма потребує подальшого науково обґрунтованого доопрацювання в контексті сприяння зайнятості населення саме у високотехнологічних, інноваційно орієнтованих сферах економічної діяльності.

Певні кроки у напрямі вдосконалення діючої нормативної бази з питань регулювання зайнятості населення здійснено на законодавчому рівні упродовж останнього часу. Зокрема, у Статті 6 Закону України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» від 01.07.2014 р. №1555-VII наголошується, що Кабінет Міністрів України визначає критерії оцінки допустимості окремих категорій державної

допомоги, зокрема, таких категорій, як допомога на проведення наукових досліджень, технічний розвиток та інноваційну діяльність [3].

Законом України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 р. №5067-VI [4] визначено принципи, мету, основні напрями державної політики у сфері зайнятості населення. При цьому реалізацію політики у сфері зайнятості населення передбачено здійснювати шляхом «проведення податкової, кредитно-грошової, інвестиційної, бюджетної, соціальної, зовнішньоекономічної та інноваційної політики з метою розширення сфери застосування праці, забезпечення повної, продуктивної, вільно обраної зайнятості, підвищення рівня кваліфікації та конкурентоспроможності робочої сили».

В умовах демографічно обумовленого скорочення чисельності працездатного населення в країні на тлі нестабільної військово-політичної та економічної ситуації, стрімкого зростання рівня цін, а отже, падіння рівня реальних доходів населення, погіршення ситуації щодо нестабільності чи неможливості отримання доходів певними категоріями громадян, можливим шляхом виходу України з існуючої глобальної кризи в усіх сферах життя суспільства є переорієнтація використання наявного людського потенціалу у напрямі інтенсивного, інноваційно спрямованого шляху розвитку. Це дозволить поступово відновити спадні тенденції як у сфері реального сектору економіки, так і в сфері послуг.

Подібної точки зору дотримується значна кількість вітчизняних науковців. Так, В. Л. Міненко одним із пріоритетних напрямів удосконалення механізмів державного регулювання ринку праці і зайнятості вважає «впровадження наукомістких технологій і відповідних робочих місць на базі масштабних інноваційних вкладень, в першу чергу, вітчизняних, шляхом переорієнтації фінансових потоків під державним контролем у відповідних напрямках, а також залучення іноземних інноваційних вкладень; галузевою спрямованістю такої політики є експортноспроможні виробництва, мале підприємництво з відповідним науковим супроводом» [10].

В. А. Літинська відзначає в якості одного з ключових напрямів державного регулювання зайнятості населення «проведення економічної політики в інтересах зайнятості, сутність якої полягає у створенні економічних передумов зайнятості за рахунок розробки і реалізації економічної політики, спрямованої на розвиток нових та збереження ефективних робочих місць. У зв'язку з цим необхідним є поєднання інвестиційної, кредитно-грошової, податкової, бюджетної політики держави з політикою зайнятості» [9].

Як підкреслюють В.Ф. Семенов, О.В.Басюк, «на сучасному етапі досить складних трансформацій розвитку національної економіки постає вкрай складне завдання, яке пов'язане з переходом до нової економіки, яка ґрунтується на інноваційних джерелах розвитку і дозволить через науково-технічні розробки перейти до нового економічного устрою. Останнім часом відбувається зміна світової структури економіки – від первинного сектора (сільське господарство), вторинного сектора (індустріальна промисловість) до третинного сектора (сфера послуг). Деіндустріалізація проявилася в динаміці чисельності зайнятих в окремих секторах економіки» [14, с. 16].

Серед складових економічного розвитку провідних країн світу, поміж інших показників, ключове місце займає такий показник як «добробут», до складу якого входять: інноваційний потенціал, дохід, зайнятість [17]. Зайнятість являє собою діяльність громадян, яка пов'язана із задоволенням особистих та суспільних потреб, яка приносить їм дохід у грошовій або іншій формах. Дохід – це гроші або матеріальні цінності, одержувані державою, юридичною та фізичною особою внаслідок будь-якої

діяльності (виробничої, комерційної, посередницької тощо). Інноваційний потенціал – це здатність різних галузей національного господарства виготовляти наукомістку продукцію, що відповідає вимогам світового ринку. Він містить у собі наукові, проектні й конструкторські розробки, експериментальні послуги, пов'язані з підготовкою нового виробництва, інструмент і оснащення для проведення наукомістких операцій, засоби технологічного контролю тощо (рис. 1).

Усі три складових добробуту населення тісно пов'язані між собою, оскільки зайнятість забезпечує громадянам можливість одержання певного рівня доходу, так само як реалізація інноваційного потенціалу неможлива без використання ресурсу кваліфікованої праці. У свою чергу, накопичення й практичне застосування інноваційного потенціалу створює економічну основу для підвищення якісних параметрів зайнятості населення та збільшення рівня доходів.

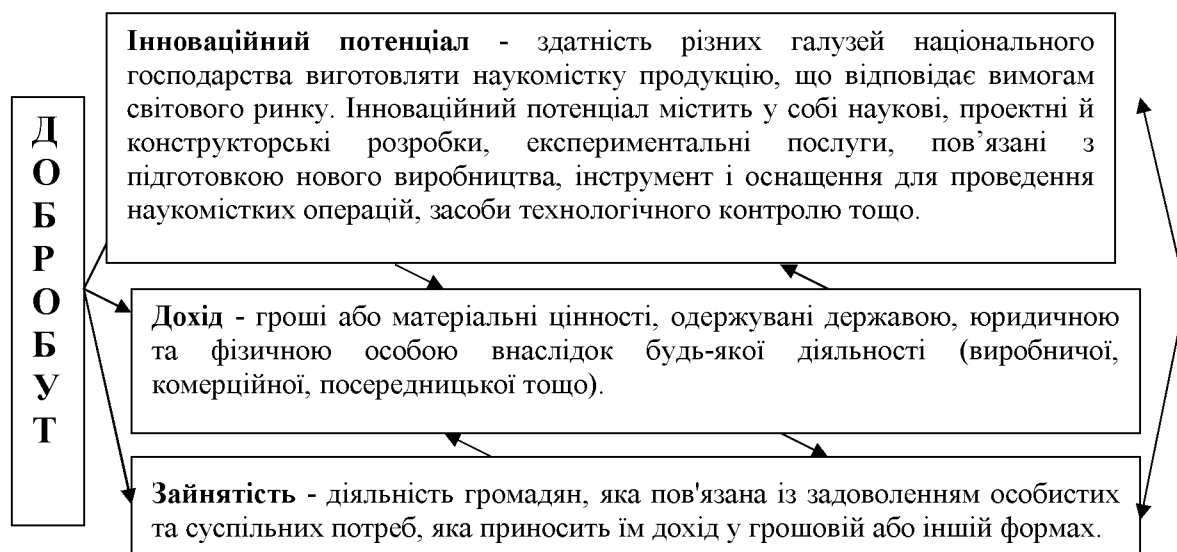


Рисунок 1 – Складові добробуту населення як чинника економічного розвитку країни
Джерело: складено автором з використанням [17].

Дослідження основних статистичних показників, які характеризують динаміку зміни рівня доходів, зайнятості населення та стану реалізації інноваційного потенціалу країни дозволило зробити наступні висновки та узагальнення. Як бачимо з рис. 2, загальний обсяг доходів упродовж 2005-2013 рр. зріс у 4 рази, майже настільки ж зросла заробітна плата, соціальна допомога та інші одержані соціальні трансферти, у той час як доходи від власності збільшилися у понад 7 разів. Водночас, питома вага доходів від власності у загальній структурі доходів залишається незначною (5,2%) станом на 2013 рік. Як і в попередні роки, у 2013 році серед загального обсягу доходів превалює заробітна плата (41,4%), а також соціальна допомога та інші одержані соціальні трансферти (37,6%). Прибуток та змішаний дохід склали 15,7% від сукупних доходів.

Отже, заробітна плата продовжує складати основну частину доходів зайнятого населення в Україні, що підтверджують також дані щодо структури зайнятого населення у віці 15-70 років за статусами зайнятості. Так, у 2013 році частка працюючих за наймом становила 80,9%, самозайнятих – 17,8%, роботодавців – 1,0% та безкоштовно працюючих членів сім'ї – 0,3% [2, с. 79].

Загальна чисельність зайнятих в економіці країни упродовж досліджуваного періоду суттєво не змінилася, складаючи від 20680,0 млн. осіб у 2005 р. до 20404,1 млн. осіб у 2013 р. Це обумовлено, насамперед, поліпшенням показників рівня зайнятості

економічно активного населення – від 57,7% у 2005 р. до 60,3% у 2013 р. При цьому, у кількісному вимірі чисельність економічно активного населення зменшилася з 22280,8 млн. осіб до 21980,6 млн. осіб за аналогічний період [2, с. 119, 122].

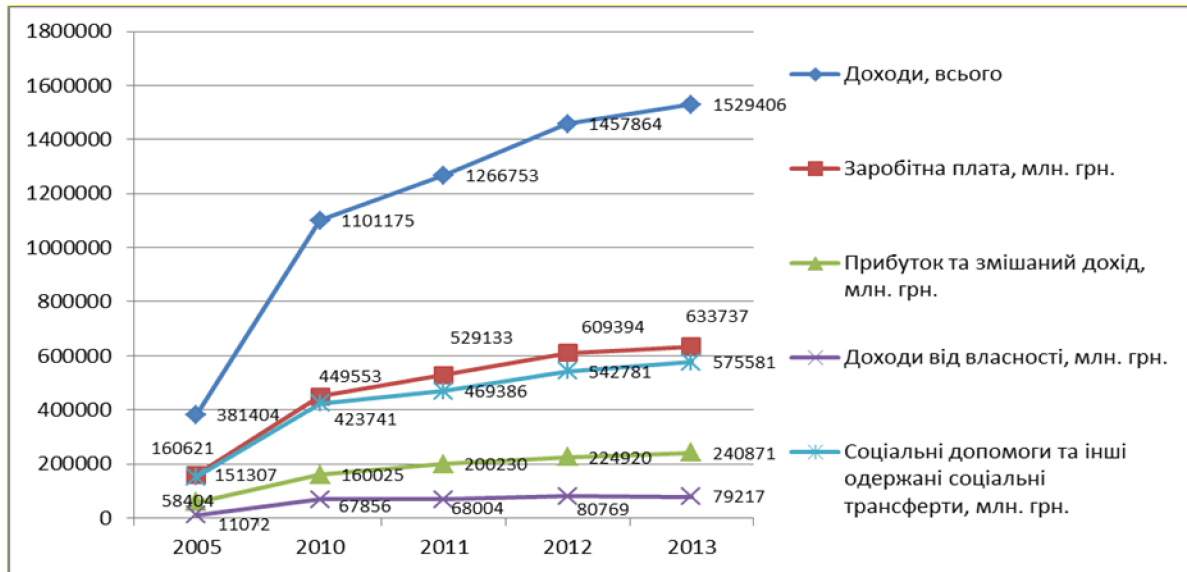
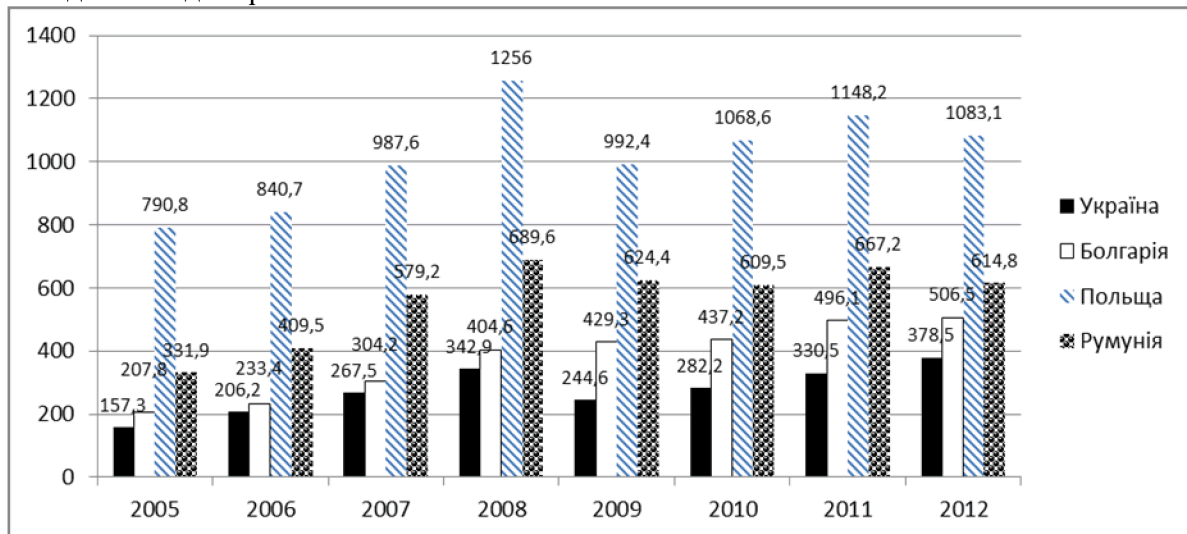


Рисунок 2 – Динаміка зміни доходів за видами у 2005-2013 рр., млн. грн.
Джерело: складено за даними [11].

Однак, суттєве занепокоєння викликає аналіз якісного складу зайнятого населення за професійними групами. У 2013 р. майже кожен четвертий зайнятий у національній економіці (4836,0 млн. осіб) був представником найпростіших професій, частка ж професіоналів у структурі зайнятих складала 14,9%, а фахівців – 11,3% [2, с. 83].

Незважаючи на номінальне зростання доходів населення в Україні упродовж останніх років, порівняльний аналіз рівня середньомісячної заробітної плати у доларах США засвідчив досить вагоме відставання навіть від країн – найближчих сусідів (рис. 3), тоді як порівняно з розвиненими країнами світу розбіжність у рівні заробітної плати складає понад 10 разів.



Рисисунок 3 – Динаміка зміни середньомісячної заробітної плати у 2005-2012 рр., дол. США
Джерело: складено за даними [13, с. 513-514].

Вкрай негативні тенденції мають місце у сфері реалізації інноваційного потенціалу в Україні (табл. 1). Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки, зменшилася з 1510 од. у 2005 р. до 1143 од. у 2013 р., тобто на 367 од., а чисельність працівників наукових організацій – від 105512 осіб до 77853 осіб за той самий період (на 27659 осіб). Натомість, позитивну динаміку демонструють такі показники, як підготовка наукових кадрів вищої кваліфікації (докторів та кандидатів наук) – від 80305 осіб у 2005 р. до 106563 осіб у 2013 р. За цей період чисельність докторів наук в економіці України збільшилася з 12014 осіб до 16450 осіб, а кандидатів наук – з 68291 осіб до 90113 осіб. Кількість виконаних наукових і науково-технічних робіт зросла з 4818,6 млн. грн. до 11781,1 млн. грн., тобто в 2,4 раза. Але наявний потенціал фахівців вищої кваліфікації не знаходить належного застосування в реальному секторі національної економіки. У кризовому 2013 році кількість освоєних видів техніки була нижчою навіть за рівень 2005 р. (3138 проти 3152 найменувань, відповідно), а кількість впроваджених нових технологічних процесів у 2013 р. склала 1576 одиниць проти 1808 одиниць у 2005 р.

Таблиця 1 – Динаміка показників реалізації інноваційного потенціалу в Україні у 2005-2013 рр.

Показник / роки	2005	2010	2011	2012	2013
Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки, од.	1510	1303	1255	1208	1143
Чисельність працівників наукових організацій в Україні, які виконують наукові та науково-технічні роботи, осіб	105512	89564	84969	82032	77853
Підготовка наукових кадрів вищої кваліфікації (доктори та кандидати наук), осіб	80305	98418	99874	103649	106563
Чисельність докторів наук в економіці України, осіб	12014	14418	14895	15592	16450
Чисельність кандидатів наук в економіці України, осіб	68291	84000	84979	88057	90113
Кількість виконаних наукових і науково-технічних робіт, млн. грн.	4818,6	9867,1	10349,9	11252,7	11781,1
Кількість заявок на видачу охоронних документів на об'єкти інтелектуальної власності	6756*	8894	8849	8514	8348
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	8,2	11,5	12,8	13,6	13,6
Кількість освоєних видів техніки, найменувань	3152	2408	3238	3403	3138
Кількість впроваджених нових технологічних процесів, одиниць	1808	2043	2510	2188	1576
у т.ч. маловідходних, ресурсозберігаючих, одиниць	690	479	517	554	502
Інноваційні витрати промислових підприємств, млн. грн.	5751,6	8045,5	14333,9	11480,6	9562,6
Обсяг фінансування наукових і науково-технічних робіт, виконаними власними силами наукових організацій, млн. грн.	5045,4	4775,2	7585,6	7335,9	6973,4
Державне фінансування наукових і науково-технічних робіт, млн. грн.	28,1	87,0	149,2	224,3	24,7
Питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, %	1,09	0,90	0,79	0,80	0,81
Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %	6,5	3,8	3,8	3,3	3,3

* - дані 2006 року.

Джерело: складено за даними [11].

Найбільш негативну динаміку демонструють показники фінансування інновацій та наукових робіт (рис. 4). Зокрема, державне фінансування наукових і науково-технічних робіт скоротилося до 24,7 млн. грн., тоді як у 2012 р. складало 224,3 млн.

грн., тобто у 9 разів, інноваційні витрати промислових підприємств склали 9562,6 млн. грн. (у 2012 р. – 11480,6 млн. грн.), а обсяг фінансування наукових і науково-технічних робіт, виконаними власними силами наукових організацій, знизився до 6973,4 млн. грн. у 2013 р. (у 2012 р. – 7335,9 млн. грн.).

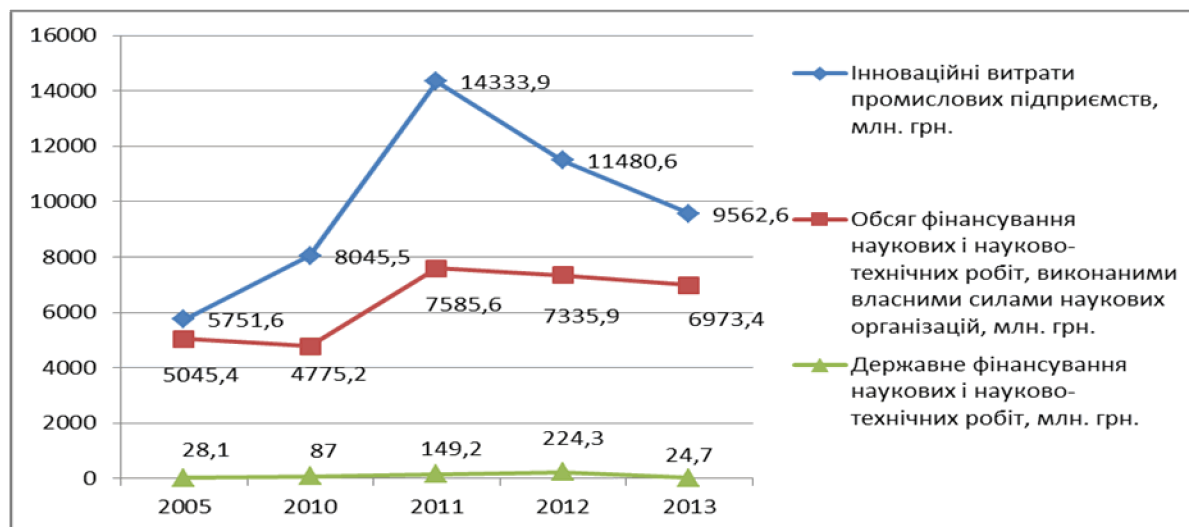


Рисунок 4 – Динаміка фінансування наукових і науково-технічних робіт, інноваційних витрат у промисловості у 2005-2013 рр., млн. грн.

Джерело: складено за даними [11].

Крім того, питома вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП знизилася до 0,81% у 2013 р. порівняно з 1,09% у 2005 р., а питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової склала лише 3,3% (2013 р.) порівняно з 6,5% у 2005 р.

На основі проведеного аналізу можна зробити висновки про те, що кількісне зростання показників зайнятості населення в Україні не супроводжується відповідним поліпшенням якісних показників, про що свідчить досить висока питома вага працівників найпростіших професій у структурі зайнятих. Також вкрай низьким залишається реальний рівень доходів населення, зокрема, заробітної плати як основного джерела формування доходів понад 80% зайнятих в країні громадян. Відповідно, недостатній рівень зайнятості населення у тих сферах економічної діяльності та за професійними групами, які передбачають інноваційну працю чи окремі її елементи, обумовлюють низький рівень більшості показників інноваційної активності.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, питання державного втручання в процес регулювання зайнятості населення в інноваційній сфері набуває надзвичайної гостроти та актуальності. Задля вирішення даної ситуації доцільно запровадити комплекс заходів державного регуляторного впливу за такими блоками, як правовий, організаційний, економічний та інформаційний. До основних заходів у нормативно-правовій сфері слід віднести оновлення та модернізацію діючої законодавчої бази з питань регулювання зайнятості (Кодексу законів про працю України, Програми сприяння зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць тощо) в контексті їх спрямованості на вирішення першочергових завдань інноваційного розвитку національної економіки. Організаційний блок передбачає вирішення таких питань, як посилення організаційних функцій державних служб зайнятості, переорієнтація їх діяльності з вирішення проблем безробіття на стимулювання економічно доцільної, високопродуктивної зайнятості у пріоритетних, інноваційно орієнтованих секторах економіки, удосконалення системи професійної

освіти та її орієнтація на потреби роботодавців за відповідними професіями та посадами, враховуючи кількісні та якісні вимоги щодо підготовки кадрів. Основними задачами економічного блоку є забезпечення диференціації рівня доходів зайнятого населення залежно від трудового внеску, рівня особистісних і професійних якостей та характеристик, інноваційності праці та її результуючого впливу на кінцеві показники економічної діяльності, надання диференційованої соціальної підтримки безробітним тощо. Інформаційний блок передбачає постійний моніторинг рівня зайнятості населення в цілому, та в інноваційній сфері, зокрема, запровадження системи коротко- та довгострокових прогнозів зайнятості населення з метою своєчасного внесення відповідних коригувань.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямі пов'язані, насамперед, із необхідністю теоретико-методологічного та практичного вирішення питань спрямування державної політики регулювання зайнятості на стимулювання як роботодавців щодо створення нових високопродуктивних і модернізацію наявних робочих місць, так і зайнятого населення до використання власного трудового потенціалу в інноваційній сфері.

Список літератури

1. Гришнова Е.А. Социальные инновации в трудовой сфере: суть, виды, особенности реализации в Украине / Е.А. Гришнова, Г.Ю. Мищук // Демография и социальная экономика. – 2013. – № 2 (20). – С. 167–178.
2. Економічна активність населення / Статистичний збірник / Державна служба статистики України. — К., 2014. — 197 с.
3. Закон України «Про державну допомогу суб'єктам господарювання» від 01.07.2014 р. № 1555-VII [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1555-18>.
4. Закон України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 р. №5067-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/5067-17>.
5. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 р. №322-VIII (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/322-08/page>.
6. Левченко О.М. Управління якістю трудового потенціалу регіону. Монографія / О.М. Левченко. - Кіровоград: "КОД", 2002р. - 136 с.
7. Лич В.М. Трудовий потенціал: теорія та практика відтворення / В.М. Лич. — К. : Наук. світ. — 2003. — 313 с.
8. Лібанова Е. Соціальна орієнтація ринкової економіки як передумова консолідації суспільства / Е. Лібанова // Вісн. НАН України. — 2010. — N 8. — С. 3-14.
9. Літинська В. А. Державне регулювання зайнятості населення в Україні [Електронний ресурс] / В. А. Літинська // Економічний вісник Донбасу. — 2013. — № 3. — С. 260— 263. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecvd_2013_3_39.pdf.
10. Міненко В. Л. Державне регулювання ринку праці та зайнятості населення у глобалізованому світі: стан та тенденції розвитку [Електронний ресурс] / В. Л. Міненко. // Державне будівництво. — 2012. — № 1. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2012_1_29.pdf.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
12. Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження Програми сприяння зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2017 року» від 15 жовтня 2012 р. № 1008 [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1008-2012-p/paran12#n12>.
13. Пух О. П. Механізми державного регулювання зайнятості населення України [Електронний ресурс] / О. П. Пух // Ринок праці та зайнятість населення. — 2012. — № 3. — С. 17— 20. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/rpzn_2012_3_6.pdf.
14. Семенов В.Ф. Використання потенціалу нової економіки при формуванні регіональних інноваційних структур організації і управління туризмом : монографія / В.Ф. Семенов, О.В.Басюк. — О.: Атлант, 2013. — 356 с.

15. Статистичний щорічник України за 2013 рік / Державна служба статистики України. — К., 2014. — 534 с.
16. Ушенко Н.В. Конкурентоспроможність персоналу інноваційно-орієнтованого підприємства / Н.В.Ушенко // Економічний часопис. — 2011. - №4. — С. 150-156
17. Якість життя в регіонах України. Посткризовий зріз [Електронний ресурс] / Асоціація міст України. — Режим доступу: www.auc.org.ua/Quality_of_life_WeeklyUA_08092011-4.ppt.

Natalia Garkavenko

Research Institute for Labour and Employment Ministry of Social Policy of Ukraine and NAS of Ukraine, Kyiv, Ukraine

Regulation of Employment in the Innovation Sphere as a Factor of Increasing the Incomes

The imbalance between supply and demand in the labor market of Ukraine is escalated in modern conditions. The existing disparities in the labor market constrain the possibilities of implementing effective mechanisms for a decent wage, high income and living standards of the country. The state's role in the regulation of employment in such conditions should vary from the policy of fighting unemployment to the policy of economically rational, highly productive employment. The article outlines the priority areas to improve the regulation of employment in the innovation field as one of the important factors of welfare increasing by studying its components such as innovation capacity, income and employment.

The possible ways to overcome the current global crisis in all spheres of society is a reorientation of the use of available human potential towards intensive, innovative direction of development. The ways of improving state regulation of employment in terms of legal, organizational, economic and informational blocks have been suggested. The main activities in the legal field include the renovation and modernization of the existing legislative framework for the regulation of employment in the context of their focus on solving problems of innovative development of national economy.

Organizational unit provides solutions to issues such as reorientation of the public employment services to encourage economically rational, highly productive employment in innovation-oriented sectors. The main objectives of the economical block are to provide the differentiation of income of the population depending on labor input, innovation work and its resulting impact on the final economic performance. Informational unit provides continuous monitoring of employment in general and in the innovation area.

employment, regulation, innovation capacity, income, labor market

Одержано 14.11.14

УДК 331.108.3+658.3

А.М. Калінін, доц., канд. пед. наук

Кіровоградський інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом

Особливості проведення співбесіди як методу професійного відбору персоналу в ринкових умовах

В статті розглядаються сутність, види та етапи співбесіди, значення та використання методів проведення співбесіди під час професійного відбору персоналу. Розглянуто і вдосконалено класифікацію методів проведення співбесіди. Для підвищення об'єктивності одержуваної інформації від претендента рекомендовано застосовувати комбінацію співбесіди з іншими методами професійного відбору. З'ясовано, що коректне використання технології проведення співбесіди та інших методів професійного відбору персоналу сприяє уникненню фінансових витрат та нерационального використання часу в процесі формування та розвитку кадрового потенціалу підприємства.

персонал, співбесіда, інтерв'юер, претендент, питання

© А.М. Калінін, 2014

А.Н. Калинин, доц., канд. пед. наук

Кировоградский институт Межрегиональной Академии управления персоналом

Особенности проведения собеседования как метода профессионального отбора персонала в рыночных условиях

В статье рассматриваются сущность, виды и этапы собеседования, значение и использование методов проведения собеседования во время профессионального отбора персонала. Рассмотрена и усовершенствована классификация методов проведения собеседования. Для повышения объективности полученной информации от претендента рекомендуется применять комбинацию собеседования с другими методами профессионального отбора. Выяснено, что корректное использование технологии проведения собеседования и других методов профессионального отбора персонала способствует избеганию финансовых затрат и нерациональному использованию времени в процессе формирования и развития кадрового потенциала предприятия.

персонал, собеседование, интервьюер, претендент, вопросы

Постановка проблеми. Ефективність функціонування будь-якого підприємства значною мірою залежить від раціонального використання його фінансових, матеріальних, трудових та інформаційних ресурсів. В той же час управління трудовими ресурсами розпочинається з процесу залучення на підприємство необхідної кількості працівників із певними якісними характеристиками. Саме відбір персоналу є найбільш відповідальним етапом в управлінні персоналом, оскільки від правильно підібраних працівників будуть залежати економічні показники, конкурентоспроможність та соціальна відповідальність підприємства.

Одним із методів професійного відбору та оцінки персоналу в Україні є співбесіда. При зовнішній простоті проведення зазначеного методу співбесіда є одним з найбільш трудомістких процесів, що вимагає обов'язкової підготовки інтерв'юера.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичні та практичні проблеми, пов'язані із співбесідою як методом професійного відбору персоналу постійно знаходяться у центрі уваги вчених. Вагомий внесок у вирішення проблем техніки і методики проведення співбесіди, а також професійного відбору персоналу зроблено у працях таких науковців як: М. Армстронг, Н. Берн, І. Дуракова, О. Єськов, А. Ігнат'єва, С. Іванова, А. Кібанов, К. Кінан, Н. Козачук, О. Крушельницька, Д. Купер, Р. Марра, М. Максимцов, Г. Назарова, Г. Осовська, В. Петюх, Т. Терент'єва, Д. Хантер, К. Хейдак, Ф. Хміль, Ф. Шмідт, Г. Щокін та ін.

Незважаючи на достатній рівень дослідженості питань організації та проведення співбесіди в економічній літературі, залишаються недостатньо вивченими питання достовірності і обґрунтованості методів оцінювання претендентів під час співбесіди в умовах жорсткої конкуренції на ринку праці.

Постановка завдання. Завдання даної публікації – дослідити теоретико-методологічні засади та особливості проведення співбесіди в ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу. Одним із найпоширеніших методів професійного відбору персоналу в Україні та закордоном є співбесіда. Співбесіда являє собою обмін інформацією між уповноваженим представником або кадровою комісією підприємства і претендентом на зайняття вакантної посади, що дозволяє вирішити основні питання професійного відбору.

В залежності від розміру та форм власності підприємства співбесіду можуть проводити уповноважений представник або кадрова комісія.

Уповноваженим представником від підприємства може бути: директор або його заступник, інспектор відділу кадрів, начальник безпосереднього відділу, де буде працювати майбутній претендент.

Кадрова комісія може складатися з: директора або його заступника, інспектора відділу кадрів, начальника безпосереднього відділу, де буде працювати майбутній претендент, начальника служби безпеки.

В процесі співбесіди основні цілі уповноваженого представника або кадрової комісії підприємства (далі – інтерв'юера) наступні:

- оцінити професійні та особистісні якості претендента;
- оцінити його відповідність і зацікавленість у конкретній вакансії;
- зрозуміти потенціал претендента, і чи можливе в подальшому професійне зростання нового співробітника на підприємстві;
- порівняти конкретного претендента з іншими здобувачами на посаду, чим він їх перевершує, а в чому поступається;
- перевірити достовірність інформації, наданої про себе претендентом тощо.

В цілому, співбесіда переслідує дві головні цілі:

- допомогти підприємству оцінити претендента;
- допомогти претенденту оцінити підприємство.

На думку А. Новікової, при співбесіді можливий наступний розподіл часу: 70% часу говорить претендент і 30% часу говорить інтерв'юер [2, с. 31].

Основні відмінності між видами співбесіди полягають: в підході інтерв'юера до організації співбесіди (за заздалегідь підготовленою схемою, слабо формалізоване, що виконується без спеціальної підготовки, співбесіди, що виконується не за схемою); в типі інформації, яку бажано отримати від претендента; в сутності конкретної ситуації.

В залежності від цілей і завдань професійного відбору претендентів розглянемо запропоновані Т. Терентьевою [4] наступні види співбесіди (інтерв'ю), охарактеризуємо та доповнимо їх:

– попереднє інтерв'ю – загальне знайомство з претендентом, що дозволяє визначити його придатність до виконання майбутньої роботи. У процесі співбесіди претендент повинен одержати також інформацію про підприємство і майбутню діяльність, що визначить ступінь його зацікавленості у запропонованій роботі.

– індивідуальне інтерв'ю – співбесіда, у якому бере участь тільки інтерв'юер і претендент.

– групове інтерв'ю – співбесіда, у якому бере участь більше двох чоловік;

– неструктуроване інтерв'ю – ведеться у формі вільної бесіди, заздалегідь відзначаються тільки основні теми розмови. На сьогодні, багато роботодавців все ще використовує неструктуроване інтерв'ю як єдиний метод відбору персоналу. Небезпекою такого формату є те, що невимушений тон і характер інтерв'ю можуть відвести розмову далеко від її основної теми. Інтерв'юеру в даному випадку необхідно вміти коректно зупинити претендента і повертати розмову в конструктивне русло;

– структуроване інтерв'ю – ведеться чітко за складеним заздалегідь планом. У ході бесіди обговорюються попередньо підготовлені питання і стосуються вони, як правило, тільки професійних компетенцій. Водночас особистісні характеристики та мотиватори претендента залишаються практично без уваги;

– комбіноване – ведеться згідно складеного плану. Оцінюються професійні якості претендента, його навички, а у вільній бесіді з'ясовуються цінності, пріоритети і мотиви. Мають місце як закриті, так і відкриті питання;

– інтерв'ю в емоційно напруженій обстановці або стресове інтерв'ю – це такий вид співбесіди, у ході якої інтерв'юер намагається похитнути психологічну рівновагу претендента, поставивши його у максимально незручні ситуації. Стресову співбесіду проводять задля того, щоб побачити «справжнього» претендента на вакансію. Такий

вид співбесіди зазвичай обирають під час підбору топ-менеджменту, менеджерів з продажу, страхових і рекламних агентів, секретарів тощо.

– ситуаційне інтерв'ю або case-інтерв'ю – це такий вид співбесіди, коли інтерв'юер описує кандидату проблемну ситуацію, завдання претендента – розповісти, як би він діяв в цій ситуації для вирішення проблеми. Ситуаційне інтерв'ю допомагає дізнатися більше про особистісні якості характеру претендента.

Виділимо особливості застосування технології проведення співбесіди як методу професійного відбору персоналу.

Основними етапами технології проведення співбесіди є [5, с. 59]:

I. Методична підготовка – комплекс науково обґрунтованих заходів:

1. Визначення доцільності створення системи професійного відбору претендентів на конкретну посаду (у чому полягає необхідність проведення).

2. Чітке визначення конкретних завдань професійного відбору (конкретний зміст).

3. Психологічне дослідження характеристик посади з метою визначення професійних вимог до претендентів (створення і обґрунтування професіограми).

4. Визначення, підбір, розробка основних критеріїв професійної придатності (профіль компетенцій, посадова інструкція тощо).

5. Підбір та розробка методичних прийомів оцінки професійно-важливих якостей особистості (залежно від завдань професійного відбору).

6. Розробка організаційно-методичних форм проведення професійного відбору.

7. Експериментальне вивчення надійності прогнозованої дієвості вибраних методичних прийомів. Так, для вибору методу відбору персоналу слід використовувати такі оціночні стандарти як: валідність, надійність, практичність, сприйняття методу з боку претендентів; об'єктивність; нормованість; порівнянність; доцільність; економічність; інтерпретованість [6, с. 184].

8. Характеристика контингенту, із якого має проводитися відбір (стать, вік, рівень освіти і здоров'я, сімейний стан, професійна підготовка тощо).

II. Конкретна підготовка:

1. Вивчення попередніх даних щодо конкретного претендента (біографічна анкета, резюме, рекомендації тощо).

2. Складення заздалегідь підготовленого плану розмови на основі даних практичної кадрової діяльності (анкет, автобіографій, посадових інструкцій), а також достатніх знань про фахові вимоги конкретного робочого місця і наявних даних про претендента (ознайомлення з анкетною). Чітко і правильно сформулювати основні питання. Провести інструктаж членам кадрової комісії.

3. Планування часу для майбутньої зустрічі, складання спеціального графіку співбесіди.

4. Продумати, в яких умовах буде проходити співбесіда (місце, час, люди, конфіденційність, сприятливий соціально-психологічний клімат тощо).

III. Безпосередньо співбесіда:

1. Зустріч претендента та створення атмосфери довіри – нейтральна частина.

2. Неформальна розмова (якщо були попередні етапи професійного відбору, то перед співбесідою претендент уже має певне уявлення про передбачуване місце роботи).

3. Фаза інтерв'ю (20-60 хв.) – обмін інформацією.

4. Завершення співбесіди (наприклад, запропонувати претенденту поставити останнє питання, подякувати й пояснити подальший порядок розгляду його кандидатури й підтримки зв'язку з ним).

IV. Підведення підсумків співбесіди та оцінка претендентів – має бути зроблено безпосередньо після співбесіди. Потрібно визначити відповідність претендента

конкретному профілю компетенцій, тобто його придатність до виконання майбутньої професійної діяльності.

Отже, для успішного проведення співбесіди інтерв'юеру слід намагатися зосередити свою увагу на потребах підприємства і коротко дати відповідь для себе на наступні питання:

- Які професійні та особистісні якості Ви цінуєте в претендентах?
- Для чого Ви оцінюєте ці якості?
- Які критерії Ви використовуєте?
- Яким має бути підсумок співбесіди?

Відповівши на ці питання, доцільно скласти контрольний перелік питань для проведення співбесіди з претендентами. Відібрані претенденти повинні краще за інших відповідати «мінімальним» або «ідеальним» вимогам, тобто це повинні бути відповідні люди, які найбільше підходять для даного робочого місця, посади.

У вітчизняній та зарубіжній літературі існує значна кількість матеріалів, присвячених дослідженню методів проведення співбесіди, хоча загальноприйнятої їх класифікації в сучасній управлінській науці не існує.

Ми розділяємо підхід сучасного класика з питань управління персоналом М. Армстронга щодо проведення відбіркової співбесіди. Розглянемо класифікацію методів проведення співбесіди, запропоновану М. Армстронгом [1] та вдосконалимо її.

Автор наголошує на тому, що відкриті питання є найбільш ефективним способом отримання максимуму інформації про претендента.

Питання називаються відкритими за умови, якщо вони:

- допускають широкий діапазон можливих відповідей;
- не орієнтують співрозмовника на певну відповідь;
- спонукають висловлювати погляди і думки;
- не містять пропозицій та упереджень;
- викликають співрозмовника на розмову;
- не допускають відповідей типу «так» чи «ні» або простої констатації факту.

Наведемо декілька прикладів відкритих питань: «Що ви знаєте про ..?», «Не могли б ви навести декілька прикладів ..?», «Як ви вважаєте, яким чином ваш досвід допоможе вам виконувати ту роботу, на яку ви претендуєте?», «Як ви справлялися з...?», «Будь ласка, розкажіть про декілька цікавих проектів, якими Ви займалися на роботі останнім часом?» та ін.

З одного боку, відкриті питання можуть допомогти отримати інтерв'юеру багато корисної інформації. З іншого боку, є вірогідність того, що відповіді претендента можуть мати занадто велику кількість подробиць та будуть випущені важливі деталі.

Закриті питання задають у тому випадку, коли потрібна пряма відповідь або підтвердження певного факту. Проте ніколи не потрібно задавати занадто багато питань такого роду і тим самим спрощувати процедуру проходження співбесіди для претендента. Ймовірною відповіддю претендента на закриті питання є певне слово або коротке речення. В деякій мірі, закриті питання працюють як зондувальні, але вони призводять до коротких стверджень, що містять факти без докладного роз'яснення. Коли інтерв'юер задає закриті питання, він має намір з'ясувати: що кандидат робив або не робив. Наприклад: «Що ви тоді робили?»; «Чому це сталося?»; «Коли це сталося?»; «Як виникла ця ситуація?»; «Де ви були в цей час?»; «Хто ще був залучений до цієї діяльності?» та ін.

Зондувальні питання ставляться для того, щоб отримати додаткову інформацію або отримати всі фактичні дані. Ви задаєте їх, коли відповіді були зайво узагальненими, або коли ви підозрюєте, що зазначене стосується справи, яку претендент не розкрив.

Вважаємо, що дотримуючись заздалегідь підготовленого списку питань інтерв'юерам не слід пропускати узагальнені та неінформативні відповіді, а навпаки слід конкретизувати деталі. Наприклад: «Яку конкретно роль ви грали в цьому проекті?», «Що конкретно ви зробили для реалізації успішного проекту?», «Які знання і навички ви змогли застосувати в ході цього проекту?», «Чи відповідали ви за контроль над здійсненням цього проекту?», «Ви готували остаточні рекомендації частково або повністю? Якщо частково, то яка це частина?», «Ви сказали мені, що у вас є досвід у ... Розкажіть, будь ласка, докладніше про те, що ви робили», «Не могли б ви більш докладно описати обладнання, яке ви використовували?», «Що Ви розумієте під виразом: відповідальний за ...?». Слід зазначити, що інтерв'юерам потрібно гнучко підходити до проведення співбесіди і отримувати потрібну їм інформацію згідно відведеного часу.

Гіпотетичні питання застосовуються в структурованих співбесідах на основі ситуацій, для того щоб описати ситуацію претенденту і запитати його, як би він відреагував на це. Їх можна підготувати заздалегідь для того, щоб перевірити, як претенденти будуть підходити до типових проблем. Такі питання можуть бути сформульовані наступним чином: «Як ви вважаєте, що б ви робили, якби ...?». Коли ці питання зачіпають досвід і знання претендентів, їхні відповіді можуть допомогти в оцінці претендента. Крім того, доцільним буде попросити претендента представити як він вирішуватиме у майбутньому деяку задачу або реагуватиме на нову ситуацію. Бажано задавати такі питання тільки у зв'язку з неспецифічними або абстрактними темами. Наприклад: «Як ви бачите свою кар'єру через 5, 10 років?».

В процесі постановки гіпотетичних питань претенденту можливий наступний ризик для інтерв'юера: гіпотетичні питання можуть призвести до гіпотетичних відповідей. В даному випадку якщо інтерв'юер має бажання перевірити потенційні ділові якості претендентів на запропоновану посаду, набагато краще запитати про їх минулий досвід для з'ясування, як часто вони вже стикалися з подібними ситуаціями і що вони при цьому вживали. Інтерв'юеру слід запитати: «Які досягнення Ви мали на попередньому місці роботи?», «Чи маєте Ви позитивний досвід вирішення проблем, з якими можете зіткнутися, якщо будете працювати на нашому підприємстві?» тощо.

Недоцільні питання потрібно уникати, оскільки вони дезорієнтують претендентів, а відповіді не є корисними для інтерв'юера.

Існує два типи недоцільних питань.

1. Питання з безліччю відповідей, наприклад: «Які навички ви найчастіше застосовуєте у роботі: технічні, організаторські, навички роботи в команді або комунікаційні?». Такі відповіді тільки збентежать претендентів, а інтерв'юер, ймовірно, отримає неповну відповідь. Кожного разу потрібно задавати тільки одне питання.

2. Навідні питання, що підказують відповідь, яку інтерв'юер бажає отримати, також є марними. Якщо інтерв'юер ставить питання типу: «Ви так вважаєте, правда?», тоді, скоріше всього, він отримає відповідь «Так». Якщо інтерв'юер запитує: «Я розумію це так, що насправді ви не вважаєте, ніби ..?», тоді він отримає відповідь від претендента «Ні».

Жодна із зазначених відповідей не є доцільною для інтерв'юера.

Складні і марафонські питання потрібно уникати. У складних питаннях об'єднано декілька питань без вказівки на те, що всі частини вимагають відповіді. Претенденти збиваються, докладаючи зусиль запам'ятати деталі питання, і намагаються отримати для себе користь, відповідаючи тільки на вигідну їм частину питання. Під «марафонським» розуміється питання, задане у заплутаній і важкій для сприйняття формі. Такий різновид питань вимагає витрат певного часу на обдумування і навіть після цього не стає досить

зрозумілим для претендента. На нашу думку, такі питання є ознакою недосвідченості інтерв'юера або його недостатньої підготовки до співбесіди.

За результатами опитування [3], проведеного Дослідницьким центром Міжнародного кадрового порталу в липні 2013 р. (кількість опитаних респондентів – 1716 чоловік), 54 % пошукачів зізнались, що фальсифікували дані про себе на співбесіді. Іноді пошукачі замовчували те, що хотілося б приховати, або уникали відповіді на незручні питання (33 % та 28 % відповідно). Кожен п'ятий міг перебільшити рівень своєї компетентності. А кожен четвертий або лестив роботодавцю, або ж давав розмитую, неповну інформацію про свій досвід. 69 % пошукачів завдяки видаванню бажаного за дійсне змогли влаштуватися на роботу.

Ми погоджуємося з тим, що інтерв'юер не завжди може вчасно відрізнити правдиву інформацію від неправдивої. Саме тому у процесі проведення співбесіди інтерв'юеру можна рекомендувати:

1. Записувати всі відповіді, щоб потім, коли претендент залишить приміщення, швидко можна було оцінити його відповіді, проставити в заздалегідь підготовлену форму. Можливим є варіант запису співбесіди на диктофон, проте його потрібно прослуховувати додатково і при цьому немає візуального супроводу, що розглядається як певні витрати у часі.

2. Запис на відео дозволяє робити зйомку усього процесу для подальшого аналізу даних. Наприклад, інтерв'юеру треба фіксувати відповіді претендента на велику кількість запитань, що фізично не завжди є можливим.

На нашу думку, доцільним під час постановки великої кількості запитань претенденту на співбесіді є поєднання двох вищезазначених підходів.

Крім того, підвищити рівень надійності співбесіди як методу відбору можна:

- 1) структуруванням питань співбесіди;
- 2) підготовкою системи письмових записів і формальних процедур для його проведення;
- 3) систематичним навчанням та постійним розвитком інтерв'юера щодо технологій професійного відбору.

Вважаємо, що співбесіда з метою відбору претендентів ніколи не повинна використовуватися як платформа для вираження поглядів інтерв'юера. Під час співбесіди інтерв'юер повинен весь час намагатися дотримуватися нейтральної позиції по відношенню до претендента.

Коли всі питання розглянуто, важливо дати претенденту можливість задати свої власні питання у зв'язку з новою роботою. Це також дає інтерв'юеру цінну інформацію про те, які чинники пріоритетні для претендента. Важливо відкласти дану розмову на кінець співбесіди, щоб інформувати претендента про особливості роботи лише після того, як він відповість на питання про свої здібності, минулі досягнення та досвід. Інтерв'юер повинен дати можливість претенденту повідомити додаткову інформацію, яка могла б бути корисною, але не фіксувалася у основній частині співбесіди. На заключному етапі співбесіди важливо досить докладно обговорити основні умови майбутньої співпраці. Коли питання вичерпано, інтерв'юеру потрібно взяти на себе ініціативу щодо закінчення співбесіди і повідомити претендента, коли буде прийнято остаточне рішення відносно нього.

Як бачимо, технологічність процесу проведення співбесіди полягає в тому, щоб намагатися зробити зазначений процес повністю керованим.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У статті досліджено теоретико-методологічні засади та особливості проведення співбесіди в ринкових умовах. Зосереджено увагу на процедурі проведення співбесіди, що має розглядатися в

комплексі з іншими методами професійного відбору персоналу. Співбесіда, як один із методів професійного відбору персоналу, має відбуватися на основі об'єктивних критеріїв, які застосовуються до претендента виважено і справедливо.

Перспективи подальших досліджень передбачають дослідження питань удосконалення методики проведення співбесіди з використанням проєктивних питань в умовах соціальної трансформації суспільства.

Список літератури

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / Майкл Армстронг / Перев. с англ. под ред. С. К. Мордовина. – 8-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 832 с.: ил. – (Серия «Классика МВА»).
2. Новикова А. Сколько стоит самостоятельный подбор персонала? / А. Новикова // Менеджер по персоналу. – 2008. – № 1. – С. 30–35.
3. Обман на співбесіді. Хто більше викривляє інформацію – роботодавці чи пошукачі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hh.ua/article/14073>
4. Терентьева Т.А. Подбор персонала: практические инструменты и приёмы / Т.А. Терентьева. – М.: Эксмо, 2010. – 398 с.
5. Управління персоналом (Кадровий менеджмент) : Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. [Чудаєва І.Б, Миленький В.Д, Погребняк В. П., Шарапов В. М.] / Черкаський держ. технологічний ун-т. - Черкаси: ЧДТУ, 2004. – 119 с.
6. Davis L.E. Job Satisfaction Research / Lewis E. Davis. – The Post Industrial View, Industrial Relations. – 1971. – Vol. 10. – pp. 176-193.

Andriy Kalinin

Kirovohrad Institute of Interregional Academy of Personnel Management, Kirovohrad, Ukraine

The Peculiarities of the Interview as a Method of Professional Selecting of Staff in Market Conditions

The objective of this publication is to explore the theoretical and methodological bases and features of the interview in a highly competitive job market. The interview's essence, purpose and types were regarded in this article. The interview's importance and its methods during the selection of professional personnel were considered. The main stages of the interview's technology was highlighted and characterized in this research. The methods of the interview classification were considered and improved by author.

The professional and personal qualities of a candidates were determined with a help of the interview. The candidate's relevance and interest in a particular job were evaluated. The candidate's potential and her/his willingness to further professional growth have become more clear in the enterprise. The strengths and weaknesses of a particular candidate with other candidates for the job position were correlated. The accuracy of information provided by a candidate for a job was checked. It was recommended to apply a combination of the interview with other methods of professional selection to improve the objectivity of the information from a candidate. We proposed to achieve the improving reliability of the interview as a selection method through prepared beforehand open, probing, hypothetical and other questions, preparation of written records systems and formal procedures for conducting interviews, interviewer's systematic training and continuous development in respect with technologies of professional selection.

Generally, we paid special attention on the interviewing process, that should be used in a combination with other methods of selecting professional staff. The interview as a method of selecting professional staff should be based on objective criteria that apply to the applicant carefully and fairly. It was found that the correct use of the interview's technology and other professional personnel selection methods could help to avoid the financial costs and wastage of time in the process of formation and development personnel potential of the company.

personnel, interview, interviewer, candidate, questions

Одержано 11.09.14

УДК 330.142:316

В.В. Сибірцев, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Структура та складові соціального капіталу суспільства

Удосконалено теоретичні положення щодо встановлення сутності та природи виникнення соціального капіталу суспільства. Узагальнено та надано характеристику підходів (ресурсного, мережево-комунікативного, інституціонального, функціонального) до визначення структури та складових соціального капіталу. Встановлено джерела формування та визначено характер взаємозв'язків складових соціального капіталу суспільства. Визначено функції інституціонального проектування складових соціального капіталу.

соціальний капітал, суспільство, інститути, інституціональне проектування, довіра, соціальні мережі

В.В. Сибірцев, доц., канд. екон. наук

Кіровоградский национальный технический университет

Структура и составляющие социального капитала общества

Усовершенствованы теоретические положения установления сущности и природы возникновения социального капитала общества. Обобщены и охарактеризованы подходы (ресурсный, сетевое-коммуникационный, институциональный, функциональный) к определению структуры и составляющих социального капитала. Установлены источники формирования и определен характер взаимосвязей составляющих социального капитала общества. Определены функции институционального проектирования составляющих социального капитала.

социальный капитал, общество, институты, институциональное проектирование, доверие, социальные сети

Постановка проблеми. Визначальною особливістю сучасного етапу соціально-економічного розвитку людства, пов'язаного із формуванням постіндустріального глобалізованого суспільства є інноваційний характер продуктивної активності учасників відтворювального процесу на всіх його стадіях. При цьому джерелом генерації нових ідей та рушійною силою впровадження різноманітних нововведень виступають насамперед індивідуальні та колективні здібності й компетентності членів суспільства, задіяних у виробничо-технологічних операціях зі створення нової вартості. Постіндустріальна природа переважної більшості економічних процесів за таких умов обумовлює масштабність трансформацій змісту та характеру колективної праці, за яких необхідність безперервного підвищення ефективності господарювання спонукатиме індивідів не тільки до оволодіння унікальними, глибокими та вузькоспеціалізованими знаннями, але й до впровадження новітніх інституціональних форм забезпечення соціальної єдності й довіри, комунікації та продуктивної взаємодії, потенціал використання яких визначається наявним соціальним капіталом суспільства.

Соціальний капітал являє собою особливий нематеріальний актив суспільства, тобто суспільне благо, складовими якого є прийняті у суспільстві та доступні до користування його окремими членами норми, правила, форми організації спільної діяльності та соціальної взаємодії, що ґрунтуються на загально визнаних культурних цінностях та пріоритетах. Проте роль та значення соціального капіталу для

забезпечення усталеності соціально-економічного розвитку не обмежуються тільки виконанням функцій інституціоналізації процесів співробітництва економічних агентів, але й полягають у підтримці стабільності суспільного устрою у цілому, досягненні збалансованості та пропорційності складної системи господарських зв'язків і відносин, сприянні формуванню єдиного соціокультурного простору взаємодії різних індивідів, груп та спільнот, що складають суспільство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обґрунтування концептуальних підходів, теоретичних і методичних основ інституціоналізації процесів співробітництва економічних агентів та розвитку соціального капіталу суспільства розглядалися у роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як Р. Барт [8], П. Бурдье [1], М. Горожанкіна [2], В. Звонар [3], Д. Коулман [4-5], Е. Лібанова [3], Р. Патнам [6], Ф. Фукуяма [9], Т. Шаповалова [7] та ін. Проте деякі важливі аспекти формування та розвитку теоретичних положень щодо встановлення сутності та виявлення закономірностей трансформації соціального капіталу суспільства досі не дістали належного висвітлення та потребують поглибленого вивчення. Зокрема, на додаткове дослідження вимагають питання визначення структури і складових, встановлення джерел формування та передумов розвитку соціального капіталу.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення теоретичних підходів та обґрунтування положень щодо визначення структури та складових соціального капіталу суспільства.

Виклад основного матеріалу. Соціальна та культурна єдність суспільства в сучасних умовах безперервного зростання інтенсивності та масштабів цивілізаційних та формаційних змін являє собою важливу передумову для успішної реалізації складного комплексу громадських соціальних і економічних цілей, підтримки національної конкурентоспроможності, досягнення усталеності економічного зростання. Соціальний капітал, що виступає інтеграційною основою для забезпечення такого роду єдності в процесі продуктивної спільної діяльності членів суспільства, визначає також можливості для підвищення ефективності господарювання, скорочення трансакційних витрат на засадах формування взаємної довіри, уніфікації та спрощення форм організації взаємодії економічних агентів. Саме на основі реалізації прагнень до утворення такого роду довірливих умов співробітництва відбувається поєднання та інтеграція неоднорідного комплексу знань, умінь та навичок, культурних, національних, духовних і ментальних традицій, ідеологічних систем поглядів, індивідуальних та колективних мотиваційних комплексів, що визнаються суспільством як соціально значущі й цінні та у сукупності визначають його соціальний капітал. Проте розмаїття передумов формування соціального капіталу, неоднозначність складу та неясність характеру взаємозв'язків між його елементами визначає наявність широкого діапазону поглядів дослідників на природу виникнення та закономірності розвитку цього суспільного явища. Узагальнення теоретичних положень стосовно встановлення сутності соціального капіталу [1-9 та ін.] дозволило виокремити такі основні підходи до вирішення даного питання.

1. Ресурсний підхід, відповідно до якого соціальний капітал визначається як комплексна характеристика здатності індивідів (або суспільних груп) щодо підвищення ефективності розпорядження обмеженими ресурсами на підставі використання переваг, джерелом яких є членство у певній соціальній мережі або у більш широкій соціальній структурі, належність до якої визначає відкриття доступу до додаткових можливостей для збільшення продуктивності діяльності. Отже, значення соціального капіталу для забезпечення економічного зростання суспільства при цьому базується на розширеному тлумаченні складу рушійних сил економічного розвитку, серед яких вагоме значення

надається комплексу мотивів і умов (нематеріальних факторів виробництва), що визначають індивідуальний та колективний вибір при розподілі інших обмежених ресурсів. Так, наприклад, на ресурсному характері природи походження соціального капіталу наполягає П. Бурдье [1, с.18], що пропонує розглядати його як сукупність реальних або потенційних ресурсів, що пов'язані зі стійкою мережею певною мірою інституціоналізованих відносин взаємного знайомства й визнання (тобто, із членством у певній групі або участю у певній мережі зв'язків).

Перевагою ресурсного підходу слід вважати орієнтацію на включення соціального капіталу у загальну систему факторів виробництва, що дозволяє уникнути неоднозначності при трактуванні закономірностей створення нової вартості та забезпечення ефективності господарювання. З іншого боку, увага дослідників при цьому буде зосереджуватися насамперед навколо вивчення можливостей та обмежень щодо користування перевагами доступу до певних нематеріальних ресурсів суспільства, в той час як механізм генерації таких ресурсів не буде з'ясовано. Крім того, накопичення соціального капіталу не можна вважати індивідуальною властивістю особистості, навпаки – такого роду здатність є властивістю тільки тієї мережі відносин, учасником якої виступає економічний агент, тобто соціальний капітал буде при цьому вважатися лише ознакою рівня інтегрованості індивіда у певну соціальну структуру, безвідносно до природи її виникнення та закономірностей розвитку.

2. Мережево-комунікативний підхід, в рамках якого увага дослідників щодо розгляду ресурсних переваг, джерелом яких стає участь економічного агента у певній інтегрованій мережі зв'язків, поширюється також на вивчення закономірностей виникнення такої мережі. Особливістю даного підходу, що відрізняє його від ресурсної концепції, є включення до складу соціального капіталу не тільки параметрів відносин горизонтального характеру (між економічними агентами, єдність яких визначається однорідністю соціально-економічних, культурних та інших ознак), але й вертикального походження (суб'єктами яких стають індивіди та соціальні групи, що мають принципово різну спрямованість цілей їх продуктивної активності). Д. Коулмен [4, с.127] підкреслює суспільний характер природи виникнення соціального капіталу, механізм формування якого не обмежується груповою взаємодією (консолідацією зусиль) окремих економічних агентів в контексті конкретних ринкових відносин, а вимагає здійснення масштабних трансформацій соціокультурних складових модерного суспільства у цілому («соціальний капітал як суспільне благо»). Отже, з точки зору Д. Коулмена [5, с.162], соціальний капітал являє собою певний прояв низки складових неформальної соціальної організації суспільства (а саме: ефективні неформальні норми, підкріплені санкціями; концентрація зобов'язань; інформаційно-комунікаційні канали та мережі), що виступає як продуктивний ресурс для одного або більше акторів, безвідносно до характеру його участі у конкретних господарських процесах. Слід, проте, відзначити, що в рамках даного підходу закономірності формування соціального капіталу переважно розглядаються в контексті вирішення суб'єктивних проблем полегшення взаємної інтерпретації стратегій поведінки та конкретних дій економічними агентами, що досягаються шляхом чіткого визначення соціальної ідентичності, розширення можливостей для запобігання опортуністичним вчинкам на основі поділюваних усіма учасниками норм, а також передбаченні наслідків впровадження санкцій за порушення встановлених правил. Природа ж походження зазначених норм і правил (що визначаються переважно інституціональним характером), а також механізми їх інституціонального проектування часто залишаються поза належною увагою дослідників.

3. Інституціональний підхід, який ґрунтується на включенні процесів формування соціального капіталу у більш широкий контекст розбудови інституціонального

середовища функціонування та розвитку суспільства. При цьому соціальний капітал розглядається переважно як інституціональний феномен, виникнення якого обумовлюється потребами забезпечення належного нормативного упорядкування та регулювання певної сфери соціально-економічної активності та є невід'ємною органічною складовою більш масштабних процесів суспільних перетворень. Так, наприклад, з точки зору М. Горожанкіної [2, с.33-36], закономірність змін соціального капіталу полягає у послідовному перебігу наступних суспільних трансформацій: розвиток системи суспільних потреб та виникнення нових ціннісних орієнтирів розвитку соціуму визначають необхідність перетворень у соціальній організації суспільства (обумовлених вимогами задоволення оновлених потреб індивідів та громадських груп, об'єднаних спільними інтересами та цілями), що в комплексі складають зміни у соціальному капіталі, які визначають нову якість соціальної взаємодії агентів. Таким чином, соціальний капітал розглядається як характеристика накопиченого суспільством інституціонального потенціалу організації та регулювання певних соціально-економічних відносин, використання якого здатне полегшити координованість спільних дій учасників певних ринкових трансакцій, сприяти поширенню коопераційних стратегій поведінки економічних агентів і т. і.

До переваг інституціональної концепції слід віднести також міждисциплінарність дослідницького підходу, що дозволяє забезпечити багатоаспектність вивчення природи походження соціального капіталу, що дозволяє, наприклад, Ф. Фукуямі [9, с.81-83] розглядати цей феномен у тісному зв'язку з параметрами стану і тенденціями розвитку ринкових відносин, державного регулювання економіки, громадянського суспільства і т. і. До вад даного підходу слід віднести певною мірою ретроспективний характер інституціонального проектування, обумовлений, з точки зору, Р. Патнама [6], схильністю економічних агентів щодо використання накопиченого досвіду для вирішення новітніх проблем, що, з одного боку, безумовно, дозволяє забезпечити збереження та спадкоємність змін інституціональних норм і правил, але, з іншого – здатне призвести до поглиблення негативних процесів, пов'язаних із надмірно консервативним сприйняттям змін. Крім того, надмірність широти охоплення предметної сфери інституціонального підґрунтя формування соціального капіталу (до складу даної сфери слід віднести занадто розмаїту сукупність соціокультурних, соціально-економічних, науково-технічних, виробничо-технологічних та інших факторів) також певною мірою обмежує пізнавальний потенціал даного підходу.

4. Функціональний підхід, що базується на визнанні необхідності утилітарного обмеження досліджень інституціональних складових (насамперед, норм і правил) соціального капіталу тільки урахуванням тих аспектів їхнього впливу на соціально-економічні відносини та зв'язки, що пов'язані переважно із посиленням впливу на певні моделі поведінки та конкретні дії індивідів та суспільних груп. До складу елементів соціального капіталу при цьому буде віднесено обмежене коло факторів, явищ та процесів, стан яких може відобразитися на певних параметрах суспільної взаємодії, насамперед – на рівні довіри між учасниками ринкових трансакцій. Отже, за таким підходом вважається, що саме довіра виступає стрижневим елементом забезпечення системної цілісності механізму суспільного відтворення, в рамках якого відбувається поєднання та збалансування цілей, моделей і стратегій поведінки, конкретних вчинків та дій індивідів, соціальних груп, громадських рухів, трудових колективів, державних органів та установ. Реалізація продуктивного потенціалу соціального капіталу здійснюється на основі активізації міжособистісних та міжгрупових зв'язків, оскільки вважається, що саме у сфері комунікації економічних агентів відбувається акумулювання нематеріальних активів (специфічних знань та умінь), які надалі будуть виявлятися та набувати поширення у позитивному соціальному досвіді. Слід відзначити, що

функціональна концепція певною мірою виступає як спроба поєднання та інтеграції положень мережево-комунікаційного та інституціонального підходів. Проте нарівні із позитивними рисами зазначених систем поглядів, функціональний підхід зберігає також і притаманні для них вади й недоліки, а також визначається обмеженістю уваги щодо джерел формування складових соціального капіталу.

На нашу думку необхідною умовою вирішення питань визначення структури і складових соціального капіталу є інтеграція усіх розглянутих вище підходів, що виступають відбиттям окремих аспектів існування та розвитку даного суспільного феномену (див. рис. 1).

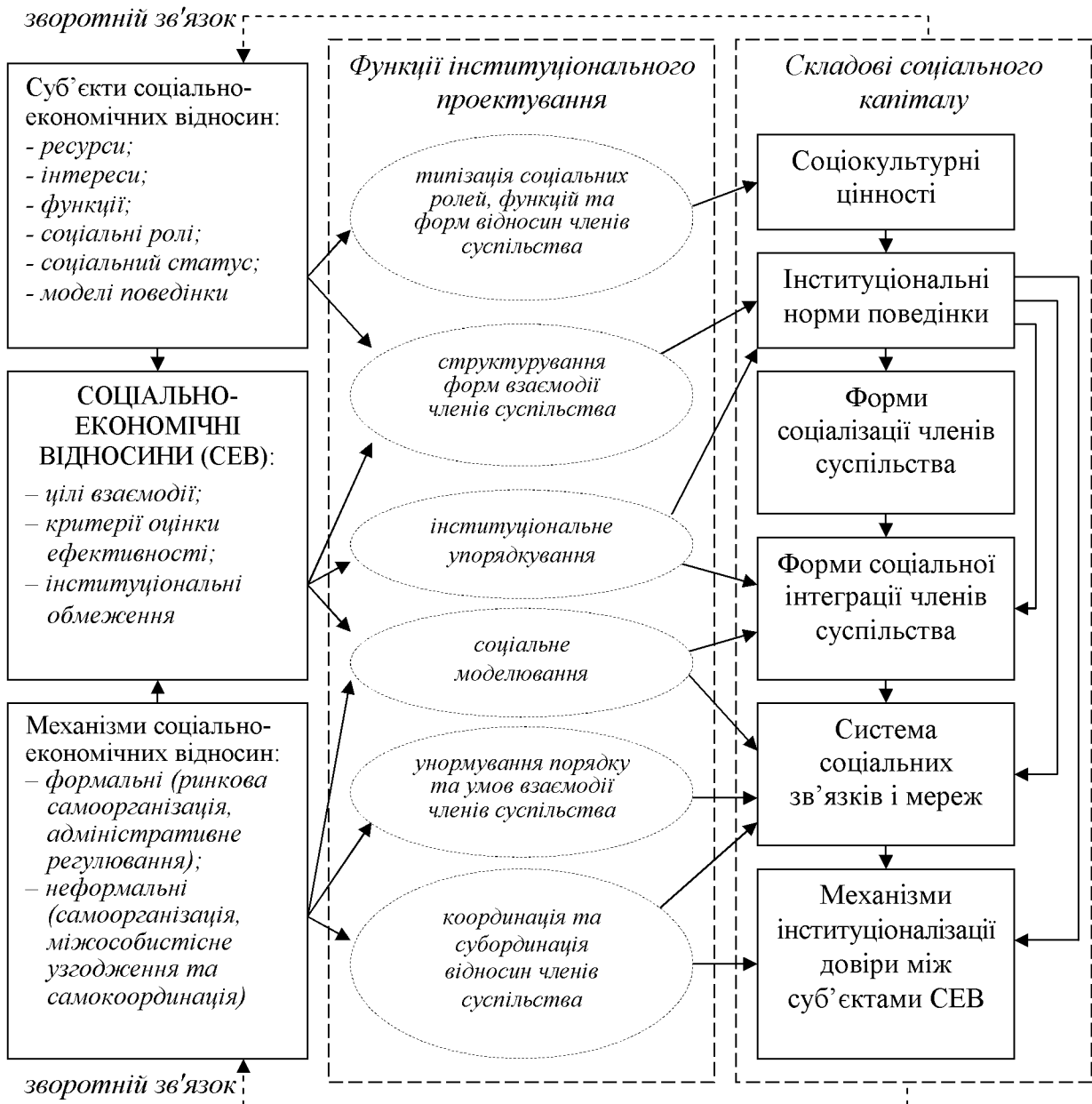


Рисунок 1 – Джерела формування та складові соціального капіталу суспільства

Джерело: розроблено автором

В рамках наведеної послідовності створення соціального капіталу суспільства розглядається в широкому контексті соціально-економічних відносин, упорядкування

та взаємне узгодження механізмів здійснення яких (використовуються положення інституціонального підходу) вимагає виконання функцій інституціонального проектування (функціональний підхід) належного комплексу елементів соціального капіталу, провідну роль у складі яких відіграють форми організації соціальних мереж і зв'язків (мережево-комунікаційний підхід), доступ до яких для економічних агентів являє собою джерело формування конкурентних переваг, пов'язаних із ексклюзивними можливостями підвищення ефективності залучення до обігу обмежених виробничих ресурсів на основі генерації унікальних нематеріальних активів, використання яких дозволяє забезпечити високий рівень взаємної довіри, необхідний для скорочення непродуктивних транзакційних витрат.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Соціальний капітал виступає інтеграційною основою для забезпечення єдності та взаємозв'язку учасників процесів продуктивної спільної діяльності членів суспільства, визначає можливості для підвищення ними ефективності господарювання, скорочення транзакційних витрат на засадах формування взаємної довіри, уніфікації та спрощення форм організації взаємодії економічних агентів. Пояснення сутності соціального капіталу здійснюється на основі таких основних підходів: ресурсного, мережево-комунікативного, інституціонального, функціонального. Інтеграція та поєднання зазначених підходів дозволило визначити джерела формування та складові соціального капіталу.

Напрямами подальших досліджень у цій сфері є розробка методичних положень з оцінки соціального капіталу на основі запропонованого підходу щодо його структуризації.

Список літератури

1. Бурдые П. Формы капитала / П. Бурдые // Экономическая социология. – 2002. – № 5. – С. 60–74.
2. Горожанкина М.Е. Социальный капитал: политэкономический аспект / М.Е. Горожанкина // М-во образ. и науки Украины, Донецкий гос. ун-т экономики и торговли им. М. Туган-Барановского. – Донецк: ДонГУЭТ, 2006. – 289 с.
3. Звонар В. Формування соціального капіталу у структурі відповідальних відносин / В. Звонар. // Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки (колективна монографія) / за ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В.Птухи НАН України, 2012. – С. 132-144.
4. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – №3. – С. 122–139.
5. Коулман Дж. Экономическая социология с точки зрения теории рационального выбора / Дж. Коулман // Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики; под ред. В. В. Радаева. – М.: РОССПЭН, 2004. – С. 159–181.
6. Патнам Р. Д. Творення демократії : Традиції громадянської активності в сучасній Італії: [пер. с англ.] / Р. Д. Патнам, Р. Леонарді, Р. Й. Нанетті. – К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи», 2001. – 302 с.
7. Шаповалова Т. В. Соціальний капітал та економічне зростання : монографія / Т. В. Шаповалова ; Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля. – Луганськ : Вид-во СХУ ім. В. Даля, 2013. – 299 с.
8. Burt R. The Network Structure of Social Capital / R. Burt. // Research in Organizational Behavior. – 2000. – Vol. 22. – P.345-423.
9. Fukuyama F. Trust: Social Virtues and Creation of Prosperity. / F. Fukuyama. – Free Press; 1st Free Press Pbk. Ed editionL., 1995. – 723 p.

Volodymyr Sybirtsev

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Structure and Components of Social Capital

Generalization of theoretical approaches and substantiation of the provisions concerning the definition of the structure and components of the social capital in society is the aim of the study.

Theoretical approaches concerning the establishment of the entity and the nature of social capital in society has been improved. Pithy characterization approaches (resource, network-communication, institutional, functional) to the definition of the structure and components of the social capital is given and generalized. The need for integration of selected approaches that are a reflection of certain aspects of the existence and development of the social phenomenon of social capital is proven. Sources of formation of the set and the nature of relationships between components of the social capital of society were defined. Functions of the institutional design of the components of the social capital were defined.

Social capital is the foundation of integration acts of unity and relationship processes in their productive joint activities of the members of society, identifies opportunities to improve the efficiency of management.

social capital, society, institutions, institutional planning, trust, social networks

Одержано 14.11.14

UDC 658.3:331.1

Tatiana Belyak, postgraduate

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Corporate Culture as the Instrument of Regulation of Labor and Social Relations

The essence of corporate culture, its influence on development of the social and labor relations have been disclosed in the article. The scheme which reflects a place of corporate culture in the system of social and labor relations of the enterprises and organizations has been developed. The results of sociological research concerning the status of corporate culture and its influence on regulation of social and labor relations, formation of social capital have been expounded.

corporate culture, social and labor relations, partnership, paternalism, social capital

Т. О. Беляк, асп.

Кіровоградський національний технічний університет

Корпоративна культура як інструмент регулювання соціально-трудових відносин

У статті розкрита сутність корпоративної культури, її вплив на розвиток соціально-трудових відносин. Розроблено схему, яка відображає місце корпоративної культури у системі соціально-трудових відносин підприємств та організацій. Викладено результати соціологічного дослідження стану корпоративної культури та її впливу на регулювання соціально-трудових відносин, формування соціального капіталу.

корпоративна культура, соціально-трудові відносини, партнерство, патерналізм, соціальний капітал

Statement of the problem. Social and labor relations endure a difficult and conflict stage of development which is characterized by a crisis of confidence (corrupting of the social capital), lack of social unity, responsibility, transparency loss, devaluation of many moral and cultural values in Ukraine. At the same time corporate culture is an almost unused tool in regulation of the social and labor relations. Managers of the Ukrainian enterprises traditionally underestimate its motivational role that not only hinders stabilizing of social and labor relations, but also counteracts the solution of economic growth and innovative development tasks.

© Tatiana Belyak, 2014

Analysis of recent researches and publications. The separate aspects of this problem are reflected in publications of Balyka O., Grishnova O., Kolot A., Onikiyenko V., Paseka S., Petrova I., Semykina M., Teron I., Yachmenyova V. and other. The corporate culture plays the important role in determination and implementation of administrative activity, implementation of an effective managing policy. The problems of corporate culture's influence on economic development and safety of the enterprise, reasoning of corporate culture model and determination of corporate culture types also stay unsolved. Meanwhile the essence and role of corporate culture as an instrument of regulation of the social and labor relations and accumulation of the social capital still remain insufficiently studied in domestic literature.

Statement of the objective. The purpose of the article to research the essence of corporate culture, determine the features of its development in the conditions of market managing and a role in regulation of the social and labor relations.

The main material. The first references of application of the term "corporate culture", "corporate spirit" are in XIII, at the beginning of the XX century [3; 2], however the system scientific ideas of corporate culture belong to the eighties of the XX century and are connected with the names of researchers T.J. Peters, R. H. Waterman, G. Hofstede and P. Turner [3]. They paid attention that the same administrative methods of impact on labor behavior of workers in different organizations show distinctions in behavioral responses which often are opposite. According to the researchers, the reason of this is in different cultural features, unequal labor traditions, values.

The perception of corporate culture as a regulator of staff social development and labor behavior began in the early eighties XX century when Terence E. Dil and Allan A. Kennedy declared the results of their observations. They clarified in 1982 that in addition to high qualification of staff, effective management, and the corporate culture which serves as the key to success in the internal and external markets is necessary.

The analysis of theoretical sources shows that throughout the XX-th and the beginning of the XXI century the idea of corporate culture, its mission, purposes, principles, means and opportunities of implementation essentially changed depending on formation of scientific management, change of a political system of the states, forms of ownership, dynamic changes in the culture dominating ideological values, norm of behavior, features of national consciousness [3]. Thus we watch very wide range of ideas of corporate culture.

Thus some authors as E. Shane, define it as a system of basic notions which aren't just described and recorded in documents and which the group follows, but also such which exist in the heads of people according to which their activities in this organization are carried out [6].

Other authors as K. Gold, see unique characteristics of features of the organization (enterprise) in corporate culture, select it among others [6].

We will note that the approaches concerning the essence and purpose of corporate culture reflect often debatable points of view in the Ukrainian scientific literature. By the way, the corporate culture is identified often with organizational culture in many scientific sources, we can agree with this just partially. The approaches which characterize corporate culture as a subsystem of organizational culture of the enterprise [1, p. 344], as the important regulator of social and labor relations we consider more acceptable.

Therefore we agree with the point of view of Eskov O., Vyazankina A., Kitsak T., Paseka S. who consider corporate culture as an important factor of formation of staff organizational behavior and also the instrument of human resource management which provides long-time success of the enterprise on the market.

Reasoning in the same direction, Semykina M. defines corporate culture as a subsystem of organizational culture of the enterprise which reflects a set of certain values, norms and behavior models which are realized in practice by managers of the enterprises and their subordinates, bringing up efficiency to the needs of internal development of the organization and requirements of an external environment in the course of adaptation [1, p. 345].

In our opinion, the influence of corporate culture on a status of social and labor relations should be just progressive, directed on stabilizing of such relations, positive changes in social development of work collective, increase in trust of workers and managers.

Therefore we suggest the following definition: progressive corporate culture is a set of common goals, interests, values, traditions, rules and norms, standards of behavior which serve as driving forces for employers and employees of their partner cooperation in implementation of tasks of economic growth, innovative development, and competitiveness increase.

Developing scientific views, we will note that corporate culture has a row of features: system, historical development, social basis (reflects social interests, communications of the dominating group of people in the organization), close connection with mental, cultural, moral values of a certain nation, certain region. Neglecting these features provokes strengthening of contradictions in the social and labor relations, bringing the conflicts to extreme forms.

World experience proves that in development of corporate culture at the beginning of the XXI-th century there is a change of priorities towards rise of its role in high-quality development of labor potential, formation of stable partnership [3]. We see an explanation of high-quality changes of corporate culture, first, in more wide recognition of value of the human capital in connection with transition of mankind from industrial to informational society, secondly, in increase of a role of the latest knowledge and high technologies.

Against the background of these tendencies it is easy to realize that the increase of competitiveness of the enterprise in the XXI century can be connected only with innovative shifts in its development, and it is impossible without creation of a command of the partner adherents capable thanks to a common goal and the uniting values to aim for up-dating of knowledge, development of the innovations necessary for creation of competitive production, goods, services.

Therefore it is not accidental that corporate culture of successful companies now differs. Managers and staff on the basis of partnership positively perceive and realize values of educational development, manifestation of innovative activity. Thus companies' owners not only encourage the statement of such values, but also stimulate formation of corporate spirit - feeling of unity in their implementation [3; 8; 10].

In other words, the corporate culture becomes the important social instrument of regulation of behavior, motivation, social interaction of employers and employees, works in favor of trust, harmonization of the social and labor relations.

Such functions of corporate culture are less taken into consideration by the managers in Ukraine though instability and strength of the social and labor relations in the country requires faster response and changes of traditional methods of management in labor sphere.

We will note that the interest in questions of corporate culture from the Ukrainian scientists-economists appeared not so long ago, preferentially during the market transformation of economy. This period is characterized by proclamation of a democratic way of development of the Ukrainian state, privatization processes, and renunciation of planned central management and monopolies of state ownership. For the last 20 years economy organization structure of the enterprises, forms of ownership, methods of management

changed, and the essence of social and labor relations is transformed, the regulations of work by collective agreements and social partnership appear. At the same time there is a realization of need of formation of overall objectives of activities, closer unity on the basis of determination of national idea, goals of development.

The thoughts the Ukrainian scientists Balyka O., Voronkova A., Dmytrenko G., Zinovyev F., Grishnova O., Kolot A., Semykina M., Petrova I., etc. are devote to the different aspects of corporate culture. The Ukrainian researchers almost unanimously focus attention that the corporate culture in the western understanding of this word so far in Ukraine isn't developed. Concerning this the experts note that the developed corporate culture was in a conflict with tasks of adaptation to the requirements of the competitive environment; democracy in the relations, social dialog, social partnership still remain very unusual occurrences at the Ukrainian enterprises. Their output that shortcomings and problems of formation of corporate culture are negatively reflected in motivation of staff to effective work, a status of social and labor relations, features of labor mentality that, in turn, becomes one of notable hindrances in support of effective activities of the enterprises deserves attention [7, p. 119].

The least studied direction of this perspective is a regulation of social and labor relations with the help of corporate culture. In this sense it is important to see a major motivational role of corporate culture. We think that regulation of social and labor relations will be more effective if to provide coordination of key interests and values of employees with interests and values of employers, to reach compliance of system of incentives to labor expectation of the worker.

Certainly, the social dialog, manifestation of social responsibility of employers and hired workers is necessary for coordination of interests. We also agree with a judgment that high-quality up-dating of labor mentality is a basic condition [9].

It must be kept in mind that all employees of work collective have the specific needs, interests, peculiar values owing to different education, features of education, specifics of specialty, different experience, age, marital status, etc. However the consolidation of the general interests and values is necessary and possible. And as the most important instrument of formation of single command of partners is a progressive corporate culture which is urged to unite the most common interests, directions inducing to effective activities, accumulation of mutual trust - the social capital.

We will remind M. Warner and M. Pool's warnings concerning the need that the modern social control should be aimed at formation of progressive corporate culture which shall serve the purposes of effective activities and development [3]. Such culture, being reflected in standards of behavior for all employees, peculiar traditions, rules of activities, corporate actions, logos, company's image, is gradually acquired by each worker, reflected in his behavior, positive relation to work, colleagues, clients. This "corporate spirit» allows employees to be proud of the enterprise and to work for it still with bigger devotion, showing trust to management and colleagues. Accumulation of social capital and harmonization of social and labor relations, in turn, leads to increase of motivation to effective work and social dialog. Our ideas of a role of corporate culture as a part of motivational system of the enterprise and influence on regulation of the social and labor relations are reflected by the scheme in a figure 1.

It is worth note that the corporate culture is tightly interconnected with formation of methods of motivation (administrative, social and economic, moral and psychological) which define labor and innovative activity of workers. Methods of motivational influence should be created on the basis of a social dialog between administration and workers, by implementation of the purposes of collective and contractual regulation of work.

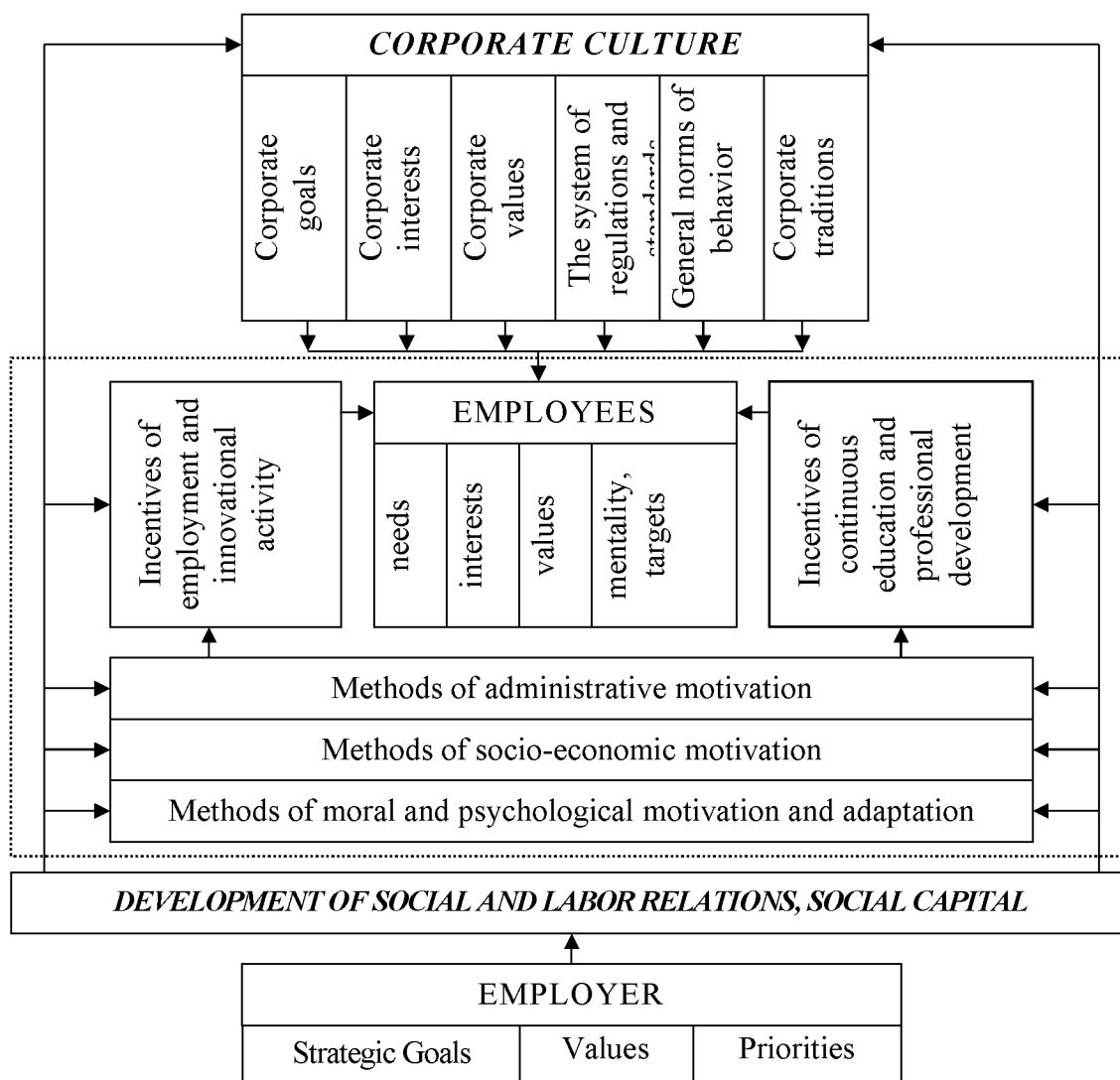


Figure 1 - Motivational impact of corporate culture on the regulation social and labor relations and social capital development

Source: compiled by the author.

Methods of motivation provide all forms of the material and non-material stimulation and punishment of staff: increase or lowering of the size of compensation, premium, compensation packets, different privileges, advances or demotion, provision of possibility of professional development at the expense of enterprise assets (or a refusal), determination of higher or lower independence in work, enrichment of the work contents and so on. However in that case when workers see that the proclaimed corporate values aren't realized, arrangements in the sphere of payment and working conditions are violated, the corporate culture loses the value and progressiveness, the social capital (trust) fails that negatively affects productivity of work.

Analyzing the influence of corporate culture on a status of social and labor relations at the enterprises of Kirovohrad, Kyiv, Dnepropetrovsk regions the following has been revealed:

- the vast majority of the questioned workers (82%) are poorly informed on the purpose and values of corporate culture;

- most of respondents (92%) think that the corporate culture is related to ethics of behavior and doesn't influence the vital interests and needs of workers (including working conditions, compensation);
- 84% of respondents aren't satisfied with value of compensation;
- 66% of respondents specify the absence of close connection between labor efforts and gained income;
- 52% of respondents pay attention to the absence of close connection between education level and size of compensation;
- 48% of respondents emphasize excessive intensity of work which doesn't correspond to compensation level;
- 38% confident that the amount of earnings and career often depend not so much on results of work, but much more on the relations with a manager, therefore, this shows the prevalence of "double standards" in corporate culture;
- 46% of respondents don't trust labor unions, 78% don't trust directors in questions of the solution of payment and working conditions problems, overcoming of the conflicts; therefore, the social capital isn't created and thus the corporate culture is weak.

The aforesaid specifies about a weak role of corporate culture at the Ukrainian enterprises in regulation of the social and labor relations and overcoming of conflicts. We will note that the received results correlate with the estimates received by other researchers [7, p. 110]

Conclusions and prospects for further researches. The theoretical analysis showed that the corporate culture should be considered as an important factor of regulation of social and labor relations at the enterprise and development of social capital. The corporate culture in the western understanding of this word isn't created in Ukraine so far. The corporate culture still poorly executes motivational functions on formation of progressive labor values. Formation of progressive corporate culture requires the active interaction of social partners. So, the perspectives of stabilizing of development of social and labor relations it is necessary to connect with formation of the progressive type of corporate culture oriented on saving labor values, up-dating of managers' and subordinates' consciousness towards the formation of social unity, social capital and social responsibility for results of joint activities, chosen values and the priority purposes.

References

1. Богиня Д.П. Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики / Д.П. Богиня, М.В. Семикіна. [передмова І.Ф. Курас]. – Київ: «Шторм», 2003. – 382 с.
2. Інноваційна праця: діагностика проблем, важелі активізації: [монографія] / М.В. Семикіна, С.Р. Пасека, Федунець А.Д., Коваль Л.А., Л.Д. Збаржевецька / За ред. д-ра екон. наук, проф. М.В. Семикіної. – Черкаси: видавництво «МАКЛАУТ», 2012. – 320 с.
3. Корпоративна культура [Текст]: [Навч. посіб. для вищ. навч. закл] / [Г.Л. Хаєт, О.Л.Єськов, Л.Г.Хаєт та ін.]; Під заг. ред.: Г.Л.Хаєт ; Донбаська державна машинобудівна академія, ЗАТ«Новоκραматорський машинобудівний завод» – К. : Центр навч. л-ри, 2003.– 402 с.
4. Назарова Г. В. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств / Г. В. Назарова, Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2006. – 240 с.
5. Семикіна М.В. Феномен корпоративної культури в системі соціальних важелів якісного розвитку трудового потенціалу / М.В. Семикіна // Управління економікою: теорія та практика. Другі Чумаченківські читання: зб. наук. пр. / НАН України, Ін-т економіки пром.-сті; редкол.: О.І. Амоша (голов. ред.), В.І. Ляшенко (відп. ред.), Л.Г. Червова та ін. – Донецьк, 2013. – С. 343 –353.
6. Управление человеческими ресурсами / [под ред. М. Пула, М. Уорнера]. – СПб. : Питер, 2002. – 1200 с.
7. Ячменева В.М., Вериковская Л.И. Особенности формирования корпоративной культуры в Украине / В.М. Ячменева, Л.И. Вариковская // Экономика и управление. – 2006. – №5. – С.48-54.
8. Fayol Henri. Administration Industrielle et Générale, 1916. Анри Файоль. Общее и промышленное

- управление. Перевод на русский язык: Б. В. Бабина-Кореня. [Электронный ресурс] – М.: 1923. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/5783>
9. Gold Keneth A. Managing for Success: A comparison of the private and public sectors / Keneth A. Gold // *Public Administration Review*. – 1982. – Vol.42. – Nov.-Dec. – P. 568-575.
 10. Shein Edgar H. Organizational Culture and Leadership: A dynamic view / Edgar H. Shein. – San Fransisco. CA.: Jossey-Bass Inc., 1985. – 437 с.

Т.А. Беляк

Кировоградский национальный технический университет

Корпоративная культура как инструмент регулирования социально-трудовых отношений

Целью статьи является исследование сущности корпоративной культуры, выявление особенностей ее развития в условиях рыночного ведения хозяйства и роли в регулировании социально-трудовых отношений.

Предложена трактовка прогрессивной корпоративной культуры как совокупности общих целей, интересов, ценностей, традиций, регламентов и стандартов, норм поведения, которые для работодателей и наемных работников становятся движущими силами их партнерского сотрудничества в реализации заданий экономического роста, инновационного развития, повышения конкурентоспособности. Разработана схема, которая иллюстрирует мотивационное воздействие корпоративной культуры на регулирование социально-трудовых отношений и развитие социального капитала. Обоснована взаимосвязь корпоративной культуры с формированием методов мотивации (административной, социально-экономической, морально-психологической).

Сделан вывод, что перспективы стабилизации развития социально-трудовых отношений следует нужно связывать со становлением корпоративной культуры прогрессивного типа, ориентированной на сохранение трудовых ценностей, наращивание социального капитала, формирования социальной ответственности за результаты совместной деятельности и достижения избранных целей.

корпоративная культура, социально-трудовые отношения, партнерство, патернализм, социальный капитал

Received 15.11.14

UDC 331.101.3

Galyna Volchkova, postgraduate

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Educational and Professional Staff Development Based on Social Capital Accumulation

The ways to live employees educational and professional development on the basis of the social capital accumulation have been developed in the article. Analyzing the value orientations concerning professional development of employees, which were formed in society over a period 2012-2014 years, the author concentrated her attention on destruction of the education ponderability, lowering motivation to professional development due to the social capital degradation. The author also has analysed the interrelation of educational level with a confidence level in society and influence of the accumulated social capital on the improvement of employees' professional development.

social capital, education, trust, professional development

Г.К. Волчкова, асп.

Кіровоградський національний технічний університет

Освітньо-професійний розвиток працівників на основі накопичення соціального капіталу

В статті розроблено шляхи активізації освітньо-професійного розвитку працівників на основі накопичення соціального капіталу. Аналізуючи ціннісні орієнтації щодо освітнього і професійного розвитку працівників, що склалися у суспільстві протягом 2012-2014 років, автором зосереджено увагу на руйнуванні вагомості освіти, демотивації професійного розвитку на основі деградації соціального капіталу. Також автором проаналізовано взаємозв'язок рівня освіти з рівнем довіри в суспільстві і вплив накопиченого соціального капіталу на поліпшення професійного розвитку працівників.

соціальний капітал, освіта, довіра, професійний розвиток

Statement of the problem. In the conditions of the transformation of public consciousness and value orientations of the Ukrainian nation, the formation, accumulation and use of the social capital importance gets gain in importance.

In the National report «New course: reforms in Ukraine 2010-2015» it is specified that «It is necessary to create new rational life standards in Ukraine, such behavior and welfare model which allowed to use all creature comforts, to treat nature and its resources kindly, to bring up healthy, educated and spiritually rich person. Formation of the healthy needs and interests of the person directed on detection of his creative abilities and their comprehensive realization in a family, school, labor collectives, public organizations, all other communities has to become a core of this process» [10, pp. 9—10].

The social capital covers such spheres of human activity as a family, values, traditions, culture, education, participation in public organizations, display of collectivism, cooperation, mutual aid. The activation of the accumulated social capital of the society, work collective and family becomes an important source of educational and professional development of employees.

Analysis of recent researches and publications. The interrelation of educational and professional development and the social capital is considered by such Ukrainian and foreign scientists as V. Geets, V. Kremen, A. Popovic, M. Semykina, P. Bourdieu, F. Fukuyama, R. Rose, E. Glaeser, T. Natkhov, S. Klimov and others. So, for example, V. Geets, studying questions of the social capital development, has emphasized the importance of knowledge economy and the barest deficiency of confidence in society. «Obviously, we need thirty years more to create society, where the majority of the population would consciously participate in political and economic processes, would be capable to self-organization and responsibility for the made decisions» [5, p. 22]. V. Kremen has emphasized that «education is the environment of the social capital accumulation... universities and other higher education institutions become the intersection of social cooperation, form the atmosphere of social confidence round themselves, help to form the fair society» [8].

In fact, educational institutions form an intellectual, moral and social level of the population development, form the foundation of the future relationship and cooperation level. «Owing to transfer of democratic values and cultural norms the higher school promotes development of a civic stand, makes a contribution to the state construction, favours the social unity. This, in turn, serves as a support for formation and strengthening of the social capital» [8]. Fukuyama who gave an impetus to scientific interest concerning category of the «social capital» in Ukraine, emphasized that «professional education is not simply transfer of certain facts, knowledge and techniques. It is a process of training in moral standards thanks to which professional standards become more important, than own interests of the employee...

the advantage of such higher education is that it cultivates certain norms which become an important source of the social capital» [13].

Russian scientist T. Natkhov considers that «education plays an important role, being at the different levels as result, and as a factor of the social capital accumulation» [9, p. 63]. Using as a basis of the analysis 68 regions of Russia, he has proved that «the average level of education in the region is the only indicator which steadily correlates with the level of confidence. Education is the main predictor of confidence at the individual level and prognosticates participation in non-profit organizations and associations. For example, each additional studying year increases the probability of an affirmative answer concerning the question of confidence for 5 %» [9, p. 66]. The American scientists led by E. Glaeser investigating the determinants of confidence and reliability in the student's environment have come to the similar conclusions. So, only 28,5 % of Americans without secondary education diploma, consider that most people can be confidenced. The indicator of confidence is much higher for Americans with the secondary education diploma up to 43,0 % and with college diploma up to 61,8 % [3]. The confidence is the main characteristic of the social capital and it can be seen that level of confidence in society depends on education level and scholarship.

However, one of the founders of the social capital theory J. Coleman, proves an opposite relationship of cause and effect in his works. He considers that exactly the considerable social capital of a family, school, person is a push for obtaining higher education level. J. Coleman has proved that «the social capital of a family is a resource for increase of children's education level, equally with the financial and human capital» [7, p. 134]. However, despite of the achievements in study of this problem, the academic research in social capital sphere does not relatively for Ukraine. The problems of sources of social capital accumulation not been disclosed in scientific papers.

Statement of the objective. On the basis of the value orientations analysis to develop ways of activation of educational and professional development of employees in society on the basis of the social capital accumulation.

The main material. Development of the social capital is directly connected with educational and professional development of employees. Prerequisites to educational and professional development of employees in Ukraine can be defined by the level of global competitiveness which is defined annually at the World economic forum. Actually Ukraine lost 11 steps in 2013 and took already the 84th place from 148 countries after improvement of positions in 2012 (the 73rd place). In general, Ukraine keeps the competitive advantages. It is reached due to the the big size of domestic market (the 38th place) and the thorough education system which provides easy access to all education levels. So, in 2013 Ukraine occupies the 43rd place by the higher education and vocational training and the 57th place by the primary education (in 2012 – 47 and 54 places respectively). Good results in education would have to provide also innovative development of the country. However the situation on innovation level in 2013 worsened to 93rd place (71st place in 2012) [1, 2]. Though Ukraine has quite good indicators on engineering and scientific structure of employees (the 46th place among 148 countries), deformation of the population social capital leads to the destructive consequences in the sphere of educational and professional development of employees: negative attitude towards education and professional growth importance, own intellectual development. Only 11,9 % of Ukrainian citizens consider a good education as the key to success in the country [12, p. 322]. Unfortunately, there is no direct dependence between education level and material well-being of the population in Ukraine. The numerous researches of labor mentality of the Ukrainian society made by M. Semikina confirm

deformation of labor consciousness. The scientist-economist notes that «many employees have the equalizing labor psychology, disinterested attitude towards education, social envy is formed and the century tradition of an attitude to work as to the value collapses» [11, p. 89].

Besides, in Ukraine problems of development of institutes which are directly connected with the level of the social capital are the main obstacles for improvement of level of competitiveness. As notes A. Grishnova, «the social capital can be defined at the macrolevel as a set of norms, traditions, values and confidence, it defines nature of public interaction through the system of specific structural forms and institutes. The social capital promotes development of democracy, human development and public welfare achievement at the level of society» [6, p. 22]. However, the problems of institutes development are observed in Ukraine (in 2012 – 132nd place, and in 2013 – 137th place among 148 countries). Such negative demonstrations of the destroyed social capital of the nation (data of 2013) are: violation of the property rights (the 143rd place), inappropriate use of budgetary funds (the 122nd place), low confidence to politicians (the 117th place), favoritism in decision-making by officials (the 133rd place), bribes and existence of informal payments (the 130th place) and low corporate ethics (the 130th place) [2].

It is noted in the National report «New course: reforms in Ukraine 2010-2015» that exactly on the basis of formation, accumulation, use of the social capital of society the achievement of welfare is possible. «The interconsistency of social interests, functional complementarity and impartiality in a dialogue between social groups, social confidence and common values as a basis of public stability have to become the main features of social life» [10, p. 10].

The social capital is characterized by the formal and informal sides. «The formal social capital is characterized by confidence to the authorities of all levels, participation in political, religious and public organizations for the solution of public problems, participation in labor unions and the charitable organizations, confidence to law machinery and judicial authority. The informal social capital is characterized by confidence in a family, values which are inculcated in children, attitude to people around, confidence in work collective» [4, p. 60]. The specific feature of the modern Ukrainian nation is a prevalence of the informal side of the social capital over the formal one (fig. 1). Considering such feature, it is necessary to support educational traditions which are put in families, to develop confidence to colleagues, labor unions, enterprises and public organizations which can become a source of educational and professional development of employees. Traditionally, education is appreciated in Ukraine. Regarding sociological researches nearly 49,6 % consider that the higher education is necessary for the modern person anyway, 37,6 % consider that the higher education is necessary for achievement of success in life. Unfortunately, 12,3 % of respondents consider that the higher education isn't needed at all [12, p. 525]. Thus, satisfaction with education level in Ukraine remains low what is testified by the education level and opportunities for citizens to become educated. Only 42,1 % of respondents are fully or partially satisfied with education, and 36 % are not satisfied at all (fig. 1).

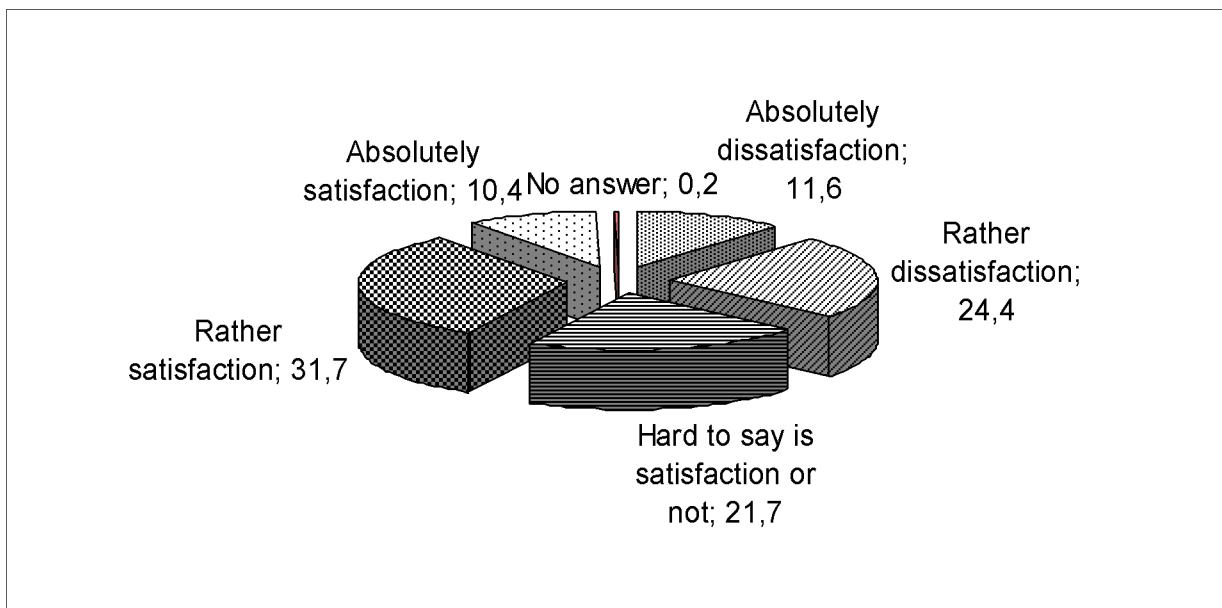


Figure 1 – Satisfaction with the level of own education 2013 (%)

Source: compiled by the author based on data [12, p. 524].

The author built a chart displaying the level of confidence to social institutes and groups using the data of the statistical observations made by Institute of sociology of National academy of sciences (fig. 2).

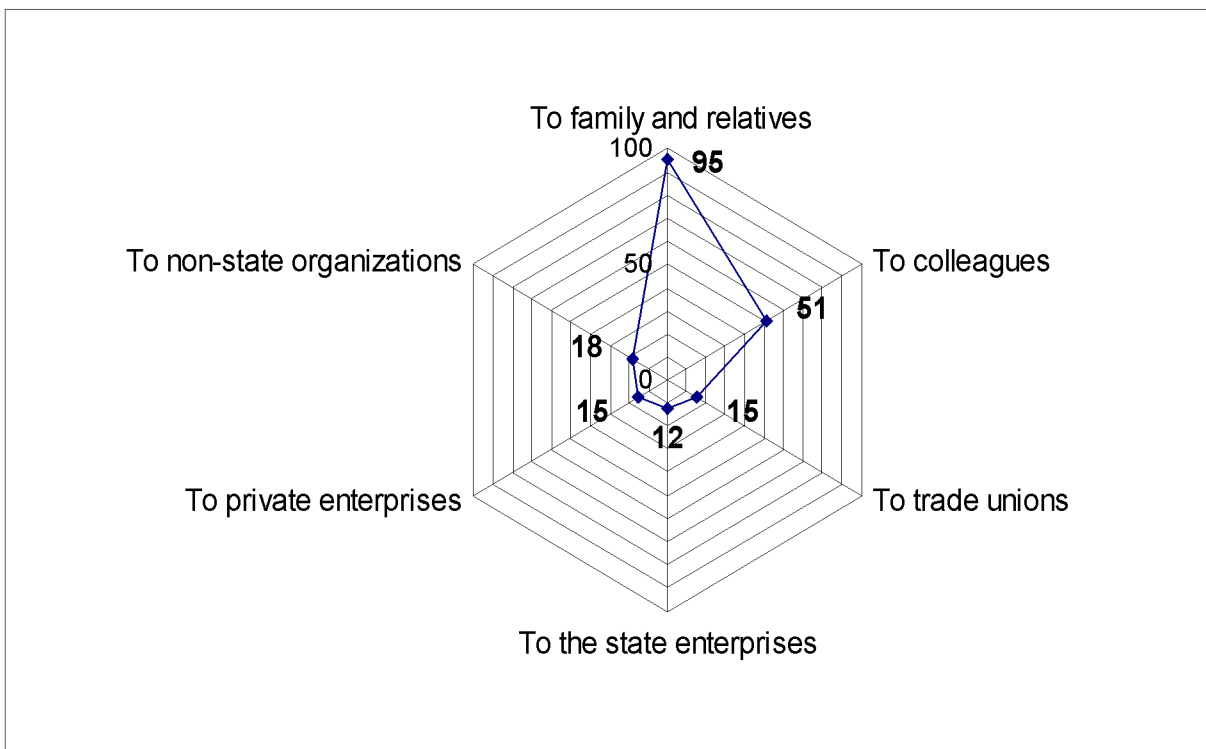


Figure 2 – Level of confidence of the Ukrainian citizens (primary or full confidence) to social institutes and groups in 2013 (%)

Source: compiled by the author based on data [12, pp. 477 – 485].

The possibility of obtaining information, peculiar to the social relations is one of the important forms of the social capital. Information is a precious resource which demands means and time. If the confidential relations on the basis of mutual support were established in work collective, then exchange of information and knowledge exists in principle, this facilitates and reduces the costs of working hours of receiving additional knowledge. Active communication and cooperation allow quicker, more actively and more effectively to exchange information and knowledge within work collective. Active cooperation always yields the better result, than separate work.

Change of values, reorientation to individual interests which still is going on in Ukraine, all this influences on educational and professional development of employees. The author built the histogram reflecting reference points in educational and professional and labor spheres using as a basis the researches developed by the Institute of sociology of National academy of sciences of Ukraine (fig. 3).

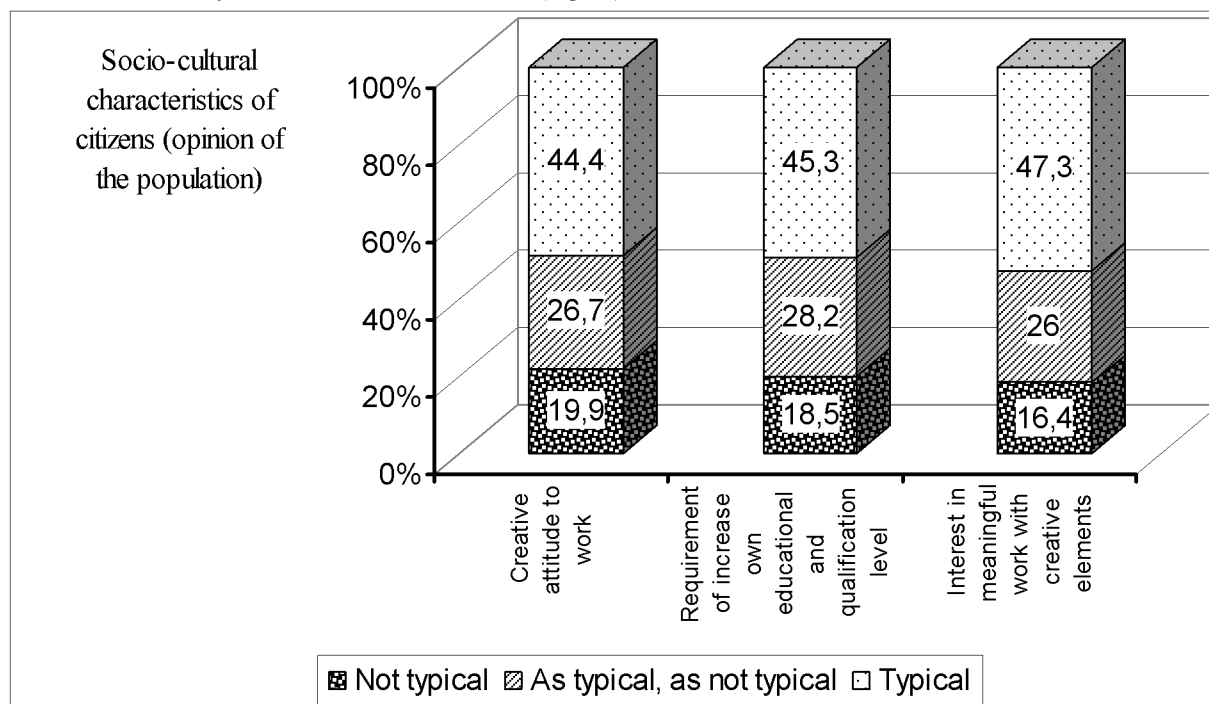


Figure 3 – Population opinion of sociocultural characteristics of the Ukrainian citizens (according to mass and expert polls) in 2013

Source: compiled by the author based on data [12, p. 356].

The conceptual developer of the category «social capital», J. Coleman in the article «Human Capital and Social Capital» emphasizes the importance of confidence, as a source of the social capital. «For example, the group within which there is full reliability and absolute confidence is capable to carry out much more in comparison with group which doesn't possess similar qualities» [7, p. 126].

In general, the need for increase of the qualification level is felt only by 45,3 % of employees. This is less than a half. Actually every fifth worker doesn't feel a need of improvement of the labor quality at all. This essential indicator characterizes loss of interest in work, decrease in labor productivity, absence of understanding of self-development importance for the improvement for the sake of own and public welfare.

The creative component in the course of work isn't less important. The aim to labor creativity is a guarantee of economic growth for both work collective, and enterprise

competitiveness. Unfortunately, the creative attitude to work is felt only by 44,4 % of employees, and only 47,3 % of Ukrainian citizens have intensional work.

Conclusions and prospects for further researches. Proceed from the aforesaid, it is possible to draw the following conclusions. It is necessary to improve the social institutes of interaction between various segments of the population, to adjust public dialogue, to find the general standards of behavior and valuable orientations of the population, to predetermine cultural, educational and professional development of the personality. It is possible to achieve success in the labor sphere, display of creative potential, activation of innovative activity and labor creativity on the basis of the confidence and cooperation principles as the main qualitative social capital characteristics. Usually all these elements are the source of employee's productivity increase, they further the improvement of enterprise competitiveness on the national and international markets, form an innovative orientation of state development in general.

Livening up the employee's educational and professional development is the complex challenge society faces today. The degradation of the nation, depreciation of education, cultivation of «thirst for easy money» without applying efforts, work and knowledge leads to the systemic educational and professional crisis in Ukraine. The solution of a number of problems in this sphere, as well as in any other, demands an integrated approach.

The work collective should control how the enterprise's owners discharge their main functions, observe labor laws, this has to play an important role in livening of employee's professional development. Nowadays there is a number of mechanisms of employee's involvement into the process of decision-making in production, however the majority of them don't work properly. The inability and unwillingness of the enterprises owners to be guided in their work by certain principles, start public policy procedures and recognize labor unions (work collective organizations) as equal partners and to cooperate with them are the main reasons. On the other hand the passivity and lack of professional readiness of the work collective to carry on the professional dialogue concerning development of own professional development policy also can be noted.

For improvement of the current situation there have to be carried out two parallel processes:

1) highly skilled, educated, professional employees have to become highly required for the employer – they should develop such products or to provide services without which the enterprise can't function qualitatively;

2) enterprises have to use and stimulate the potential of employee (labor union, collective) effectively for carrying out the economic production activity of the enterprise.

Employees involvement into the discussions of problems, participation in meetings and councils at higher level, explaining of more wide range of organization's problems and stimulation of participation feeling promotes improvement of the employee's work and this is one of ways of its active training. The identification of production problems with the own ones increases productivity, creativity, encourages a desire to advance professionally for understanding more complex production problems.

The active cooperation, established collaboration among all production levels and mutual aid promote fast employee's development. The process of interaction has to happen through the all chain of management – leaders should encourage to training, stimulate the increase of a skill level of work, mastering of adjacent professions, development of the personality and has to be supplemented with a cooperation with colleagues, support and assistance to professional development. The basis of cultural, decent, responsible behavior with the high level of professionalism have to be inculcated in a family, school, study groups and sections, educational institutions of all levels and be obligatory supported by the public

organizations, labor unions, businessmen, public institutions and the directional state policy concerning formation of positive educational and professional qualities in mass population consciousness, in general.

References

1. The Global Competitiveness Report 2012-2013 / Klaus Schwab, Xavier Sala-i-Martin. – Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf. – Title screen.
2. The Global Competitiveness Report 2013-2014 / Klaus Schwab, Xavier Sala-i-Martin. – Available at: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2013-14.pdf. – Title screen.
3. What is Social Capital? The Determinants of Trust and Trustworthiness [NBER Working Paper No. 7216] / Edward L. Glaeser, David Laibson, Jose A. Scheinkman, Christine L. Soutter. – Available at: <http://www.nber.org/papers/w7216>. – Title screen.
4. Волчкова Г.К. Криза довіра – криза соціального капіталу [Тези] / Г.К. Волчкова // Збірник доповідей Міжнародної науково-практичної конференції "Людина, бізнес, держава: реалії та перспективи соціально-економічного та інноваційного розвитку" (17 квітня 2014 р.). – КНТУ. – Кіровоград: КОД, 2014. – С. 60 – 61.
5. Геєць В. Розвиток соціального капіталу – найбільше багатство у світі / В.М. Геєць // Віче. – 2001. – №1. – С. 22 – 26.
6. Грішнова О. Соціальний капітал: сутність, значення, взаємозв'язок з іншими формами капіталу / О. Грішнова, Н. Полив'яна // Україна: аспекти праці. – 2009. – №3. – С. 19 – 24.
7. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Джеймс С. Коулман // Общественные науки и современность. – 2001. – №3. – С.122 – 139.
8. Кремь В. Освіта як соціальний капітал [Електронний ресурс] / В.Г. Кремь // День. – 2008. – №8. – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/uk/article/nota-bene/osvita-yak-socialniy-kapital>. – Назва з екрану.
9. Натхов Т.В. Социальный капитал и образование / Т.В. Натхов // Вопросы образования. – 2012. – № 2. – С. 63 – 68.
10. Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015. Національна доповідь / за заг. ред. В.М. Гейця. [А.І. Даниленка, М.Г. Жулинського, Ю.А. Левенця, Е.М. Лібанової, О.С. Онищенко]. – К.: НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
11. Семикіна М. Особливості взаємозв'язку мотивації праці і національного трудового менталітету / М. Семикіна // Экономика и управление. – 2012. – №5. – С. 85 – 91.
12. Українське суспільство 1992–2013. Стан та динаміка змін. Соціологічний моніторинг / За ред. д.ек.н. В.Ворони, д.соц.н. М.Шульги. – К.: Інститут соціології НАН України, 2013. – 566 с.
13. Фукуяма Ф. Что такое социальный капитал? Киевская лекция Френсиса Фукуямы [Электронный ресурс] / Френсис Фукуяма // День. – 2006. – №177. – Режим доступу: <http://www.day.kiev.ua/ru/article/podrobnosti/chto-takoe-socialnyy-kapital>. – Название с экрана.

Г.К. Волчкова

Кировоградский национальный технический университет

Образовательно-профессиональное развитие работников на основе накопления социального капитала

В условиях трансформации общественного сознания и ценностных ориентиров украинской нации важным становится формирование, накопление и использование социального капитала. Цель статьи – на основе анализа ценностных ориентиров в обществе разработать пути активизации образовательно-профессионального развития работников на основе накопления социального капитала.

На основе анализа публикаций отечественных и зарубежных ученых, социологических опросов установлена взаимосвязь уровня образования с уровнем доверия в обществе. Показано, что высокой степенью доверия в украинском обществе пользуются семья и коллеги, которые являются источником образовательно-профессионального роста работников. Сосредоточено внимание на деформации социального капитала, которое приводит к уменьшению значимости образования, демотивации профессионального и интеллектуального развития. Отмечено, что такие проблемы развития общественных институтов, как коррупция, нарушение прав собственности, низкое доверие и отсутствие корпоративной этики приводят к разрушению социального капитала и дестимулированию профессионального развития.

Обосновано, что с учетом национальных особенностей сложившегося социального капитала внимание необходимо сосредотачивать на сохранении и стимулировании института семьи, повышении

уровня доверия к профсоюзам, работодателям и органам власти. Доказана необходимость направления политики государства на формирование положительных образовательно-профессиональных качеств в массовом сознании населения: от воспитания в семье и до общественного поощрения профессионального роста.

социальный капитал, образование, доверие, профессиональное развитие

Received 11.11.14

UDC 331.5.024

Nadegda Goncharova, postgraduate

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Diagnosics of the Current Trends in the Employment Sphere of Ukraine

The content of the category "employment" has been disclosed in the article. The dominating factors influencing the labor market and employment development in Ukraine have been defined. The main tendencies of employment in regions of Ukraine have been analyzed. The key problems of employment requiring structural changes of economy, regulation of labor market have been revealed.

employment, labor market, influential factors, effective employment, high-quality employment

Н.В. Гончарова, асп.

Кіровоградський національний технічний університет

Діагностика сучасних тенденцій в сфері зайнятості України

В статті розкрито зміст категорії «зайнятість». Визначені домінуючі фактори, що впливають на розвиток ринку праці і зайнятості в Україні. Проаналізовано основні тенденції зайнятості в регіонах України. Виявлено ключові проблеми зайнятості, які потребують структурних змін в економіці, регулюванні ринку праці.

зайнятість, ринок праці, фактори впливу, ефективна зайнятість, якісна зайнятість

Statement of the problem. The difficult period of market transformation of economy in Ukraine influenced the development of labor market and employment of the population in a contradictory way. The imbalance of labor market, growth of employment in an informal sector, difficulty of labor potential implementation in the conditions of the low income, – all these problems require the deep scientific analysis and search of ways of formation of effective employment in Ukraine.

Analysis of recent researches and publications. The analysis of scientific references shows that key provisions of the employment theory have been developed by A. Smith, D. Ricardo, U. Petty, K. Marx, M. Tugan-Baranovsky, J. M. Keynes, A. Marshall, etc. The problems of employment were in center of attention of many scientists during the last years. The various aspects of employment were also actively studied in Ukraine and found the reflection in works of S. Bandur, E. Grishnova, T. Zayats, G. Kupalova, I. Kravchenko, E. Libanova, L. Lisogor, V. Onikiyenko, V. Petyukh, I. Petrova, M. Semikina, S. Paseka, A. Tsimbal, etc. At the same time the contradictions in the employment sphere of Ukraine require continuation and deepening of scientific searches. Transformation processes in the

field of employment in the context of global changes require new approaches to ensure it quality employment, as part of the economic development of the country.

Statement of the objective. The purpose of the article is to determine the essence of employment, clear up the factors influencing its development in Ukraine, and detect the main tendencies and problems of employment in Ukraine and its regions.

The main material. The first scientific ideas of employment began to be formed simultaneously with appearance of the market relations, formation of labor market, beginnings of problems of interaction of supply and demand for labor.

Ukraine has very limited experience of employment regulation as till 1991, as well as in the Soviet Union labor market as such was absent. The state which gave employment warranties was the single employer. The population which reached working-age was obliged to work. Workplaces were provided to all, unemployment was absent. The situation in labour sphere changed due to the collapse of the Soviet Union and privatization processes. Privatization brought a mass of new owners of the enterprises. Each able-bodied citizen had a right of a labor choice – to work or not to work. In turn, the labor price, i.e. a salary, began to depend not on central state management but on a ratio of supply and demand for certain types of labor services (profession) on the market.

Large-scale researches of labor market and employment problems in Ukraine during the period of market reforms, are connected with the names of famous scientists – V. Onikiyenko, S. Bandur, E. Libanova, A. Kolot, V. Geyts, E. Grishnova, M. Semikina, L. Lisogor, U.Sadova, L. Semiv, etc. The big role in the study of labor market problems was played by the activities of scientific institutes of national academy of Sciences. The leading line items in scientific development belonged to the Council for study of productive forces of Ukraine National Academy of Sciences of Ukraine (Kiev), to Institute of regional researches NAS of Ukraine (Lviv), to Institute of an industrial economy of NAS of Ukraine (Donetsk). Nowadays the leading positions in study of employment and social problems belong to Ptoukha Institute for Demography and Social Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine, to Institute for Economics and Forecasting of NAS of Ukraine (Kiev). As E. Libanova said, the turn from technocratic approach of labor forces studying to formation of socially oriented labor market ideas, social problems of employment became the characteristic of the last researches [2, p. 16].

The analysis of the modern literature allows drawing a conclusion that employment is characterized multilaterally today:

- as economic category which reflects the use of labor resources, providing production of a general national product, creation of economic bases of life of the population;
- as process of satisfaction of needs of economy for labor taking into account its quantity and quality;
- as process of use of personal and social labor which is has not only economic, but also social sense (man shall not live by bread alone, not only earnings should be got from work, but also pleasure, self-realization, social communication) [1 p. 150; 2 p. 40; 3 p. 136; 4 p. 114].

In our opinion, the fullest concept of employment was suggested by V. Onikiyenko in the book "Labor market and social protection of the population of Ukraine: retroanalysis, problems, solutions". By determination of the scientist, employment at a stage of the transition to the market is a system of the socioeconomic relations which regulates the support of the economically active population with workplaces, forms of its involvement in a social production, processes of reproduction, distribution and redistribution of economically active citizens and defines the life quality of the population [3, p. 137].

At the same time the Ukrainian law treats the term of employment rather widely. The Law of Ukraine adopted in 1991 "About employment of the population" defines employment as the activities of citizens connected with satisfaction of personal and public needs and such that brings income in monetary or other form, as a rule [5].

Depending on the analysis purposes the experts distinguish a set of varieties and forms of employment. For example, V. Petyukh classifies employment by such signs:

- by the form of organization of working hours (full, incomplete; visible, invisible; voluntary, stimulated);
- by the status (primary and secondary);
- by the character of organization of workplaces and working hours (standard and non-standard);
- depending on stability of work (constant, temporal);
- by the form of legal regulation (it is regulated (legal), independent (illegal))

[4, p. 120].

Many scientists characterizing employment from economic and social points of view mark out:

- rational employment (considers feasibility of labor force redistribution and use);
- productive employment (considers labor productivity concerning creation of material and spiritual benefits);
- effective employment (considers economic feasibility, making of income).

At the same time, we think that classification of employment should be enriched by the characteristics of high-quality employment.

It is very important to direct reforms on creation of high-quality employment in Ukraine which should respond the concept of the International Labor Organization about worthy work.

From our point of view, *high-quality employment* should be based on creation of high-quality workplaces which will provide implementation of labor, social, creative opportunities and abilities of people, high-quality reproduction of labor potential, and its educational and professional development. Such employment provides:

- shortening of volumes of manual, not prestigious, hard work;
- upgrading of old and creation of new workplaces with more attractive working conditions and its payments;
- support of professional study on workplaces;
- up-dating of knowledge of employees, including managers;
- automation and computerization of labor processes;
- Intellectualization of labor processes, etc.

We think that support of high-quality employment will promote social stability, welfare growth, economic growth and innovative development of the country in general.

Thus it is possible and it is necessary to aim for more effective employment. As M. Semikina and N. Ishchenko consider the decrease of costs of provision of labor services and simultaneous growth of the income for the greatest possible satisfaction of actual social needs of the employed population should become its result [7, p. 22].

The Hindrance on this way is acute system crisis in Ukraine which decelerates the restructuring of economy, deforms reproductive processes, is negatively displayed on employment condition, its productivity, working conditions, support of actual social needs of the population.

The experts recognize the tendencies of ineffective employment in Ukraine, shortening of the labor potential involved in economy [3 p. 52; 4 p. 157; 8; 9 p. 36]. In order to explain the reasons of such situation it is important to understand that employment

development is influenced by the ratio of economically active and inactive population, demographic, political, economic, technical and technological, innovative, competitive and other factors.

On the basis of data of State statistics service of Ukraine (for the 1st of July, 2014) we made the scheme which illustrates a ratio of numbers of whole population, working-age population, the economically active and economically inactive population, a ratio of the employed and jobless (figure 1).

It is important to mark out that the long demographic crisis is resulted by shortening of the population in Ukraine that objectively reduces the labor capacity of the country (quantity of able-bodied population). So, according to the State statistics service of Ukraine for July, 2014 the population of the country made 42,99 million people that is 8,91 million people or 17,2% less than similar index of 1991 (51,9 million people).

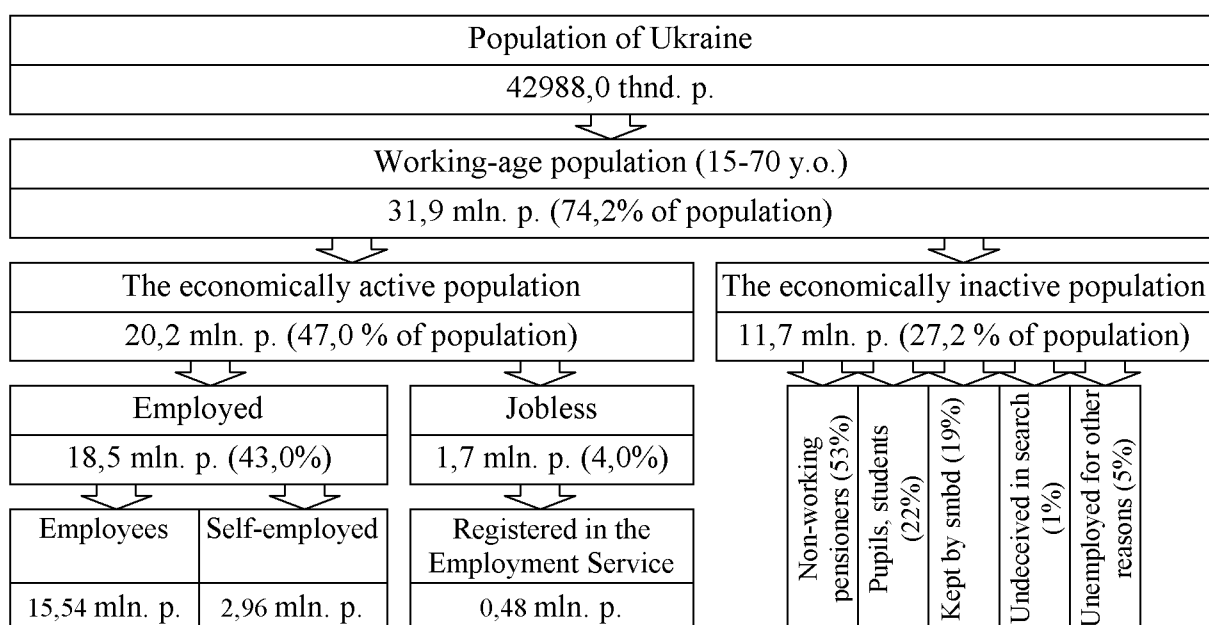


Figure 1 – The characteristic of the population of Ukraine according to the positions of economic activity on labor market (for the 1st of July 2014)

Source: compiled by the author based on data [6]

Aging of the population which results from lowering of birth rate and keeping it at the level which doesn't provide simple reproduction of generations became the dominating factor of labor potential development and employment formation. The shortening of young labor influx on the enterprises and increase in a share of senior citizens becomes natural.

At the same time the consequences of world financial crisis and system crisis in Ukraine forced employers to optimize staff costs of by reduction of staff at the expense of pensioners.

The analysis of labor market development in Ukraine shows the tendencies of reduction of number of employed in age higher than able-bodied (employees older than 70 years - according to the methodology of the International Labour Organization).

So, according to State statistics service of Ukraine the dynamics of employment of this category of workers for the last 13 years is characterized by recession tendencies:

- 2010 year– 1829,5 thnd. p.;
- 2011 year– 1808, 0 thnd. p.;
- 2012 year– 1617,4 thnd. p.;
- 2013 year– 1502,5 thnd. p [10].

The worsening of a situation in economy caused shortening of staff first of all at the expense of senior citizens. However it is important to mark out that in the conditions of aging of the population the labor potential of people of old age should be inevitably attracted, carefully and effectively used by creating the workplaces (including distant ones) on the terms of a part-time employment, with the convenient work regime, favorable conditions, without allowing discrimination in compensation.

The analysis of employment made by us for 2000-2013 shows that the growth of quantity of employed happens at the expense of increase of the self-employed when the number of employed by enterprises, establishments, organizations continues reducing (table 1).

According to the table 1 it can be seen that in total quantity of the employed population the share of hired in the industry, agriculture, forestry is promptly reduced. At the same time almost double increase in employment in the financial organizations, public administration, independent employment can be watched as a result of extension of an informal sector of economy where people work preferentially without work record card, without expecting social protection (employment in trade, sphere of consumer services, car service, hotel business, etc.).

Table 1 – Tendencies of employment of the population of Ukraine

Year	Employed in general, thnd. p.	Employees of enterprises, institutions, organizations, thnd. p.	including in % of total quantity of employed	
			industry	agriculture, hunting, forestry
2000	20175,0	16044,0	22,2	13,6
2005	20680,0	14005,3	18,8	6,9
2006	20730,4	14069,2	18,4	6,2
2007	20904,7	14001,9	17,7	5,3
2008	20972,3	13938,9	17,1	4,7
2009	20191,5	12948,5	15,8	4,4
2010	20266,0	12564,2	15,0	3,9
2011	20324,0	12093,8	24,5	6,0
2012	20354,3	10468,8	13,4	2,7
2013	20404,1	9957,7	12,8	2,5

Source: compiled by the author based on data [6]

The current state of labor market is characterized by rise of strength in connection with unemployment growth. Data of State statistics service of Ukraine in 2014 recorded disturbing tendencies of decrease of the employed population and increase of the jobless population what is connected with the consequences of system crisis and military operations in the southeast of Ukraine.

The analysis showed that the dominating impacts on employment condition also have:

- slow rates of restructuring of economy, differentiation of economic and innovative development of regions;
- processes of stagnation of economic activity of the population in the conditions of dominance of the low income in official sector of employment;
- dominance of unattractive workplaces (using hard physical work at the enterprises of the industry, agriculture) that causes high turnover of staff, maintains demand for low-paid work of low-skill workers.

Conclusions and prospects for further researches. Thus, basic ways of solving problems of employment requiring structural changes of economy, regulation of labor market are:

- decrease of unemployment due to upgrading of old workplaces and creation of new ones, implementations of special target programs of employment;
- extension of non-standard forms of employment for effective use of labor potential of workers of advanced age;
- creation of new workplaces on the basis of support of small business;
- stimulations of demand for work in organizations and enterprises of innovative type for improving the structure of employment in favor of perspective workplaces, development of a domestic production.

From the point of view of perspectives of employment development we will mark that the XXI century (century of computerization, innovations, and high technologies) should bring the amendments in understanding of opportunities of the solution of employment problems. Therefore in the context of perspectives of innovative development, implementation of the objects of the millennium set by the UN, we consider that *employment should be not only effective* concerning expenses and gained effect, but also *qualitative*. High-quality employment in our understanding should be based on creation of high-quality workplaces which will provide implementation of labor, social, creative opportunities and abilities of people, high-quality reproduction of labor potential. Such employment provides shortening of volumes of a manual, not prestigious, hard work up to the minimum, intellectualization of workplaces, worthy working conditions and salaries.

References

1. Економіка праці та соціально-трудова відносина: підручник / [А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін.]; за наук. ред. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2009. – 711 с.
2. Лібанова Е.М. Ринок праці: навч. посіб. / Е.М. Лібанова. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с.
3. Онікієнко В.В. Ринок праці та соціальний захист населення України: ретроаналіз, проблеми, шляхи вирішення: [науково-аналітична монографія] / В.В. Онікієнко. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2013. – 456 с.
4. Петюх В.М. Ринок праці та зайнятість: Навч. посіб. / В.М. Петюх. – К.: МАУП, 1997. – 120 с.
5. Про зайнятість населення: Закон України від 01.03.1991р., № 803-ХІІ // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 14.
6. Ринок праці / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/menu/menu_u/rp.htm
7. Семикіна М.В. Мотивація ефективної зайнятості: пошук оптимальної стратегії: [Монографія] / М.В. Семикіна, Н.А. Іщенко. – Кіровоград: КОД, 2012. – 216 с.
8. Семикіна М.В. Напруженість соціально-трудова відносин як гальмо економічного зростання регіону / М.В. Семикіна // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету / Збірник наук. праць. – Кіровоград: КНТУ, 2012. – Вип. 22 – Част. І. – С. 96-104.
9. Соціально-трудова відносина: проблеми гармонізації: [колективна монографія] / М.В. Семикіна, З.В. Смутчак, С.Р. Пасека, Ю.Д. Петров / За ред. М.В. Семикіної. – Кіровоград: КНТУ, «КОД», 2012. – 300 с.
10. Статистичний збірник «Ринок праці України - 2013» / Державна служба зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list/category?cat_id=30543

Н.В. Гончарова, асп.

Кіровоградський національний технічний університет, г. Кіровоград

Диагностика современных тенденций в сфере занятости Украины

Целью статьи является исследование понятия категории «занятость», выяснение факторов,

влияющих на развитие сферы занятости, выявление основных тенденций, поиск новых решений и проблем занятости в Украине.

Проанализированы разные научные подходы к определению сущности занятости, классификации ее форм и видов. Обоснована необходимость выделения понятия «качественная занятость». На основе анализа данных статистики автором составлена схема, которая иллюстрирует население Украины с позиций экономической активности на рынке труда. В процессе анализа выявлено ряд негативных тенденций в сфере занятости Украины: сокращение трудового потенциала страны; снижение количества занятого населения, старше трудоспособного возраста; увеличение количества безработной молодежи; рост самостоятельной занятости в неформальном секторе экономики и др. Аргументирована определяющая роль таких факторов воздействия на состояние занятости, как старение населения, расширение неформального сектора экономики, процесс стагнации экономической активности населения, медленные темпы структурной перестройки экономики и др.

В результате анализа предложено целесообразным стремиться к эффективной занятости на основе модернизации экономики и рабочих мест, использования нестандартных форм занятости, поддержки малого бизнеса. Обосновано, что стратегическим ориентиром преобразований занятости в Украине должна быть реализация целей качественной занятости как необходимой предпосылки социального, экономического и инновационного развития страны в целом.

занятость, рынок труда, факторы влияния, эффективная занятость, качественная занятость

Received 15.11.2014

UDC 331.101.38

Nikolay Danevych, postgraduate

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Regulation of Employees' Competitiveness on the Basis of Activation of Social Partnership

The need of intensification of a role of social interaction of employers, labor unions and public authorities for questions of support and increase of employees' competitiveness of the Ukrainian enterprises has been proved. The activation of a social dialog between employers and labor unions for the sake of saving labor capacity of the enterprises, increase of workers' competitiveness on the basis of modernization of workplaces, retraining of staff has been suggested.

competitiveness, crisis, globalization, labor unions, employers, partnership, labor potential, social protection, training, modernization

М.В. Даневич, асп.

Кіровоградський національний технічний університет

Регулювання конкурентоспроможності найманих працівників на основі активізації соціального партнерства

Обгрунтовано необхідність підвищення ролі соціальної взаємодії роботодавців, профспілок та органів державної влади в питаннях підтримки та підвищення конкурентоспроможності працівників українських підприємств. Запропоновано активізувати соціальний діалог роботодавців та профспілкових організацій заради збереження трудового потенціалу підприємств, підвищення конкурентоспроможності працівників на основі модернізації робочих місць, перенавчання персоналу.

конкурентоспроможність, криза, глобалізація, профспілки, роботодавці, партнерство, трудовий потенціал, соціальний захист, навчання, модернізація

© Nikolay Danevych, 2014

Statement of the problem. World experience shows that in the conditions of globalization and prompt innovative development the managers of the enterprises are stimulated to take care of staff competitiveness, continuous up-dating of their knowledge, abilities, and competences. These new tendencies happen because people become the creators of innovations, future competitive advantages of the enterprises and corporations. Therefore the formation and support of competitive qualities of staff is not just a private affair in economically developed countries long ago. Experience of the socially oriented market economy countries shows that social partners – government, corporations, labor unions, political organizations, territorial communities are engaged in the solution of this problem. However the potential of social partnership in this direction is almost not used in Ukraine. The problem becomes aggravated in the conditions of system crisis in the country that threatens with deterioration of labor potential, lowering of employees' competitiveness.

Analysis of recent researches and publications. The staff competitiveness subject matter was interpreted in works of R. Fatkhutdinov, D. Bogunya, M. Semykina, L. Lisogor, N. Glevatska, etc. The same problems in the context of the labor potential development, social responsibility are systemically studied by A. Kolot, E. Libanova, O. Grishnova, E. Makarov, etc. The analysis of references concerning problem of employees' competitiveness control showed that use of the term "competitiveness" concerning the person as a subject of economic life is rather widespread phenomenon. At the same time the influence of social partnership on competitiveness regulation is still insufficiently studied. Those authors, who stop on the analysis of concept of competitiveness on the labor market, aren't definite in the statements. Often as a synonym to the concept "employees' competitiveness" are used such terms like "competitiveness of the person as a subject of economic life", "staff competitiveness", "competitive labor potential", "labor competitiveness" Despite the achievements in research of the competition, the single approach to the determination of employees' competitiveness in Ukraine still does not exist that complicates practical application of mechanisms of formation and development of competitiveness at the enterprises. Therefore the determination of employees' competitiveness is still a topical problem.

Statement of the objective. The purpose of the article is to prove the methods of activation of partner's social interaction for the sake of regulation of competitiveness of employees at the enterprises of Ukraine.

The main material. The analysis of literature shows that competitiveness as an economic category preferentially concerned goods, services, objects of managing, economy of the states until the end of the XX century and only rather recently it began to extend to employees of the enterprises.

Developing the scientific approaches of R. Fatkhutdinov, M. Semykina, L. Lisogor and other researchers, we suggest to treat the term thus: "competitiveness of employees of the enterprise" is an existence of competitive advantages in knowledge, abilities, skills, competences in comparison with employees of other enterprises which allow, on the one hand, to realize labor potential more effectively, providing the bigger income, improving the quality of labor life, on the other to promote the strengthening of enterprise's competitive positions on the market.

In our opinion, the competitiveness of workers always reflects the quality of labor potential which is most demanded in current market conditions. The estimates of the worker's competitiveness depend on economic sector, specifics of the enterprise, workplace, and region.

The competitiveness at the level of certain workers is formed under the influence of a set of factors – demographic, economic, political, cultural, mental, national, geographical which define the conditions of the personality's formation in the course of upbringing,

education, work, formation of interests, needs, motives of activities, purposes of achievements in work, self-realization, self-development.

The modern science tells about the opportunity and need of motivation of workers to increase own competitiveness. Thus the effect of such motivation as M. Semykina stresses, in many respects depends on lining of an effective social dialog between employers and hired workers (labor unions) thanks to which the purposes of the general activities, priorities of enterprise's competitiveness increase are coordinated with formation of long-time motivation of competitiveness in the labor sphere [6, p. 140-144]. Thus the formation of the competitive environment is not do influential, but the progressive character of the social and labor relations (as pledge of the honest competition), existence of corporate social responsibility for results of activities, staff development, the organization of a real social dialog are more crucial.

However the social partnership in Ukraine can't be defined as developed so far. The signing of collective agreements often happens formally, there is no basic monitoring over their execution.

The questions of employee's competitiveness of workers worry social partners a little in practice. Employers have mass of claims to labor quality, but thus are, as a rule, not ready to invest in its professional development, to create workplaces with a worthy salary. Instead of stimulation of aspiration to the continuous education, innovative activity, implementation of programs of continuous professional education developed by the social partners, we watch absolutely spontaneous processes of workers competitiveness formation. The majority of employers give the solution of this problem to workers. The labor unions activity is reduced, generally it concerns questions of social protection of workers against the system crisis in Ukraine, there is no mature responsibility of social partners for a status of competitiveness of employees of the enterprises, its regulation with combined forces [7].

It is fair to emphasize that the problem was strengthened by difficulties of transition of economy of Ukraine to the market relations, long economic, socio-political crises, the low level of corporate culture. Thus, instead of the implementation of programs of the continuous professional education of the personnel developed by the social partners, experts watch deterioration of labor potential, lowering of competitiveness of workers.

In the conditions of system crisis in Ukraine these processes became especially obvious. The demographic factors worsened a situation: as a result of birth rate decrease the enterprise experienced the reduction of influx of young labor force, a phenomenon of "staff aging" became noticeable. The dominating age of staff is higher than 50 years, this certainly is reflected in personnel competitiveness. It is necessary to consider that workers of a pre-retirement and retirement age possess lower activity, mobility, a susceptibility to innovations, are often less ready to development and deployment of innovations. Programs of development of workers of advanced age at the enterprises are extremely rare. In turn, the outdated material basis of the enterprises, absence of own funds for purchase of the new equipment and technologies caused unattractiveness of workplaces for youth at the majority of the industrial enterprises [2; 8; 4].

The inconsistency of interaction of the labor market and market of educational services due to the absence of the interested investment into education from the state and employers led to the decline of education quality, structural distortions in training. Deformations in compensation, underestimation of a real labor contribution, shown creativity and initiatives, weak connection between the obtained education and value of earnings, limitation or absence of compensation packets, inefficient social protection, – all this along with other marked factors destroys the valuable orientations of workers to increase of own competitiveness (fig. 1).

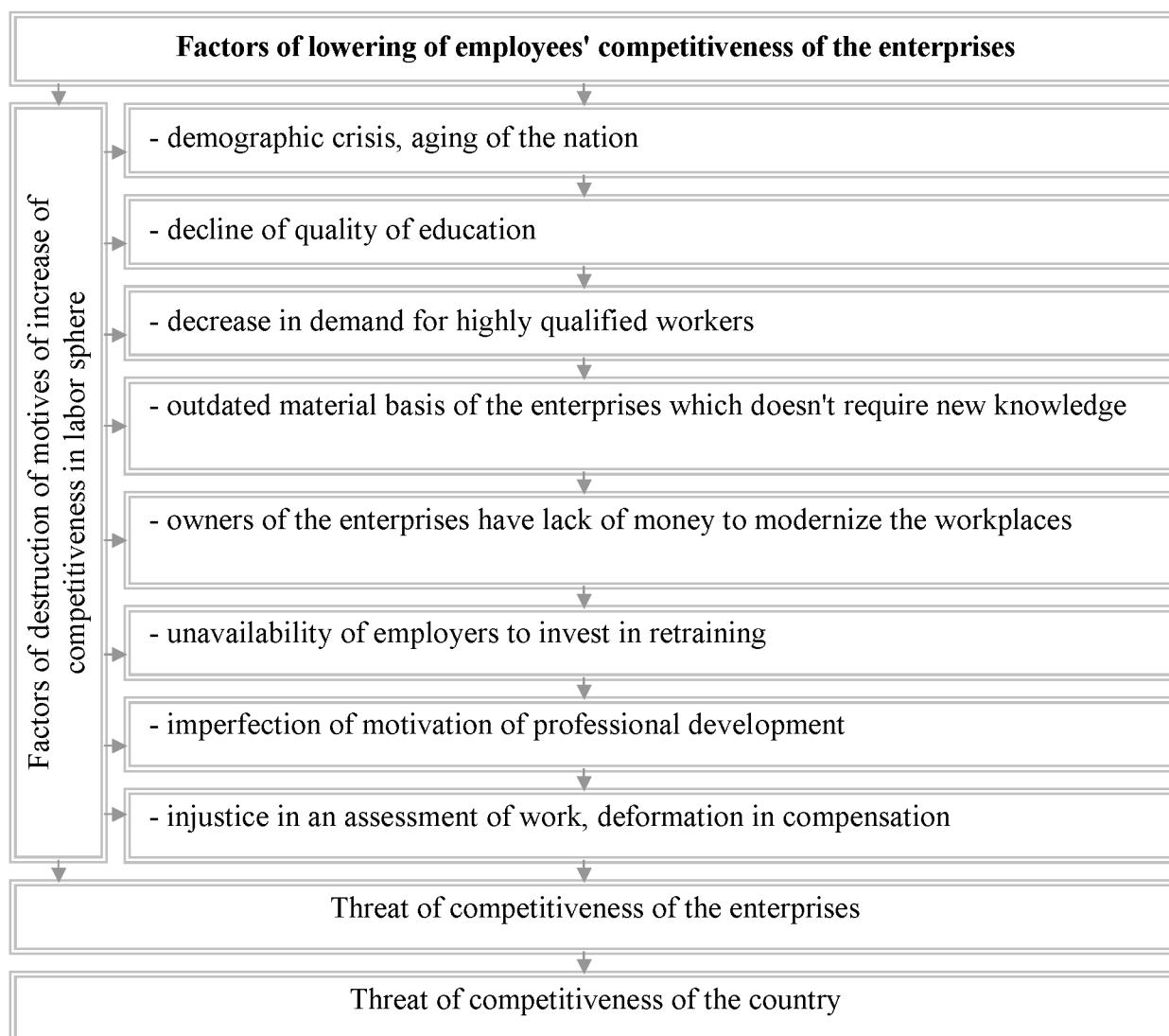


Figure 1 – Factors of lowering of employees' competitiveness of the enterprises

Source: compiled by the author.

The scheme suggested by the figure 1 shows the logical relationship of consequences of action of factors which lower the competitiveness of employees of the enterprises and threaten competitiveness of the enterprises and the country in general. This is concerning the danger of increase of personnel ballast, incapable to provide the economic growth and innovative development. System crisis deepens this problem repeatedly.

It must be kept in mind that the European choice of Ukraine, the perspectives of entrance in the European Union, are followed not only by the positive chances, extension of opportunities for development, but also by the certain risks for staff competitiveness of those enterprises which aren't ready (and aren't able) to work within requirements of the European standards of quality of goods and services, can't show innovative activity owing to technical and technological backwardness. Such enterprises are more than 80%. Innovative activity is shown only by every 10th enterprise in Ukraine. Thus, in the conditions of new competitive environment the danger of mass lowering of enterprises' and employee's competitiveness can be followed by loss of job, income, social security will increase.

It is worth noting that the social and labor sphere of Ukraine reflects numerous contradictions which testify to inconsistency of interests of employers and hired workers, low

performance of social partners activities: widespread poverty of workers, polarization of the income in society, unjustified differentiation in the earnings of principals of the enterprises and subordinates, violations of the workers' labor rights in fact at each enterprise (2/3 of violations are in the sphere of compensation, time delays in payments of a salary, unfair dismissals [8].

Over 30% of workers are employed in the conditions which don't satisfy to sanitary and hygienic norms [2]. Deformations in the income are the result of absence of communication between growth of compensation and labor productivity, dependence of compensation on its complexity, educational and qualification levels of workers. These phenomena depreciate motivation to effective work, worsen quality of labor life, strengthen a conflict in the labor relations, and weaken attention to problems of competitiveness of staff.

Overcoming of these contradictions is hindered by negative tendencies in development of social partnership:

- in the conditions of undeveloped democracy, discharge of the state from the active regulation of the labor sphere and income, imperfection of the labor legislation, feeble monitoring over violation of the labor law, the social dialog is more declared, than really is implemented;

- formation of social partnership still is on initial stage: employers don't have enough social responsibility, labor unions don't have real independence and activity in upholding of interests of hired workers;

- protective functions of labor unions in questions of compensation, saving and development of labor capacity of the enterprises, social protection of employed aren't used fully that is negatively reflected in authority of the trade-union organizations;

- collective contracts didn't become the effective instrument of influence on labor life yet; statistics of spanning of hired workers by such contracts are often combined with a widespread formalism in their signing.

In such conditions the processes of formation of competitive characteristics of labor potential lost the controllability. It is fair to emphasize that labor unions, based on researches of scientists, repeatedly raised these questions in press, at meetings, however except ascertaining these problems, the decision wasn't made.

From our point of view, the perspective of increase of employee's competitiveness of the enterprises in Ukraine is necessary to connect only with formation of corporate social responsibility, development of social partnership in practice.

In our opinion, the mechanism of social interaction which will help to regulate the competitiveness of workers is necessary. Such mechanism can be successful only in a case of carrying out the structural reforms in economy, its modernization. Without this it is difficult to expect the creation of new productive workplaces and effective modernization of old workplaces, increasing need of innovations, availability of higher skilled workers. The coordination of social partner's interests is extremely important to implement the complex of actions for investment into the creation of competitive workplaces, and also in training, retraining, and the continuous education of workers.

The scheme of the social interaction mechanism in increase of workers competitiveness is suggested by the figure 2.

Addressing to the scheme in a figure 2, we will note that for interest of workers in increase of the competitiveness it is necessary to create the appropriate incentives. In other words, motivational support of functioning of the suggested mechanism should become the separate task. We suppose that the need of reforming of work incentives for interests of formation of expensive highly qualified labor, creation of conditions for development of staff and competitive workplaces is ripe long ago.

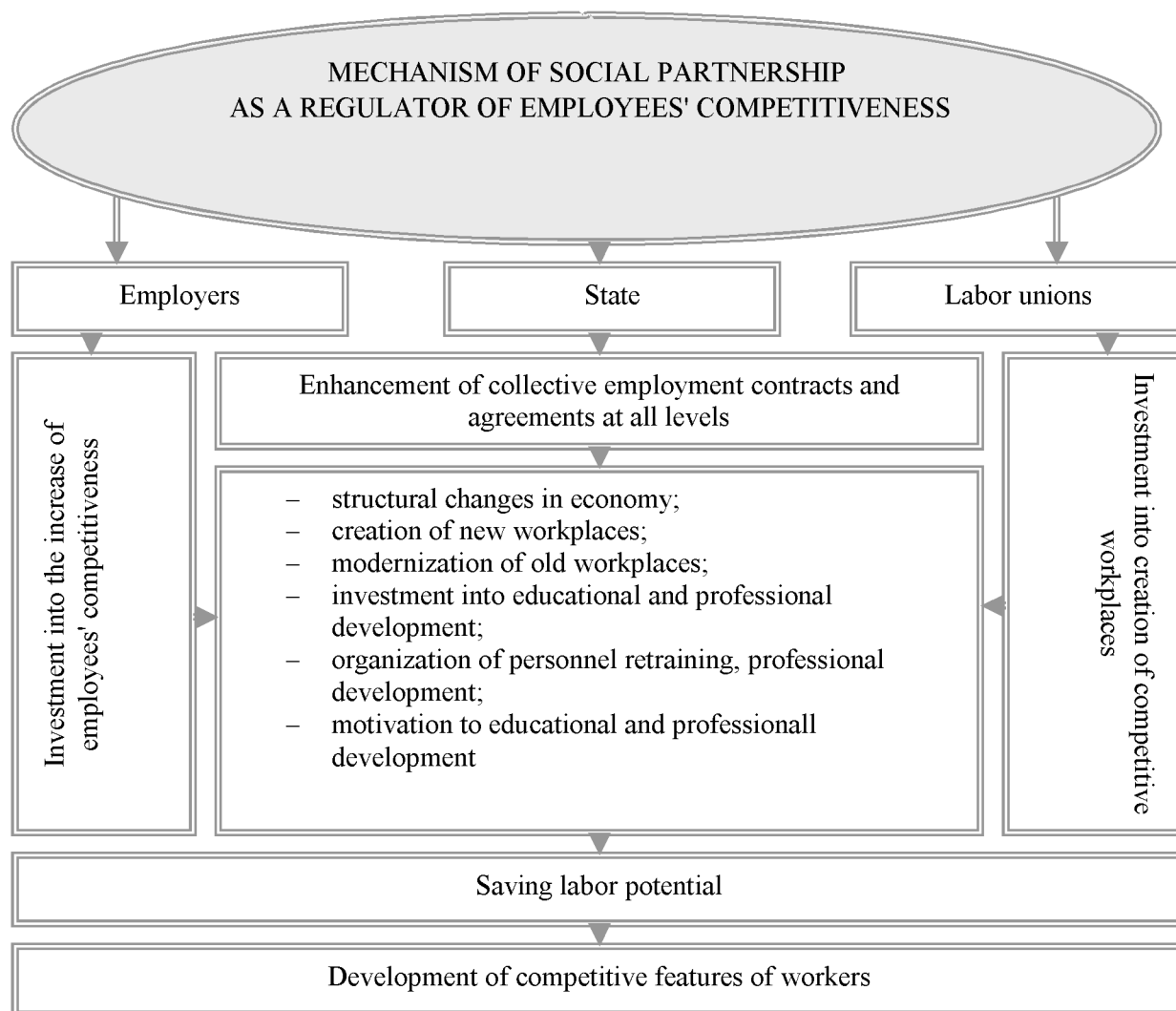


Figure 2 - Mechanism of social partnership as a regulator of competitiveness of employees
Source: compiled by the author.

We will stress that competitiveness of workplaces is defined by their attractiveness for the most perspective workers possessing the appropriate competences. It is about favorable conditions and the mode of work, attractive (especially for youth) compensation, equipment by the modern technical means, and existence of opportunities for professional and social development, statement of a healthy lifestyle.

The motivational role of social partnership in increase of employees' competitiveness of the enterprises is reflected by the scheme at a figure 3.

In relation to the scheme, we will mark that the other representative organizations, associations which reflect the interests of hired workers can also appear as labor unions. The idea of the suggested scheme consists that on the basis of the social dialog the collective employment contract which provides enhancement of specific incentives to effective work and increase of employee's competitiveness of the enterprise is improved. Correspondingly, the conditions, regulations of work incentives, the list of motivators which are used, on the one hand to compensate labor efforts of the worker, expenses of time and forces to professional development, on the other, – to provide increase of interest in labor achievements and growth of competitiveness are developed by the efforts of social partners.

Developing the approaches of A. Kolot, S. Tsimbalyuk, we think that time of radical improving of a compensation policy at the enterprises, development of its multiple models came [2; 9, p. 3]. Thus we share the point of view of M. Semykina who suggests to treat a compensation policy in a broad sense as a set of actions, mechanisms, tools and levers of external motivational influence on labor behavior of the hired workers thanks to what within the existing legislation there is an exchange of the rendered labor services (results of work) for reward – the material and non-material benefits which serve as compensation of the physical, intellectual, creative, psychological efforts spent in the course of work, the acquired knowledge, abilities, skills and competences [5, p. 99].

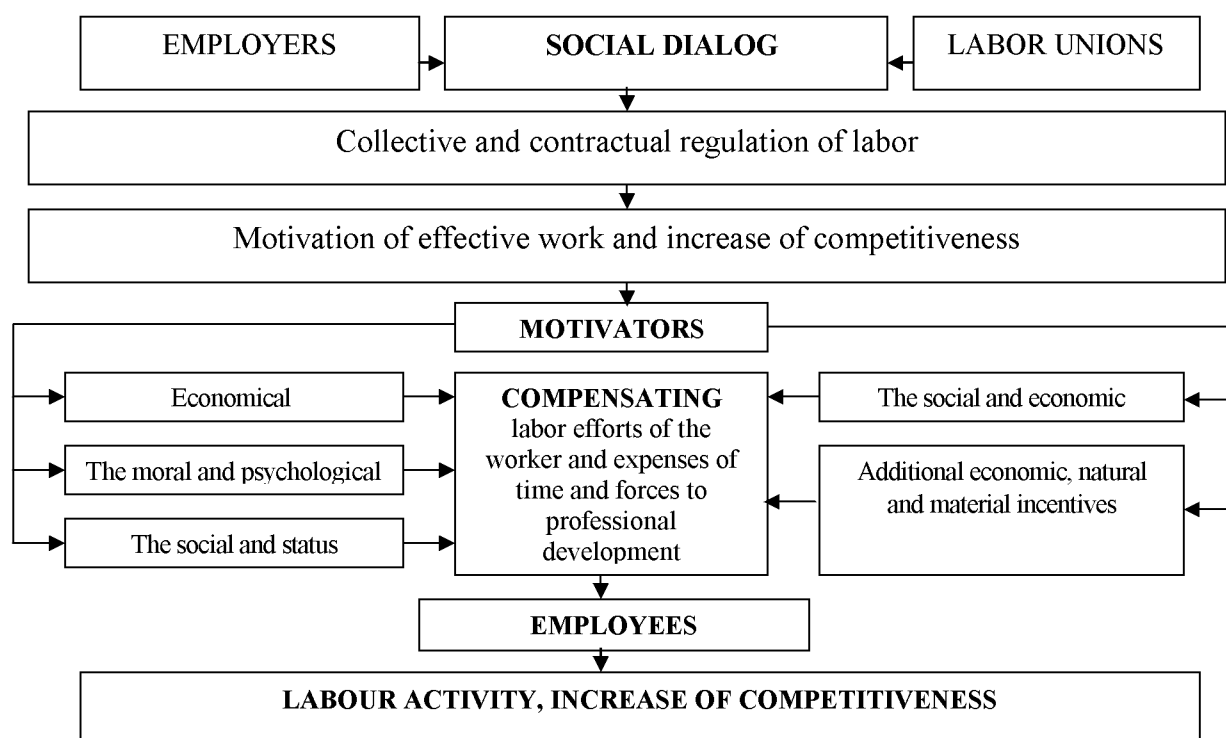


Figure 3 – The motivational role of social partnership in regulation of workers competitiveness
 Source: compiled by the author.

The set of all compensations, including the material payments and rewards, the non-material benefits and services which are provided to the worker by the employer as a result of use of his knowledge, abilities, competences, abilities to work is the compensation packet [9, p. 67]. The theoretical analysis shows that there are many constructions of such packet in literature which are urged to serve as a model of reward of workers for the specific achieved success in work. Thus representations concerning the content of a compensation packet vary very much [9, p. 68-71].

In our opinion, the compensation packets should contain a wide set of "motivators", i.e. various compensations – economic, moral and psychological, social and status, social and economic. Thus the compensation packet can include additional economic, natural and material incentives for achievement of competitive advantages in results of work, growth of professionalism of certain workers.

Conclusions and prospects for further researches. Thus, the regulation of competitiveness of hired employees of the enterprises requires special attention in the conditions of system crisis in Ukraine. The solution of this problem requires manifestation of

corporate social responsibility, active interaction of the social partners directed on creation of the new workplaces and modernization of old ones, investment into the continuous education, professional development, creation of effective motivation to achievement of competitiveness. On the basis of the active social dialog it is necessary to enhance collective and contractual regulation of work, to develop the compensation policy stimulating effective work and growth of competitiveness. Perspectives of further researches require development of estimation methods of competitiveness of different categories of workers.

References

1. Даневич М.В. Формування механізмів забезпечення конкурентоспроможності працівників в умовах впливів глобалізації / М.В. Даневич // Вісник Академії праці і соціальних відносин Федерації профспілок України. – 2011. – №1 – С. 112-119
2. Колот А. М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку: монографія / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2010 – 251 с.
3. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография / под общ. ред. д.э.н., проф. И. Ю. Беляевой, д.э.н., проф. М. А. Эскиндарова. — М.: КНОРУС, 2008. – 29 с.
4. Лісогор Л.С. Конкурентність ринку праці: механізми реалізації: монографія / Л.С. Лісогор. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАНУ, 2005. – 168 с.
5. Семикіна М. В. Компенсаційна політика як важіль активізації інноваційної праці / М. В. Семикіна, Т.І. Жеребченко // Соціально-трудова сфера: теорія та практика: зб. наук. пр. – 2014. – № 2(8). – К.: Ін-т соціально-трудова відносин КНЕУ.– С. 97–103.
6. Семикіна М.В. Регулювання конкурентоспроможності у сфері праці / М.В. Семикіна. Відп. ред. В.В. Онікієнко. – Кіровоград: ПВЦ "Мавік", 2004. – 146 с.
7. Соціальна відповідальність: теорія і практика розвитку: монографія / [А.М. Колот, О.А. Грішнова та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Колота. – К.: КНЕУ, 2012. – 501с.
8. Соціально-трудова відносини: проблеми гармонізації: [колективна монографія] / М.В. Семикіна, З.В. Смутчак, С.Р. Пасека та ін. / За ред. М.В. Семикіної. – Кіровоград: КНТУ, «КОД», 2012. – 300 с.
9. Цимбалюк С.О. Компенсаційна модель винагороди за працю: теоретико-методологічні та прикладні аспекти: монографія / С.О. Цимбалюк. – К.: КНЕУ, 2014.– 359 с.

Н.В. Даневич

Кіровоградський національний технічний університет

Регулирование конкурентоспособности наемного персонала на основе активизации социального партнерства

Целью статьи является исследование методов активации социального взаимодействия партнеров ради регулирования конкурентоспособности наемного персонала предприятий Украины, анализ методов формирования и поддержки конкурентоспособности наемных работников как фактор экономического благополучия страны.

Предложено трактовать «конкурентоспособность работников предприятия» как наличие конкурентных преимуществ в знаниях, умениях, навыках, компетенциях по сравнению с работниками других предприятий, которые позволяют, с одной стороны, более эффективно реализовать свой трудовой потенциал, обеспечивая больший доход, повышение качества трудовой жизни, с другой, – способствовать улучшению конкурентных позиций предприятия на рынке. В процессе анализа выявлены факторы снижения конкурентоспособности работников предприятий. Раскрыты негативные тенденции в развитии социального партнерства, которые препятствуют решению проблемы повышения конкурентоспособности наемных работников и тем самым снижают их социальную защищенность в условиях глобализации. Разработана схема механизма социального партнерства, которая раскрывает функции регулирования конкурентоспособности наемных работников совместными усилиями социальных партнеров.

Сделан вывод, что повышение конкурентоспособности работников требует активного взаимодействия социальных партнеров, направленного на создание новых и модернизацию старых рабочих мест, инвестирование в непрерывное образование, профессиональное развитие. На основе активного социального диалога необходимо совершенствовать коллективно-договорное регулирование

труда, разрабатывать компенсационную политику, стимулирующую эффективный труд и рост конкурентоспособности.

конкурентоспособность, кризис, глобализация, профсоюзы, работодатели, партнерство, трудовой потенциал, социальная защита, обучение, модернизация

Received 6.11.14

UDC 31.314.06

Anastasia Zlatopolska, postgraduate

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Public Policy on the Labor Market in the Conditions of the Population Ageing

The actual social and economic problem of the population ageing, its key tendencies have been considered in the article. The possible consequences of the population aging for national economy have been analyzed. The need of state regulation of aging tendencies has been proved. The ways of lessening of the negative consequences of aging for economy and improvement of a state policy concerning elderly people have been suggested.

ageing, social policy, employment, state, social protection, pension provision, labor potential

А.С. Златопольская, асп.

Кировоградский национальный технический университет

Государственная политика на рынке труда в условиях старения населения

В статье рассмотрена актуальная социально-экономическая проблема старения населения, его ключевые тенденции. Проанализированы возможные последствия старения населения для экономики страны. Обоснована необходимость государственного регулирования тенденций старения. Предложены пути смягчения негативных последствий старения для экономики и совершенствования государственной политики в отношении лиц пожилого возраста.

старение, социальная политика, занятость, государство, социальная защита, пенсионное обеспечение, трудовой потенциал

Statement of the problem. The ageing of population defines social and demographic processes for today and in a long term. The ageing of the population is one of the displays of the population age structure transformation in the course of demographic transition. Negative social and economic consequences of the population aging are connected not so much with the aging process, but more with a change of a ratio between elderly people and able-bodied population. The growth of a share of elderly people as a part of the population causes the need of attentive studying of their requirements, social and labor opportunities. Demographic aging becomes the serious state problem demanding the search of the optimum decisions already now and serious preparation for the next years.

Analysis of recent researches and publications. Many domestic and foreign scientists-economists devoted their works to studying of a problem of the population aging, among which are: Arkhipova S., Velichko N., Grishnova E., Libanova E., Paseka S., Semykina M., Shaulskaya L., Yaquba K. and other scientists. At the same time, in the

conditions of the demographic crisis in Ukraine and intensification of the population aging processes, the need of studying of opportunities of development of elderly people labor potential, its careful and effective use becomes a very urgent problem.

Statement of the objective. The purpose of the article is to find out the possible results of population ageing for economy, to define the directions of lessening of the negative consequences of the phenomena "ageing of population" for economy and to suggest the way of the public policy improvement on the labor market concerning elderly people.

The main material. One of the main negative tendencies of labor potential in Ukraine is a fast aging of the population, and as a result, the birth rate reduction, increase of the elderly people's part in the population structure. The increase of the elderly people number, taking into account that the half of them are disabled people, certainly, is a heavy economic burden for economy because it is followed by health care costs growth. Each country has to find the timely solutions for lessening of the negative consequences of this phenomenon for economy. The large number of elderly people (more than 1/4 population) that exceeds the number of children is characteristic for the developed countries where the tendency of the birth rate decrease and life expectancy increase is observed. This phenomenon is observed for our country for a long time, however according to the scientific forecasts the real "boom" in aging is expected in 30 - 50 years. The experts note that this phenomenon won't pass by those industrialized countries, where the population still rather young for today [10].

The problem of fast aging in Ukraine is aggravated with a low standard of living of the population, low availability of high-quality medical services, incomplete formation of the market institutes which should lessen the negative economic consequences of aging [4, p. 33].

We adhere to the point of view that among the most actual problems of economy it is necessary to mark out the change of demand structure, change of volume and structure of savings, reduction of the labor supply in the time of the significant increase in need for the budgetary resources owing to the growth of a pensioners share caused by the aging of the population [2, p. 61]. In other words, the need for finance to pay pensions will increase and tax revenues to the budget will be reduced as the share of the employed will decrease. The indicators of a gross national product will also decrease. On the assumption of the existing tendencies the problem of labor force deficiency will appear sooner or later. This deficiency can be compensated to a certain degree at the cost of production processes automation in the industrial sphere, but the problem remains critical in service industries [8]. It is necessary to consider that the increasing load at the socially oriented budget items in the conditions of the population aging first of all makes the requirements of pension means increase much more urgent. The expenses of the maintenance of health of elderly citizens will certainly increase and in medium-term prospect this will be followed with a need of increase of investments into health of able-bodied (considering its unsatisfactory state and high premature mortality) [3, p. 128]. It is necessary to foresee the formation of additional "demand" on high-quality medical services from the elderly population, need of investments into development of the special medical technologies, social infrastructure focused on elderly people, increase in financial resources for their support in the residential establishments, etc.

The serious efforts will be required in order to provide an adequate support to the growing quantity of elderly people, and give them the opportunities to get a decent job (in case of need or wish to remain economically active) and access to the appropriate medical care. The legislative base concerning elderly people in Ukraine exists already for a long time, however the strategic approaches and priorities of the corresponding policy are still not appropriately formulated. Public initiatives are concentrated mainly on the parametrical reforms in quite narrow segment, in particular, in the sphere of social protection of elderly

citizens of advanced age and their pension provision, and the ways of reforming in several directions, in particular, in health system are still discussed [4, p. 279].

The arrangements of support of elderly people employment besides changes in the legislation have to be proclaimed as a separate and one of the priority directions of the public policy in the employment sphere and be properly considered while forming the program and strategic documents. Bodies of the state protection, Pension fund of Ukraine and Public service of employment of Ukraine in common with all parties of social dialogue at all levels have to be directly involved in the development and implementation of programs of preparation for retirement, to carry out information and explanatory work concerning the demographic changes and respective social and economic consequences, providing the understanding of the increasing role of labor potential of elderly people, revision of an age framework of life cycles [4, p. 265].

The underestimation of importance of the elderly people labor potential role by the state and other social partners means in practice ignoring of interests and problems of elderly workers while forming labor market policy. In particular, the recently accepted Program of assistance of employment of the population and stimulation of new workplaces creation for the period till 2017, defines the priority actions and directions of public employment policy for the medium-term prospect, however doesn't contain any dispositions focused on the solution of specific problems of work of elderly people on the labor market [9, p. 296].

The existence of age criteria for the registration of jobless and early pensions causes low chances of elderly people to find a suitable work and firstly help younger citizens. In general it is possible to recognize such approach as a rational one, taking into account the specifics of elderly people employment policy due to that the task of employment continuation on the same workplace and for the same employer was set before. The search of a new job, what can actually be promoted by public employment service, in practice is less desirable option for many elderly people [9, p. 185]. This can be explained that new job transition is often followed by a partial loss of social and professional status, demands adaptation to the new kinds of activity, new work collective thus it is followed by psychological stresses.

Recently the researchers, politicians and employers agree in opinion that the version of the most acceptable for all social partners solution of elderly people employment problems which is the use of gradual retirement schemes (stage-by-stage, partial). Such schemes give a chance "to divide" the process of labor market leaving for some years. During this period the worker gradually passes from year-round employment to a part-time employment. At the same time it is important to pass to the facilitated routine of work [9, p. 216].

It is worth noting that there are many examples of various schemes of the reduced operating schedule in domestic and foreign practice which can motivate the elderly employees who acquired the right of retirement continue successfully working at the enterprise according to their strength. This assumes an employment with less number of days in a week or a less number of hours of work in day, load reduction by the division of labor duties, job on a temporary basis or in terms of the urgent contract, job of consultant, etc. At the same time the opportunity to receive the partial or full size of pension is provided [9, p. 248].

We consider that while forming public labor market policy it is important to borrow positive values of progressive western thinking concerning careful development and use of elderly people labor potential. We mean acceptance and implementation of "active aging" concepts which give the new opportunities to maintain health, active lifestyle and activity, form favorable social, economic and cultural environment [7, p. 5].

It is important to understand that the level of society civilization will be more and more characterized by the attitude towards elderly people. The innovations in the legislation

sphere become much needed in order to give the chance to the elderly people to get part-time job without discrimination in payment, create the system of the contracts conclusion between generations, guaranteeing stable earnings and high-quality medical care in advanced age.

For the sake of prosperity of the ageing society it is necessary to adapt, make available and comfortable all conditions of life, work, rest, treatment. High-quality changes of production and social infrastructure will promote more active integration of elderly people into the political and economic life, will allow to provide integration of elderly people into cultural and educational space with application of their rich life and social experience; to give help in social and psychological adaptation, maintenance of health, continuation of creative and physical activity of elderly people [1].

Certainly, the investments into health of the population, the statement of healthy active lifestyle are necessary not only at advanced age, and throughout all life. Then, being guided by the theory of the human capital, it is possible to claim that the number of workers who will be capable to work for health reasons more long and with bigger economic return among elderly people will increase [5, p. 282].

Resistant traditions of the social innovations concerning development of education of elderly people are absent in Ukraine but at the same time are strongly needed. It is necessary to overcome the stereotypes and to expand access to education within special programs for adults for people of advanced age [7, p. 4].

The public policy concerning elderly people in Ukraine is generally directed on satisfaction of their basic social and economic requirements. It would be expedient to reorient it gradually towards the expansion of opportunities of elderly people as that is demanded by the principles of "active aging". Therefore the practical steps on improvement and development of policy for elderly have to be directed towards support of employment of elderly workers and extension of the labor period, creation of conditions for health improvement and active longevity; ensuring social integration of elderly people [4, p. 280].

In the conditions of acceptance by a new president's team and Ukrainian government of responsibility for a state and prospects of country development, establishment of new strategic reference points, the efficiency of the current authorities will be determined by the implementation of important social and economic reforms, ability to make constructive and productive administrative decisions in the sphere of social policy which has guarantee economic growth due to the new quality of human resources, realization of population social requirements of decent life, ensuring human development according to the best world and international standards [6].

Conclusions and prospects for further researches. We consider that the changes of the social and demographic population structure caused by the aging phenomenon demand improvement and development of the labor market public policy concerning elderly people, and also taking into account the consequences of the population aging for economy and other spheres of societal life. In the conditions of reduction of inflow of young labor to economy the public policy will have to focus on the increasing need to use labor potential of the senior generation of workers. Thus it must be kept in mind that labor opportunities and social needs of employees of pre-retirement and retirement age differ from needs of other population. In interests of lessening of negative consequences of "ageing" economy, the complex of the public arrangements and social innovations should create favorable conditions of work for elderly people, maintain their health, labor and social activity, use and develop their labor potential carefully and effectively.

References

1. Архипова С. П. Роль освіти в інтеграції й участі людей літнього віку в житті суспільства / С.П. Архипова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/vlup_2014_5\(1\)_10.pdf](http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/vlup_2014_5(1)_10.pdf)
2. Кудрин А. Старение населения и угроза бюджетного кризиса / А. Кудрин, Е. Гурвич // Вопросы экономики. – 2012. – № 03. – С. 52-79.
3. Людський розвиток в Україні: соціальні та демографічні чинники модернізації національної економіки (колективна монографія) / [Лібанова Е.М., Макарова О.В., Курило І.О. та ін.]; за ред. Е.М. Лібанової. – К. : ІДСД ім. М.В. Птухи НАН України, 2012. – 320 с.
4. НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ. Імперативи демографічного старіння. – К.: ВД «АДЕФ-Україна», 2014. – 288 с.
5. Пасека С.Р. Підвищення керованості інноваційним розвитком на основі інтегрального оцінювання соціально-трудового потенціалу / С.Р. Пасека, М.В. Семикіна // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки: збірник наукових праць. Вип. 27. – Чернівці : Технодрук, 2014. – 436 с. – С. 277–287.
6. Проект Основних напрямів соціальної політики на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fplo.lg.ua/upload/docs/upload/docs2/230320111.doc>
7. Семикіна М.В. Регіональні проблеми збереження та розвитку трудового потенціалу в умовах глобальної кризи / М.В. Семикіна // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – Кіровоград, КНТУ, 2010. – Вип. 16.– С. 3 – 10.
8. Ткаченко Л. Г. Захист трудових прав людей похилого віку [Електронний ресурс]. / Л.Г.Ткаченко – Режим доступу: http://www.idss.org.ua/arhiv/2013_14-15_11_Tkachenko_materjaly.doc
9. Трудовий потенціал України: оцінка стану, ефективність використання, стратегічні напрями розвитку / О.А. Грішнова, С.Р. Пасека, А.С. Пасека ; за наук. ред. О.А. Грішнкової. – Черкаси : ТОВ «МАКЛАУТ», 2011. – 360 с.
10. Шерман О.М. Старіння населення як демографічна і економічна проблема [Електронний ресурс] / О.М. Шерман – Режим доступу: <http://www.viem.edu.ua/konf9/art.php?id=0502>

А.С. Златопольська

Кіровоградський національний технічний університет

Державна політика на ринку праці в умовах старіння населення

Метою статті є з'ясування можливих наслідків старіння населення для економіки, визначення напрямків пом'якшення негативних наслідків явища «старіння населення» для економіки країни і пропонування шляхів вдосконалення державної політики на ринку праці щодо осіб літнього віку.

Визначено, що у вітчизняній та зарубіжній практиці існує багато прикладів використання різних схем скороченого графіка роботи, які можуть мотивувати працівників старшого віку, які отримали право виходу на пенсію, продовжувати в міру сил успішно працювати. Це передбачає зайнятість з меншою кількістю днів на тиждень або меншою кількістю годин роботи на день, зменшення навантаження шляхом поділу трудових обов'язків, роботу на тимчасовій основі або на умовах строкового контракту, роботу в якості консультанта. Серед найбільш актуальних проблем економіки, викликаних старінням населення, виділено зміну структури попиту, зміну обсягу і структури заощаджень, зменшення пропозиції праці при значному збільшенні потреби в бюджетних ресурсах внаслідок зростання частки пенсіонерів. Доведено, що найбільш прийнятним варіантом вирішення проблем зайнятості літніх людей є використання схем поступового виходу на пенсію, які передбачають, що протягом декількох років працівник поступово переходить від цілорічної зайнятості до зайнятості неповної.

Обґрунтовано, що в інтересах пом'якшення негативних наслідків для економіки явища «старіння», необхідний комплекс державних заходів і соціальних інновацій щодо створення сприятливих умов трудової діяльності літніх людей, збереження їх здоров'я, трудової та соціальної активності, ефективного використання їх трудового потенціалу.

старіння, соціальна політика, зайнятість, держава, соціальний захист, пенсійне забезпечення, трудовий потенціал

Одержано 04.11.14

UDC 331.101

Oleksandra Petina, postgraduate

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Involvement of Youth Potential in Intellectual Labor

The essence and features of intellectual and innovative potential of youth in the context of the intellectual business development have been considered in the article. The tendencies of youth employment in the labor of Ukraine have been analyzed. The obstacles in the development of intellectual and innovative potential of youth have been defined. The necessity of targeting on educated and talented youth, and creating of incentives to intellectual labor has been proved.

knowledge economy, intellectual and innovative potential of young people, youth employment, intellectual business

А.Н. Петина, асп.

Кировоградский национальный технический университет

Привлечение потенциала молодежи к труду интеллектуального содержания

В статье рассмотрена сущность и особенности интеллектуально-инновационного потенциала молодежи в контексте интеллектуального бизнеса. Проанализированы тенденции занятости молодежи на рынке труда Украины. Определен перечень препятствий, мешающих развитию интеллектуально-инновационного потенциала молодежи. Обоснована необходимость ориентации на образованную и талантливую молодежь, а также создания стимулов к труду интеллектуального содержания.

экономика знаний, интеллектуально-инновационный потенциал молодежи, молодежная занятость, интеллектуальный бизнес

Statement of the problem. The intellectualization of labor is a crucial tendency of modern development of society against the background of globalization and informatization. This qualitatively changes the requirements to the level of knowledge of the personnel at the enterprises, leads to the rapid emergence of new professions and working arrangements, formation of intellectual business. Administrative decisions and creative activity of a person become more intellectual in all spheres of his activity without exception (from household activity to international one) [9, p. 68]. The strengthening of competition, in turn, increases demand for innovations, intensifies the need of development and realization of intellectual and innovative potential of workers. Young people are the most capable of training, retraining, fast perception of innovations among such workers. It is universally admitted that the involvement of youth potential in intellectual labour becomes perspective business. The managers of foreign companies thoroughly consider this circumstance and thus keep in staff not only skilled employees, but also involve the potential of talented youth, investing in its development. The display of social responsibility for employment of capable, educated youth so far is not inherent to Ukrainian employers, this leads to the intellectual losses of society, lag in economic and innovative development in comparison with many countries of market economy and doesn't allow increasing the competitive advantages of the enterprises. Thus, the problem of the youth potential involvement in intellectual labour requires special attention from the Ukrainian economic labor science.

Analysis of recent researches and publications. The significant contribution to the scientific study of problems concerning intellectual development and intellectualization of workplaces was realized by domestic scientists V. Geets, O. Grishnova, A. Kolot, A. Komarova, I. Kalenyuk, E. Libanova, L. Lisogor, I. Petrova, V. Sadova, M. Semykina, V. Onikiyenko, L. Fedulova, A. Chukhno, L. Shaulska, etc. However the problem of the youth potential involvement in intellectual labor doesn't lose relevance, remains insufficiently studied and this hampers its solutions in practice. Therefore, the scientific researches of opportunities of the youth potential involvement in intellectual types of activity require continuation.

Statement of the objective. The purpose of the article is to prove the need and opportunities of the youth potential involvement in the intellectual labor in the conditions of moving towards the knowledge economy. Several tasks have been set to realize this goal: to define the essence of the "intellectual and innovative potential of youth" concept, to analyze the youth employment structure in Ukrainian economy, to reveal the obstacles in the development and realization of youth intellectual and innovative potential.

The main material. The review of the scientific sources confirms that Ukraine still mainly imports the informational technologies and intellectual business methods. The intellectual business, unlike the developed countries, is just created and didn't become a developed sector of employment yet. Innovative activities are on the decline. This is explained by the long-time system crisis, incompleteness of structural reforms in economy, backwardness of the competitive environment, low demand for innovations, imperfection of legislative base in this sphere, limitation of incentives to development of intellectual business.

We share the conviction of scientists who suppose that there are acute contradictions between needs of domestic production upgrade and a real state of use of employed population intellectual potential in Ukrainian economy for today. The effects of incomplete, ineffective, nonrational use of mental abilities and obtained knowledge of workers, deformation of incentives to educational and professional development, worsening of education are observed and this has an adverse effect on opportunities of innovative progress [2, p. 5].

The reality shows that the greatest progress in economic development and life quality improvement is reached by those developed countries of market economy where the employers consciously invest in intellectual development of youth, where the best conditions for showing of staff innovative activity at the enterprises, implementation of creative abilities, especially in the scientific and inventive spheres are created [1, p. 10].

The potential of educated youth remains the insufficiently involved reserve for support of innovative breakthrough in Ukraine. In order to give an opportunity to the state fully realize intellectual and innovative potential and obtain "the youth dividend", young people should be provided with productive jobs and be integrated into society.

A clear definition of a concept of the innovative intellectual potential of youth is absent in scientific literature as yet, therefore we suggest the following definition: intellectual and innovative potential of youth is a set of intellectual opportunities and creative abilities of young people which allow to quicken an implementation of innovative development tasks by obtaining and development of new knowledge under the influence of favorable internal and external factors, and also appropriate investment.

It is worth noting that formation of informational society leads to increase of a role of person intelligence and his intellectual and innovative potential. The important feature of employed in intellectual business is innovativeness – an ability to react to the slightest changes of a market demand accurately and adequately by releasing new product or improving the old one, implementation of new production and sale technologies,

restructuring, enhancement of in-house management system and use of the latest marketing strategy [3, p. 11].

Knowledge, ideas, decisions, scientific and technical development, projects, scientific works, literature and art are the goods of intellectual business. The intelligence develops thinking, creates ideas, and afterwards a certain idea takes the form and value. Intellectual activities are the basis of intellectual business, knowledge and experience are ability to innovations, therefore, their intellectual and innovative potential are the main motivating factors for businessmen. The result of such activities is embodied in a certain intellectual product which has a certain value, gains certain recognition on the market, and creates demand for services of intellectual business.

It is important to concentrate attention on economic and social value of intellectual labor. As M. Semykina notes that an effective implementation of intellectual potential means transformation of intellectual potential into intellectual capital, this is followed by commercialization of an intellectual product of work, obtaining economic return from use of intellectual potential in the form of growth of the personal income of workers, profits of the enterprises, national income, GDP of the country [7, p. 9]. Fruitful intellectual work, in turn, brings also social effect, – pleasure from work, creative self-realization, and public recognition of inventing, scientific, innovative achievements.

As practice shows to receive these advantages in Ukraine is problematic in the conditions of limitation of incentives to involvement and implementation of intellectual and innovative potential. In particular an active involvement of youth in intellectual labour, innovative activities are hindered by poor quality and narrow directivity of education, an acute shortage of special events and target programs for youth at the state level. The contradictions in the development of labor and educational services markets are the main obstacle. The author agrees with the outputs of L. Merlyan that national labor market chokes with a shortcoming of highly qualified specialists and at the same time experiences the excess of offers from "owners of diplomas about the higher education" [4, p. 56].

The general tendencies of youth employment testify that though employment rates didn't reach pre-crisis values yet, the employment potential during the post-crisis period increases. More young people are occupied in the industry where the quantity of hired workers at the age of 15-35 years made 939300 people or 27% in structure of youth employment for December 31, 2012 (fig. 1). Priority spheres of youth labor application are also trade, car repairs, home products and subjects of personal consuming, education, health care and social help [10, p. 55].

We agree with the judgment of experts that majority of young people are integrated preferentially into the sphere of goods and services exchange and redistribution, prefer workplaces which don't require high professional qualification, creativity and intellectual development. This is extremely unfavorable for intellectual potential of youth. The number of businessmen thus doesn't exceed 2-3% of the number of all employed youth, young people are almost not provided in small- and medium-scale business; there is a deformation of spiritual and moral values, moral limiters on the way to achievement of personal success are blurred; the culture of responsible civil behavior develops poorly [5, p. 86].

The process of shortening of workplaces for highly qualified workers simultaneous increase in demand for the workplaces which don't require vocational training lead to increase of a physical work share which due to the shortening of the intellectual labor share becomes a brake in development and use of intellectual and innovative potential of youth. As a result, the share of intellectual potential remains unclaimed – majority of the highly qualified workers

(first of all youth) are employed not according to the specialty and at jobs which don't require the higher education [6, p. 12].

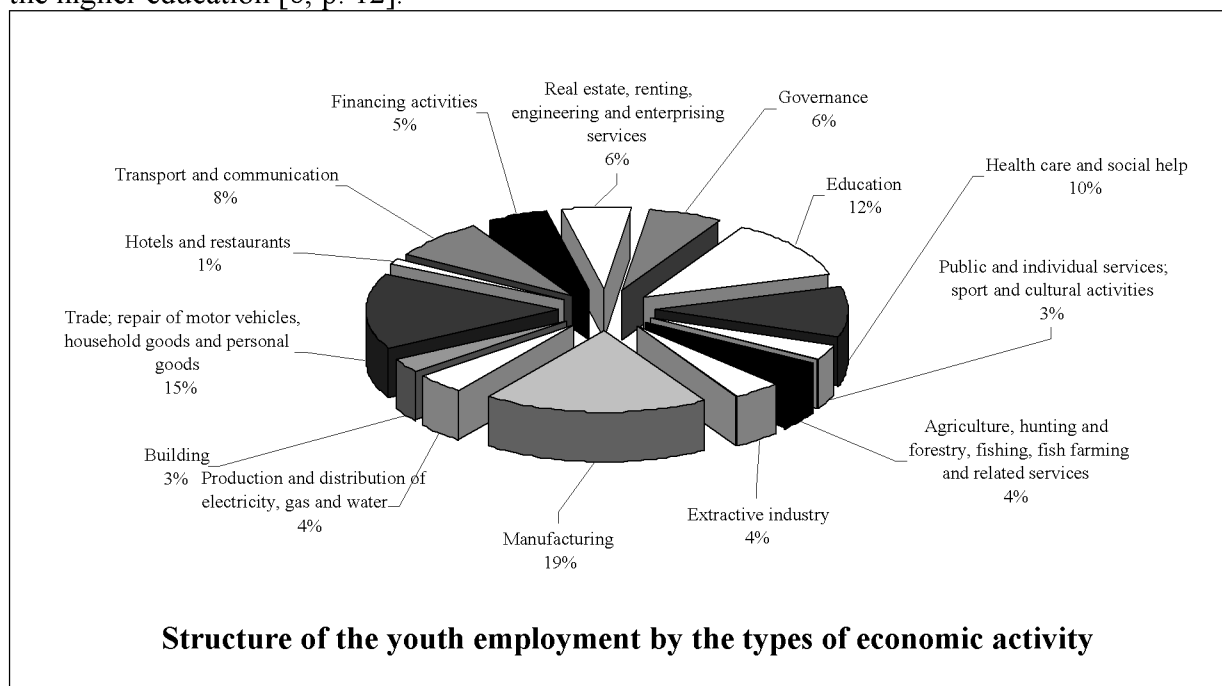


Figure 1 – Structure of the youth employment by the types of economic activity in 2013

Source: developed by the author based on data of State Statistics Service of Ukraine [8, p. 348]

The absence of demand for knowledge depreciates schoolchildren and students motives to support the quality of education. As a result, the decline of education quality is observed in last decades. On the other hand, there is a reduction of an in-plant training as a sign of the indifferent attitude of employers towards it. The absence of the appropriate stimulation of youth employment in general and in the sphere of intellectual activities in particular, is caused by the intellectual losses of the country (concerning labor migration of the most active and educated youth). The developed West countries use the advantages from investment into development of innovative potential of Ukrainian youth and these phenomena "exsanguinates" the development of knowledge economy in Ukraine in general and intellectual business development in particular for a long time.

Despite the difficulties in economy of Ukraine, we suppose that the situation concerning use of intellectual potential of youth can change for the better.

In particular the problem of improvement of education quality and development of intellectual potential of youth needs to be realized systemically, in a way of target tasks solutions:

- simultaneous reforming of an education system and up-dating of professional in-plant training on a new technological basis;
- creation of special conditions for involvement of talented youth in science, intellectual business, development of innovations;
- investment in development of personal creative abilities of employed youth;
- motivation of creative youth to generate new technological ideas and rational organization of production at each specific enterprise;
- creating favorable conditions for education (schools, colleges, higher educational institutions) with involvement of social partners and formation of a cohort of young researchers.

The special significance in involvement of intellectual and innovative potential of youth in innovative labor should be assigned to business incubators, science and technology parks, research universities, and also employment services. The state together have to develop programs of search of talented youth and prepare it to employment in intellectual business with employers, labor unions, public associations. This assumes the strengthening of attention to discovering of new, demanded in economy technical specialties, training of highly qualified ready to work in the virtual space engineers, development of new technical and technological ideas. Social partners should realize that special hopes should be set on formed and motivated youth which through its activity, increased mobility, courage and other qualities which are inherent in this age category, quickly adapts for innovations, often initiates new vision, new original approaches to the solution of tasks. Youth employment can become the important lever of the intellectual business development, innovative activities in the country. On the assumption of worthy conditions for implementation of innovative intellectual potential created, the outflow of the Ukrainian youth abroad can be essentially reduced.

Conclusions and prospects for further researches. The development of intellectual and innovative potential of youth is a key factor of movement towards knowledge economy, it influences on the success of up-dating knowledge, ability to innovations, perspectives of innovative progress. The issues of stimulation of development of intellectual and innovative potential of youth aren't resolved in Ukraine for today and require enhancement for the purpose of creation of necessary arsenal of incentives and their effective implementation. The increase of employment in the sphere of intellectual business should become the perspective direction of increase of competitiveness of Ukraine that requires the systemic approach, overcoming the contradictions in education and labor market development, creation of incentives to intellectual labor.

The perspectives of development and implementation of intellectual and innovative potential of youth in Ukraine is necessary to connect with the reorientation of youth employment to the knowledge-intensive workplaces. In this regard the possibilities of the strengthening intellectualization of workplaces in national economy require separate study.

References

1. Інноваційна праця: діагностика проблем, важелі активізації: монографія / М.В. Семикіна, С.Р. Пасека та ін. / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. М.В. Семикіної. – Черкаси: Видавництво «МАКЛАУТ», 2012. – 320 с.
2. Інтелектуальний потенціал: соціальні виміри використання та розвитку [колективна монографія] / М. В. Семикіна, В. І. Гунько, С. Р. Пасека / За ред. М. В. Семикіної. – Черкаси : видавництво ТОВ «МАКЛАУТ», 2012. – 336 с.
3. Кузык Б.Н. Цивилизации: теория, история, диалог, будущее : моногр. / Б. Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М. : Институт экономических стратегий, 2009. – 576 с.
4. Мерляк Л. Молодежная занятость – резервы рынка труда в Украине? / Л. Мерляк // Менеджер по персоналу. – 2008. – № 5. – С. 56–60.
5. Плахотнюк Н. Г. Проблеми і шляхи залучення молоді на державну службу в Україні / Н.Г. Плахотнюк // Український соціум. – 2005. – № 4. – С. 84 – 92.
6. Семикіна М.В. Інтелектуальний потенціал: проблеми ефективного управління / М. В. Семикіна // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. - 2011. - Вип. 20 (2). - С. 5-14.
7. Семикіна М.В. Інтелектуальний потенціал: проблеми реалізації / М.В. Семикіна // Экономика и управление. Научно-практический журнал: Национальная академия природоохранного и курортного строительства. – 2011. – №6. – С. 8-15.
8. Статистичний щорічник України за 2013 рік. [Електронний ресурс]. – Київ, 2014. – 533 с. - Режим доступу: http://www.ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
9. Україна: інтелект нації на межі століть: кол. монографія / Керівник авторського колективу В. К. Врублевський. – К.: Інформаційно-видавничий центр «Інтелект», 2000. – 516 с.

10. Участь молоді в суспільному житті: економічна активність: щорічна доповідь Президенту України, Верховній Раді України, Кабінету Міністрів України про становище молоді в Україні (за підсумками 2012 року) / Міністерство молоді та спорту України. – К., 2013. – 226 с.

О.М. Петіна

Кіровоградський національний технічний університет

Залучення потенціалу молоді до праці інтелектуального змісту

Статтю присвячено обґрунтуванню необхідності та можливостей залучення потенціалу молоді до праці інтелектуального змісту в умовах руху до економіки знань.

Висвітлено сутність поняття «інтелектуально-інноваційний потенціал молоді», проаналізовано структуру зайнятості молоді в економіці України, виявлено перешкоди розвитку та реалізації інтелектуально-інноваційного потенціалу молоді. З'ясовано, що потенціал освіченої молоді залишається недостатньо задіяним резервом для забезпечення інноваційного прориву, зокрема через нераціональне використання інтелектуальних здібностей молодого покоління, погіршення якості освіти, деформації стимулів до освітньо-професійного розвитку. Встановлено, що для вирішення зазначеної проблеми, доцільною є орієнтація саме на освічену та мотивовану молодь, яка швидко адаптується до нововведень, ініціює нове бачення, оригінальні підходи до розв'язання завдань, і є найбільшим стратегічним ресурсом країни.

Обґрунтовано необхідність створення механізму використання інтелектуальних ресурсів, подолання протиріч у розвитку освіти, ринку праці, створенні стимулів до праці інтелектуального змісту. Запропоновано здійснювати переорієнтацію молодіжної зайнятості на інтелектоємні робочі місця, щоб забезпечити розвиток та реалізацію інтелектуально-інноваційного потенціалу молоді в Україні.

економіка знань, інтелектуально-інноваційний потенціал молоді, молодіжна зайнятість, інтелектуальний бізнес

Одержано 11.11.14

УДК 351.354:331.52(330.342.22)

Т.Ф. Рябоволик, асист.

Кіровоградський національний технічний університет

Розробка та реалізація стратегії регулювання зайнятості населення в інноваційному секторі національної економіки

У статті досліджується значення стратегічного планування, зокрема, зайнятості населення в інноваційному секторі економіки, та розкриваються основні проблеми, пов'язані з кризовими явищами на тлі військово-політичного конфлікту, з якими стикнулася Україна останнім часом. Визначено цілі стратегічного прогнозування рівня зайнятості населення в інноваційній сфері. Розкрито послідовність розробки та запропоновано структурно-логічну схему формування та реалізації стратегії регулювання зайнятості населення в інноваційному секторі національної економіки. Надано рекомендації щодо напрямків реформування системи державного регулювання в інноваційній сфері. Визначено функції суб'єктів стосовно формування та реалізації стратегії регулювання зайнятості населення в інноваційному секторі національної економіки.

стратегічне планування, зайнятість населення, інноваційний сектор економіки, стратегія регулювання зайнятості населення в інноваційному секторі національної економіки

© Т.Ф. Рябоволик, 2014

Т.Ф. Рябоволик, асист.

Кіровоградський національний технічний університет, г. Кіровоград

Разработка и реализация стратегии регулирования занятости населения в инновационном секторе национальной экономики

В статье исследуется значение стратегического планирования, в частности, занятости населения в инновационном секторе экономики, а также раскрываются основные проблемы, связанные с кризисными явлениями на фоне военно-политического конфликта, с которыми столкнулась Украина в последнее время. Определены цели стратегического прогнозирования уровня занятости населения в инновационной сфере. Раскрыта последовательность разработки и предложена структурно-логическая схема формирования и реализации стратегии регулирования занятости населения в инновационном секторе национальной экономики. Даны рекомендации относительно направлений реформирования системы государственного регулирования в инновационной сфере. Определены функции субъектов по формированию и реализации стратегии регулирования занятости населения в инновационном секторе национальной экономики.

стратегическое планирование, занятость населения, инновационный сектор экономики, стратегия регулирования занятости населения в инновационном секторе национальной экономики

Постановка проблеми. Наявні вкрай низькі кількісні та якісні показники зайнятості населення України в інноваційній сфері знижують ефективність процесу довгострокового планування і формування цільових програм розвитку високотехнологічних сфер національної економіки внаслідок відсутності системного підходу щодо залучення кваліфікованих людських ресурсів, стимулювання працюючих до участі у генеруванні, розповсюдженні та впровадженні інновацій. Це, в свою чергу, свідчить про доцільність запровадження найближчим часом дієвої стратегії регулювання зазначених процесів та прогнозування основних соціально-економічних показників на державному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у наукову розробку загальних проблем щодо стратегії регулювання зайнятості населення та інноваційного розвитку трудових ресурсів внесли такі вчені, як: Н. Гаркавенко [2], О. Грішнова [3], Е. Лібанова [6], М. Семикіна [7] та ін. Проблеми регулювання інноваційної діяльності досліджували такі вчені, як О. Амосов [1], О. Левченко [5], Г. Пальчевич, О. Ткачук, Н. Ушенко [10], О. Щекович та ін. Але питання розробки та реалізації стратегії регулювання зайнятості населення в інноваційному секторі національної економіки на сьогоднішній день потребують більш детального дослідження в контексті необхідності подолання деструктивних кризових явищ в економіці України.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження концептуальних аспектів розробки та реалізації стратегії регулювання зайнятості населення в інноваційному секторі національної економіки.

Виклад основного матеріалу. Стратегічне планування, що базується на системі довгострокових прогнозів, має здійснюватися на всіх рівнях управління, перш за все, на загальнодержавному. Сутність стратегічного планування полягає у виборі головних пріоритетів розвитку національної економіки, провідна роль у яких належить саме державі. Основна ж мета стратегічного планування – це визначення головних напрямів соціально-економічної ролі держави задля забезпечення достатнього потенціалу для успішного розвитку національної економіки на інноваційних засадах. Стратегія являє собою комплексний план дій для досягнення основних цілей, зорієнтований, як правило, на довгострокову перспективу. Стратегічні плани характеризуються як цілісністю, так і гнучкістю, яка залежить від конкретних умов реалізації відповідної стратегії. При цьому, цілі повинні бути досяжними та реальними для виконання у визначений період.

Під час формування стратегії державного регулювання необхідно враховувати можливості основних форм взаємодії системи з навколишнім середовищем, включаючи наступні аспекти розгляду системи при прогнозуванні:

- системно-компонентний аспект;
- системно-структурний аспект;
- системно-функціональний аспект;
- системно-інтегративний аспект;
- системно-комунікаційний аспект [8, с. 14-15].

Таким чином, задля комплексного врахування всіх взаємопов'язаних аспектів формування стратегії державного регулювання зайнятості населення в інноваційному секторі національної економіки, пропонується розглянути такі основні її аспекти: процесний; структурно-логічний; структурно-функціональний; змістовно-логічний.

Процесний аспект формування стратегії державного регулювання зайнятості населення в інноваційному секторі економіки передбачає визначення послідовних етапів (алгоритму) формування та реалізації стратегії. Значений алгоритм передбачає проходження й виконання відповідних блоків.

Насамперед, необхідно чітко визначити основну мету та завдання вищевказаної стратегії. Мета регулюючого впливу полягає у підвищенні рівня продуктивної зайнятості населення в інноваційному секторі економіки як ключової передумови прискореного розвитку останнього.

Завдання стратегії можуть бути класифіковані за термінами їх виконання, що є особливо актуальним в сучасних умовах політико-економічної нестабільності. По-перше, це збереження і захист інтелектуального потенціалу фахівців, які зайняті чи можуть бути залучені до процесу інноваційної праці, що відповідає етапу антикризового управління національною економікою з метою виведення з кризового стану усіх її сфер. По-друге, це забезпечення зайнятості населення в інноваційному секторі на рівні, не нижчому за показники докризового періоду, що відповідає етапу стабілізації економіки країни. По-третє, це суттєве розширення й стимулювання зайнятості населення в інноваційній сфері, без якого неможлива реалізація наступної стадії – інноваційного розвитку вітчизняної економіки.

Під час вирішення завдань аналітичного блоку важливе місце займає стратегічне прогнозування як складова загальної системи державного регулювання економічного й соціального розвитку та дієвим інструментом реалізації економічної політики держави. Вона ґрунтується на взаємоузгодженні матеріальних, фінансових і трудових ресурсів у економічному обороті держави з метою досягти найбільшої ефективності в умовах їх обмеженості [9, с. 132].

Законодавче закріплення необхідності державного прогнозування економічного і соціального розвитку, як науково обґрунтованого передбачення напрямів розвитку країни, окремих галузей економіки або окремих адміністративно-територіальних одиниць, можливого стану економіки та соціальної сфери в майбутньому, а також альтернативних шляхів і строків досягнення параметрів економічного і соціального розвитку, відбулося ще у 2000 році.

Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23 березня 2000 року №1602-III (в редакції від 02.12.2012 р.) [4] визначає правові, економічні та організаційні засади формування ілісної системи прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку України, окремих галузей економіки та окремих адміністративно-територіальних одиниць як складової частини загальної системи державного регулювання економічного і соціального розвитку держави.

Основними принципами, на яких базується державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку, є [4]: принцип цілісності; принцип об'єктивності; принцип науковості; принцип гласності; принцип самостійності; принцип рівності; принцип дотримання загальнодержавних інтересів.

Цілями стратегічного прогнозування рівня зайнятості населення в інноваційній сфері є, по-перше, визначення перспективи середньо- та довгострокового розвитку економіки країни на інноваційних засадах на основі вивчення тих процесів, які відбуваються у реальній дійсності; по-друге, створення основи для розробки оптимальних та ефективних стратегічних планів і програм розвитку національної економіки та її галузей, дозволяючи здійснити оцінку прийнятого рішення з урахуванням його наслідків у прогнозованому періоді.

Однак, ізоляція унаслідок військово-політичного конфлікту частини територій держави, а отже, й частини її населення та суб'єктів господарювання, загострення економічної кризи в країні, слугуватимуть причиною набагато нижчих реальних прогнозних показників рівня зайнятості населення та інноваційної активності підприємств.

Тому у сучасних нестабільних умовах задля проведення діагностики і здійснення прогнозів вірогіднішим є використання різноманітних більшою мірою якісних методичних прийомів стратегічного аналізу, таких як: порівняльний-аналіз, PEST-аналіз, конкурентний аналіз, позиціонування, бенчмаркінг, методи експертних оцінок та ін. Задля того, щоб стратегія регулювання зайнятості населення в інноваційному секторі економіки була більш ефективною, вважаємо необхідним одночасне використання PEST- та порівняльного-аналізів. Перший дає можливість дослідити фактори зовнішнього по відношенню до держави середовища глибше, детальніше, а другий – комплексно дослідити внутрішнє, середовище, що формує сукупність передумов для зміни рівня зайнятості населення в інноваційному секторі економіки України.

PEST являє собою аббревіатуру чотирьох англійських термінів: P (Policy) – політика, E (Economy) – економіка, S (Society) – суспільство (соціум), T (Technology) – технологія. За допомогою цього методу проводиться аналіз чотирьох відповідних груп факторів (рис. 1).

Метод PEST-аналізу є особливо актуальним для вітчизняних реалій у даний час, оскільки:

- за умов політико-економічної дестабілізації саме політичні та правові чинники мають абсолютний вплив на передумови регулювання будь-яких процесів в економіці;
- економічні чинники мають виступати основою для розробки будь-яких стратегій державного регулювання в умовах стрімкого погіршення усіх економічних показників та суттєвого дефіциту ресурсів;
- зайнятість є не суто економічною, а соціально-економічною категорією, тому її рівень значною мірою визначають соціальні чинники;
- можливості інноваційного розвитку економіки в цілому та підвищення рівня зайнятості в інноваційному секторі, зокрема, визначаються дією технологічних чинників, які можуть сприяти або суттєво стримувати інноваційну активність.

На жаль, вітчизняні реалії сьогодення призводять до домінуючого переважно негативного впливу усіх чотирьох груп факторів: політичного, економічного, соціального та технологічного характеру.



Рисунок 1 – Групи факторів PEST-аналізу

Джерело: складено автором.

Проте, наявність хоча б мінімальних можливостей і шансів свідчить про доцільність використання періоду кризи задля якісного реформування й підвищення ефективності національної економіки, забезпечення її розвитку на інноваційних засадах.

Важливим етапом формування стратегії є моделювання та оцінка сценаріїв ймовірних змін стану зайнятості населення в інноваційному секторі економіки, вибір на цій основі найбільш прийняттого сценарію розвитку подій.

У даному контексті необхідно попередньо розглянути загальні сценарії розвитку ситуації в державі. Так, за оцінками експертів, найбільш імовірними є три основних сценарії розвитку політико-економічних процесів в Україні, що базуються на поєднанні можливих варіантів подій у чотирьох площинах, таких як: політико-економічна ситуація, розв'язання військового конфлікту, відносини з Російською Федерацією та відносини з країнами Заходу.

Зважаючи на викладене, доцільно проаналізувати, відповідно, три ймовірних сценарії процесу регулювання зайнятості населення в інноваційному секторі економіки, а саме:

- деструктивний (подальше загострення військово-політичного конфлікту);
- саморегулюючий (інерційний) сценарій;
- оптимістичний сценарій.

Останній орієнтований на створення передумов для виходу національної економіки з кризового стану швидшими темпами та подальшого інтенсивного її розвитку на інноваційних засадах. Для реалізації такого сценарію необхідна консолідована та ефективна діяльність усіх суб'єктів національної економіки, таких як: державні органи усіх гілок влади, органи місцевого самоврядування, бізнесові структури та їх об'єднання, освітні, наукові, фінансові, посередницькі та інші установи.

Лише за умов цілеспрямованої підтримки державою суб'єктів національної економіки, перспективних з точки зору інноваційного розвитку, є можливим і стимулювання рівня зайнятості населення в інноваційній сфері.

Отже, лише в рамках третього – інноваційного сценарію з помітним державним регуляторним впливом – існує доцільність говорити про перспективи підвищення рівня зайнятості вітчизняних фахівців інноваційною працею.

Виходячи з вищевикладеного, запропонована структурно-логічна схема формування стратегії державного регулювання зайнятості населення в інноваційному секторі національної економіки, яка дозволяє відобразити взаємозв'язки між різними рівнями та співвідношення частин і цілого, має такий вигляд (рис. 2).

Дана схема характеризує взаємозв'язки стратегії державного регулювання зайнятості населення в інноваційному секторі економіки із концепціями й стратегіями більш високого рівня, відображає основні суб'єкти та об'єкти регулювання, компоненти регулювання тощо.

Структура концепції формування державної стратегії складається з чотирьох змістових блоків:

- 1) цільовий – досліджується вихідний момент соціально-економічного розвитку держави, виявляються тенденції та основні проблеми економічного розвитку держави;
- 2) прогнозно-аналітичний блок – узагальнюються результати попередньо розроблених прогнозів розвитку держави;
- 3) блок урахування зовнішніх факторів, які найбільшою мірою впливають на вибір варіантів соціально-економічного розвитку держави в довготривалій перспективі;
- 4) концептуальний блок – формується на основі системи попередніх прогнозів, що впливають із урахування зовнішніх чинників відповідно до системи цілей.

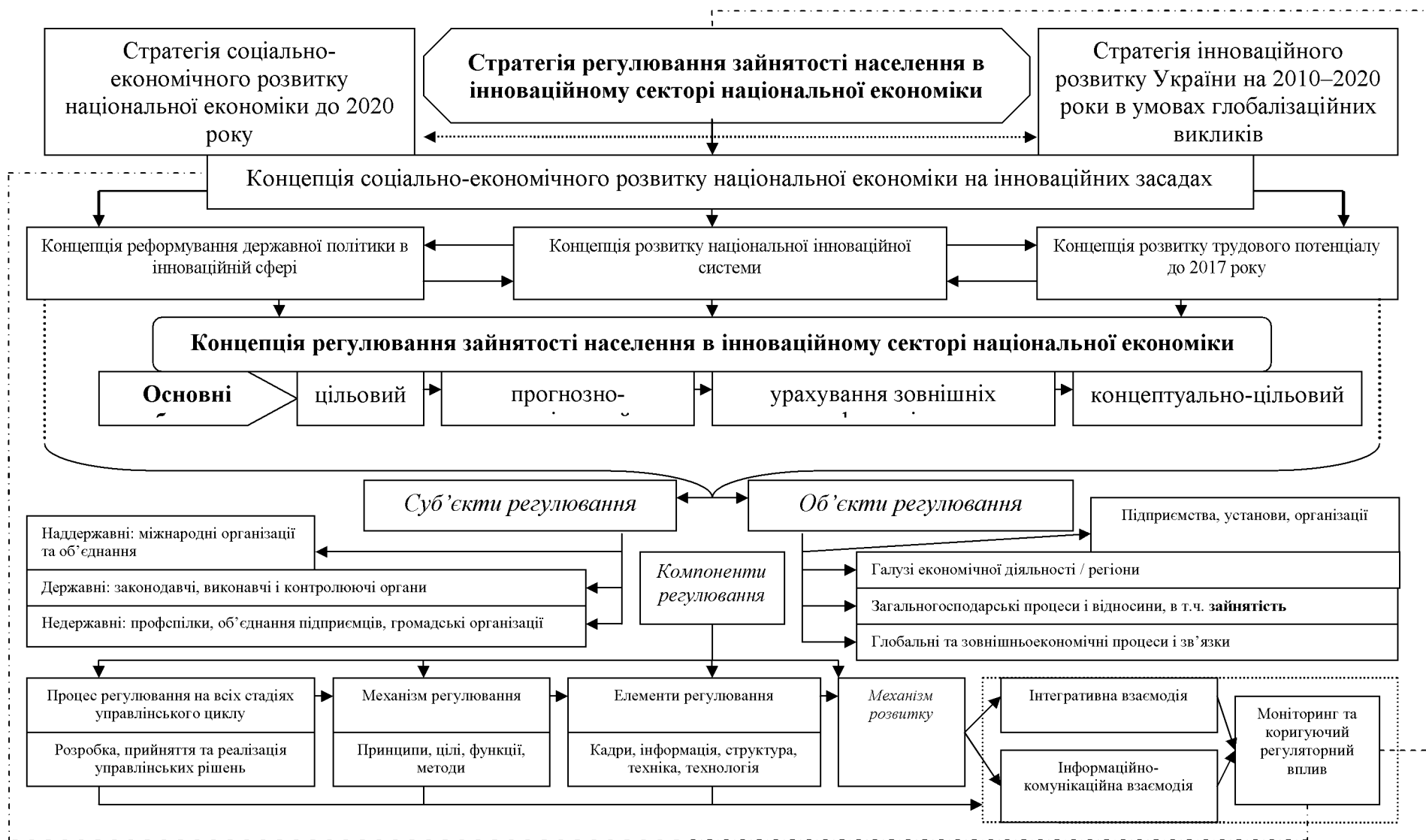


Рисунок 2 – Структурно-логічна схема формування та реалізації стратегії регулювання зайнятості населення в інноваційному секторі національної економіки
Джерело: складено автором.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, концептуальне оформлення державної стратегії дає можливість розробки ефективного механізму її планування та реалізації. Стратегія при впровадженні державно-політичних рішень є нагальною необхідною умовою ефективності цього процесу.

Реформування системи державного регулювання в інноваційній сфері, на наш погляд, повинен здійснюватись у таких напрямках:

- створення сприятливих умов для активізації інноваційної діяльності;
- впровадження інновацій;
- функціонування інноваційної інфраструктури;
- функціонування ринку інновацій та технологій.

Дієвість стратегії державного регулювання зайнятості населення в інноваційному секторі залежить від наявності та рівня практичної реалізації конкретних механізмів, які мають бути спрямовані як на регулювання й коригування поточного стану зайнятості, так і передбачати відповідні способи розвитку об'єкта регулювання у позитивному напрямі на майбутнє. При цьому на наш погляд мають бути чітко визначені функції усіх суб'єктів регулювання, а саме: цільова, нормативна (регламентуюча), планування, коригуюча, соціальна, стимулююча, політична, захисна, відтворювальна, інформаційна, прогнозно-аналітична, координуюча, консультативна, ціноутворююча, розвитку конкурентного середовища.

Список літератури

1. Амосов О. Ю. Державне регулювання інноваційної інфраструктури на регіональному рівні // Монографія / [О. Ю. Амосов, А. О. Дегтяр, М. А. Латинін та ін.]; за заг. ред. д.держ.упр., проф. А. О. Дегтяра. – Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2011. – 192 с.
2. Гаркавенко Н. Напрямки вдосконалення політики зайнятості населення у ринкових умовах / Н. Гаркавенко // Україна: аспекти праці. – 2008. – №6. – С. 26-32.
3. Гришнова Е.А. Социальные инновации в трудовой сфере: суть, виды, особенности реализации в Украине / Е.А. Гришнова, Г.Ю. Мищук // Демография и социальная экономика. – 2013. – № 2 (20). – С. 167–178.
4. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України» від 23 березня 2000 р. №1602-III [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1602-14>.
5. Левченко О.М. Управління якістю трудового потенціалу регіону. Монографія. / О.М. Левченко. - Кіровоград: "КОД", 2002р. - 136 с.
6. Лібанова Е. Соціальна орієнтація ринкової економіки як передумова консолідації суспільства / Е. Лібанова // Вісн. НАН України. — 2010. — N 8. — С. 3-14.
7. Семикіна М.В. Інноваційна праця: діагностика проблем, важелі активізації: [колективна монографія] / М.В. Семикіна, Л.Д. Збаржавецька, С.Р. Пасєка, Л.А. Коваль. - Черкаси: МАКЛАУТ, 2012. – 360 с.
8. Стельмашук А.М. Державне регулювання економіки : Навчальний посібник / А.М. Стельмашук. – Тернопіль: ТАНГ, 2000. – 315 с.
9. Телешун С. О. Політичне прогнозування як вид управлінської діяльності : практичні рекомендації / С. О. Телешун, О. Р. Титаренко, І. В. Рейтерович; за заг. ред. д-ра політ. наук, проф. С. О. Телешуна. – К. : НАДУ, 2008. – 20 с.
10. Ушенко Н.В. Конкурентоспроможність персоналу інноваційно-орієнтованого підприємства / Н.В.Ушенко // Економічний часопис. – 2011. - №4. – С. 150-156

Tatiana Ryabovolik

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

The Development and Implementation of Employment Regulation Strategy in the Innovation Sector of the National Economy

This article examines the importance of strategic planning of employment in the innovation economy and reveals the main problems which associated with the crisis against the backdrop of political and military conflict which Ukraine was hit recently. The purposes of the strategic forecasting for the level of employment in the innovation sphere have been worked out.

The sequence and the structural and the logical framework of the development and implementation of the employment regulation strategy in the innovation sector of the national economy have been proposed. Recommendations regarding to the directions of reforming the system of state regulation in the sphere of innovations have been marked. The three possible scenarios for process of employment regulation in the innovation sector have been considered, namely: the destructive scenario (further aggravation of the military-political conflict); the self-regulating (inertial) scenario; the optimistic scenario.

Thus, the conceptual design of the state strategy makes it possible to develop an efficient mechanism for its planning and implementation. The strategy in implementing public-policy decisions is urgently necessary condition for the effectiveness of this process. Reform of state regulation in the sphere of innovations, in our opinion, should be done in the following areas: - the creation of favorable conditions for the promotion of innovative activities; - introduction of innovations; - functioning of innovation infrastructure; - the functioning of market innovation and technology. The functions of actors on the formation of strategy implementation regulation of employment in the innovation sector of the national economy have been proposed.

strategic planning, employment, innovation economy, strategy regulation of employment in the innovation sector of the national economy

Одержано 15.11.14

ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.471

Г.М. Давидов, проф., д-р екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

О.А. Петрик, проф., д-р екон. наук

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана»

Аналіз практики організації національних систем аудиту в державах Європейського економічного простору

Досліджені основні тенденції регулювання аудиторської діяльності в Європейському співтоваристві. Узагальнені положення та вимоги європейського законодавства в сфері регулювання аудиторської діяльності. Проаналізована практика організації національних систем аудиту в державах Європейського економічного простору. Визначені пропозиції щодо організації національної системи аудиту в Україні з урахуванням вимог Директив Європарламенту і досвіду європейських держав.

аудиторська діяльність, аудит, інфраструктура аудиту, система управління аудитом, система суспільного нагляду, організації національних систем аудиту

Г.Н. Давыдов, проф., д-р экон. наук

Кировоградский национальный технический университет

Е.А. Петрик, проф., д-р экон. наук

ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени В. Гетьмана»

Анализ практики организации национальных систем аудита в государствах Европейского экономического пространства

Исследованы основные тенденции регулирования аудиторской деятельности в Европейском сообществе. Обобщены положения и требования европейского законодательства в сфере регулирования аудиторской деятельности. Проанализирована практика организации национальных систем аудита в государствах Европейского экономического пространства. Определены предложения по организации национальной системы аудита в Украине с учетом требований Директив Европарламента и опыта европейских государств.

аудиторская деятельность, аудит, инфраструктура аудита, система управления аудитом, система общественного надзора, организации национальных систем аудита

Постановка проблеми. Аудиторська діяльність довела свою ефективність в зарубіжних країнах. Сьогодні в аудиті України виникла напружена ситуація, яку науковці і практики характеризують по різному: від звичайної, робочої до кризової. В основі цих думок лежать більш суб'єктивні фактори, ніж об'єктивний, логічний аналіз реальної ситуації, що і визначило цільову спрямованість даного дослідження - провести об'єктивний, логічний аналіз реальної ситуації і визначити шляхи подальшого розвитку аудиту в Україні.

В цілому в аудиті України існує невідповідна сучасному стану розвитку Європейського співтовариства інституціональна ситуація, яка полягає в браку гармонізованого підходу до обов'язкового аудиту. Ситуація одночасно проста, оскільки орієнтири розвитку визначені, і одночасно складна, адже можна піти шляхом удосконалення того, що удосконалити неможливо. Одним із можливих шляхів вирішення проблеми є розробка пропозиції щодо організації національної системи

аудиту в Україні з урахуванням вимог Директив Європарламенту і досвіду європейських держав.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як підкреслено в Стратегії економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції», кінцевою метою євроінтеграційного курсу України є набуття нашою державою повноправного членства в Європейському Союзі, що передбачає реалізацію цивілізаційного вибору України на користь європейських цінностей, трансформацію інституційної системи нашої держави в інститути європейського зразка, утвердження європейських стандартів соціально-економічного та політичного розвитку [6, с. 9-10]. Значна складова процесу європейської інтеграції України стосується правової сфери, оскільки без відповідності законодавства України правовій системі ЄС зазначена вище ціль не може бути досягнута.

Питання аудиторської діяльності постійно перебувають в центрі уваги науковців. В попередніх дослідженнях було розглянуто теоретичні засади розвитку національної системи аудиту України [5], шляхи реформування системи аудиту в Україні [2], сучасні тенденції регулювання аудиторської діяльності в Європейському Співтоваристві [1]. Але в цілому дослідження в цій сфері досить фрагментарні, що визначає актуальність проведеного наукового дослідження.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є аналіз практики організації національних систем аудиту в країнах Євросоюзу з метою визначення напрямів реформування вітчизняної моделі до вимог європейського та міжнародного законодавства.

Виклад основного матеріалу. В Україні аудит побудований на базі Закону України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 року № 3125-ХІІ (зі змінами та доповненнями) [4], а управління аудиторською діяльністю в Україні здійснює Аудиторська палата України (АПУ). Система аудиту в Європейському економічному просторі базується на засадах, визначених Директивою 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності, що вносить зміни до Директив Ради 78/660/ЄЕС та 83/349/ЄЕС і припиняє дію Директиви Ради 84/253/ЄЕС від 17 травня 2006 року (далі – Директива 2006/43/ЄС) [3]. Ці документи визначають два підходи, які суттєво, в концептуальному плані, відрізняються один від одного.

Головна ціль Директиви - зміцнення довіри до обов'язкового аудиту, яка може бути досягнута не окремими державами-членами, а на рівні Співтовариства в цілому. Отже, витікає обов'язковість застосування концепції, покладеної в основу Директиви, в національному законодавстві держав Європейського економічного простору.

Директива визначає два основних елемента національної системи аудиту, які формують держави – члени європейського економічного простору:

- належна інфраструктура аудиту - комплексний набір правил, що включає в себе суспільний нагляд, дисциплінарні системи й системи забезпечення якості;
- компетентні органи - це органи, які відповідають за регулювання діяльності аудиторів та аудиторських фірм та/або нагляд над ними або над конкретними аспектами цієї діяльності. Компетентні органи відповідальні за виконання певних функцій, зазначених у Директива 2006/43/ЄС [3].

В державах – членах європейського економічного простору було проведено обстеження з приводу формування національної системи аудиту [7]. Це дослідження включало в себе аналіз формування належної інфраструктури аудиту і компетентних органів по наступним функціям:

- суспільний нагляд;
- безперервна освіта;
- взаємне визнання;

- реєстрація;
- нормативне регулювання аудиторської діяльності;
- гарантії якості, зовнішній контроль якості, інспектування;
- система розслідувань та санкції;
- дисципліна.

Проведене обстеження свідчить, що в державах – членах європейського економічного простору існують різноманітні варіанти управління національною системою аудиту та розподілу повноважень із забезпечення суспільного нагляду, безперервної освіти, реєстрації аудиторів, контролю якості, розслідувань тощо. Відповідно всі держави – члени ЄС з метою аналізу були об'єднані в декілька груп.

В першу групу ми об'єднали держави, в яких в управлінні національною системою аудиту функціонує і належна інфраструктура аудиту, і компетентні органи. В цій групі виділимо декілька варіантів.

Перший варіант. В державах цієї групи всі функції з управління національною системою аудиту (належної інфраструктури аудиту і компетентних органів) здійснює один орган управління, а саме:

- Швейцарія - Верховна Рада державних бухгалтерів;
- Іспанія - Рада нагляду бухгалтерського обліку і аудиту (ELTE);
- Греція - Інститут бухгалтерського обліку і аудита;
- Люксембург - Комісія надзору за фінансовим сектором;
- Мальта - Рада в галузі обліку при Міністерстві фінансів, економіки і інвестицій;
- Об'єднане королівство - усі функції по управлінню аудиторською діяльністю виконує Рада з фінансової звітності (FRC) або підпорядковані Раді органи, а саме: Професійна рада з нагляду (POB), яка входить до Ради з фінансової звітності (FRC) і виконує функції суспільного нагляду; функції по безперервній освіті, взаємному визнанню і реєстрації виконують органи нагляду (5 органів), які визнані Професійною радою з нагляду (POB); функцію з нормативного регулювання аудиторської діяльності виконує Рада з аудиторської практики, яка входить до Ради з фінансової звітності (FRC); функції по гарантії якості, зовнішньому контролю якості, інспектуванню виконують спільно Професійна рада з нагляду (POB) і 5 органів нагляду; функції по системі розслідувань та санкціям, дисципліні виконує Рада по бухгалтерській і аудиторській дисципліні (AADB), яка входить до складу Ради з фінансової звітності (FRC) спільно з п'ятьма органами нагляду, які визнані Професійною радою з нагляду (POB).

Другий варіант. Більшість функцій з управління національною системою аудиту здійснює один орган, а деякі повноваження делеговані іншому органу:

- Фінляндія - Аудиторська Рада Центральної палати комерції (аудиторський орган держави), деякі повноваження по функціям взаємного визнання і дисципліни аудиторів також виконують Аудиторські комітети місцевих палат комерції;
- Норвегія - Комісія з надзору за фінансовим сектором, а окремі повноваження по функції гарантії якості, зовнішньому контролю якості аудиторів також виконує Норвезький інститут державних бухгалтерів;
- Польща - Комісія з аудиторського нагляду, деякі повноваження по функціям компетентних органів також виконує Національна палата аудиторів.

Третій варіант. Основні функції по управлінню національною системою аудиту здійснює один орган, а деякі функції - інші органи:

- Австрія - Австрійський аудиторський орган нагляду (ASA), функцію по контролю за дисципліною виконує Австрійська палата сертифікованих незалежних бухгалтерів;

- Данія - Датське агентство з комерції і компаній, функцію по контролю за дисципліною виконує Дисциплінарна рада по аудиторам, функцію зовнішнього контролю якості виконує Датський Верховний орган аудиту;

- Ірландія - Ірландський орган нагляду за аудитом і бухгалтерським обліком (IAASA) виконує функції суспільного нагляду, а спільно з асоціацією пріоритетних сертифікованих бухгалтерів (ACCA), інститутом пріоритетних бухгалтерів Ірландії (ICAI), інститутом пріоритетних бухгалтерів Англії і Уельсу (ICAEW), інститутом пріоритетних бухгалтерів Шотландії (ICAS), інститутом сертифікованих державних бухгалтерів Ірландії (CPA), об'єднаним інститутом державних бухгалтерів (IPRA) виконує функції компетентного органу;

- Італія - Національна комісія по компаніям і біржам (CONSOB) виконує функцію суспільного нагляду, спільно з Міністерством фінансів виконує функції компетентного органу;

- Словачія - Орган аудиторського нагляду виконує функції суспільного нагляду, взаємного визнання, реєстрації, гарантії і зовнішнього контролю якості, інспектування, системи розслідувань та санкцій, спільно зі Словацькою палатою аудиторів контроль дисципліни; Словацька палата аудиторів виконує функції по безперервній освіті і частково з нормативного регулювання аудиторської діяльності.

Четвертий варіант. Управління національною системою аудиту децентралізоване по функції суспільного нагляду, частково змішане:

- Литва - Орган з аудиту і бухгалтерського обліку (AAA) виконує функції суспільного нагляду, розслідування і санкцій, спільно з литовською палатою аудиторів виконує функції взаємного визнання і дисципліни, а функції з безперервної освіти, реєстрації, гарантії якості і зовнішнього контролю якості виконує литовська палата аудиторів;

- Латвія - Міністерство фінансів виконує функції суспільного нагляду і інспектування, функції компетентного органу виконує Латвійська асоціація присяжних аудиторів;

- Португалія - Рада національних аудиторів (CNSA) виконує функції суспільного нагляду, системи розслідування та санкцій, спільно з OROC функції по нормативному регулюванню аудиторської діяльності і контролю за дисципліною, OROC виконує функції по безперервній освіті, взаємному визнанню, реєстрації, гарантії якості, зовнішньому контролю якості;

- Словенія - Агентство суспільного нагляду за аудиторською діяльністю ("the Agency") виконує функції по суспільному нагляду за аудиторами, контролю за дисципліною, спільно з Словенським інститутом аудиту ("the Institut") виконують функції системи розслідування та санкцій, Словенський інститут аудиту ("the Institut") виконує функції безперервної освіти, взаємного визнання, реєстрації, нормативного регулювання аудиторської діяльності.

- Болгарія - Комісія державного нагляду за аудиторами (CPOSA) виконує функції суспільного нагляду, взаємного визнання, гарантії якості, зовнішнього контролю якості, інспектування, системи розслідування та санкцій, дисципліни, разом з інститутом сертифікованих незалежних бухгалтерів (ICPA) виконують функції по взаємному визнанню і дисципліні, Інститут сертифікованих незалежних бухгалтерів (ICPA) виконує функції безперервної освіти, реєстрації, нормативного регулювання аудиторської діяльності;

- Бельгія - Верховна Рада по економічним професіям виконує функції суспільного нагляду, разом з міністром економіки функцію по нормативному регулюванню аудиторської діяльності, функції по безперервній освіті, гарантії якості,

зовнішньому контролю якості, інспектуванню, системи розслідувань та санкцій виконує Державна палата, функції взаємного визнання, реєстрації виконує інститут дипломованих аудиторів, дисциплінарні функції виконують дисциплінарна і апеляційна комісії.

- Кіпр - орган державного нагляду виконує функції суспільного нагляду, гарантії якості, зовнішнього контролю якості, інспектування, системи розслідувань та санкцій, разом з Радою міністрів виконує функцію з нормативного регулювання аудиторської діяльності; асоціація незалежних сертифікованих бухгалтерів (SELK) виконує функцію з безперервної освіти; Рада Міністрів виконує функції взаємного визнання і реєстрації;

- Чехія - Комісія аудиторського державного нагляду виконує функції суспільного нагляду, спільно з палатою аудиторів Чеської республіки здійснюють функції по гарантії якості, зовнішнього контролю якості, інспектуванню, системи розслідувань та санкцій, дисципліні; палата аудиторів Чеської республіки здійснює функції по взаємному визнанню та реєстрації;

- Естонія - Рада по нагляду за аудиторською діяльністю (ААОВ) виконує функції суспільного нагляду і нормативному регулюванню аудиторської діяльності, спільно з Дирекцією Естонської ради аудиторів (ЕВА) і Міністерством фінансів виконує функції системи розслідувань та санкцій; Дирекція Естонської ради аудиторів (ЕВА) виконує функції по безперервній освіті, гарантії якості, зовнішнього контролю якості, інспектуванню; Міністерство фінансів виконує функції реєстрації, спільно з Дирекцією Естонської ради аудиторів (ЕВА) виконує функції по взаємному визнанню;

- Франція - НЗС здійснює функції суспільного нагляду, гарантії якості, зовнішнього контролю якості, інспектуванню, взаємного визнання і дисципліні; Міністерство юстиції регулює безперервну освіту і систему розслідування і санкцій, стандарти аудиту складаються (CNCC); функцію по реєстрації виконує Регіональна палата реєстрацій.

П'ятий варіант. Управління національною системою аудиту децентралізоване:

- Нідерланди - Орган Нідерландів для фінансових ринків (AFM) виконує функції суспільного нагляду; Королівський інститут Нідерландів (NIVRA) виконує функцію по забезпеченню безперервної освіти аудиторів; функції по взаємному визнанню і нормативному регулюванню аудиторської діяльності виконує Комісія по отриманню рівня бухгалтера (CEA); Об'єднання аудиторських компаній по аудиторському нагляду (AFM) виконує функції по реєстрації, гарантії якості, зовнішньому контролю якості, інспектуванню, системі розслідувань та санкцій, дисципліні;

- Германія - функцію суспільного нагляду виконує Комісія аудиторського нагляду; функції по безперервній освіті, взаємному визнанню, реєстрації, гарантії якості, зовнішньому контролю якості, інспектуванню, системі розслідувань та санкцій, і виконує Палата податкової інспекції (WPK), Парламент разом з міністерством економіки і технологій виконує функції по нормативному регулюванню аудиторської діяльності.

В другу групу ми об'єднали держави, в яких в управлінні національною системою аудиту належна інфраструктура відсутня, усі функції виконують компетентні органи. В цій групі виділимо декілька варіантів:

Перший варіант. Управління національною системою аудиту в таких країнах децентралізоване. Прикладом є Румунія, система суспільного нагляду в якій відсутня. Палата фінансових аудиторів Румунії виконує функції безперервної освіти, взаємного визнання, реєстрації, нормативного регулювання аудиторської діяльності; Рада державного надзору за аудиторською діяльністю здійснює загальне керівництво по

функціям гарантії якості, зовнішнього контролю якості, інспектування, розслідувань та санкції, дисципліни.

Другій варіант. Управління національною системою аудиту в таких країнах централізоване. Прикладом виступає Угорщина, в якій управління аудиторською діяльністю здійснює Палата Угорських аудиторів, суспільний нагляд відсутній.

Узагальнення моделей регулювання аудиторською діяльністю представлено в табл. 1.

Таблиця 1 - Варіанти управління національною системою аудиту в державах – членах європейського економічного простору

№	Варіанти управління національною системою аудиту	Держави	Кількість держав
<i>1. В національній системі аудиту функціонують компетентні органи і належна інфраструктура аудиту (25 держав)</i>			
1.1.	Всі функції по управлінню національною системою аудиту здійснює один орган управління	Іспанія, Греція, Люксембург, Мальта, Об'єднане Королівство, Швейцарія	6 держав
1.2.	Більшість функцій по управлінню національною системою аудиту здійснює один орган, деякі повноваження також виконує інший орган	Фінляндія, Норвегія, Польща	3 держави
1.3.	Основні функції по управлінню національною системою аудиту здійснює один орган, деякі функції виконують інші органи	Австрія, Данія, Ірландія, Італія, Словачія	5 держав
1.4.	Управління національною системою аудиту децентралізоване по функціям належної інфраструктура аудиту, частково змішане	Литва, Латвія, Португалія, Словенія, Болгарія, Бельгія, Кіпр, Чехія, Естонія, Франція	10 держав
1.5.	Управління національною системою аудиту децентралізоване	Нідерланди, Германія,	2 держави
<i>2. В управлінні національною системою аудиту усі функції виконують компетентні органи, належна інфраструктура аудиту відсутня. (2 держави)</i>			
2.1.	Управління національною системою аудиту децентралізоване	Румунія	1 держава
2.2.	Управління національною системою аудиту централізоване	Угорщина	1 держава
Разом			27 держав

Джерело: складено авторами на основі [7]

В більшості держав ЄС (в 25 з 27) в національних системах аудиту функціонують належна інфраструктура аудиту і компетентні органи. Існують різні організаційні структури, які обумовлені історичними, національними, адміністративними чинниками.

Особливий інтерес представляє аналіз організації і управління національною системою аудиту в державах, де функціонують компетентні органи і належна інфраструктура аудиту з точки зору функціонування суспільного нагляду (табл. 2).

Таблиця 2 - Функціонування суспільного нагляду державах членах ЄС

№	Варіанти управління національною системою аудиту	Держави	Кількість держав
1	Управління національною системою аудиту змішане по функції суспільного нагляду.	Іспанія, Греція, Люксембург, Мальта, Об'єднане Королівство, Швейцарія, Фінляндія, Норвегія, Польща, Австрія, Данія, Ірландія, Італія, Словачія	14 держав
2	Управління національною системою аудиту децентралізоване по функції суспільного нагляду.	Литва, Латвія, Португалія, Словенія, Болгарія, Бельгія, Кіпр, Чехія, Естонія, Франція, Нідерланди, Германія	12 держав
Разом			26 держав

Джерело: складено авторами на основі [7]

Висновки та перспективи подальших досліджень. При визначенні шляхів розвитку вітчизняного аудиту з метою підвищення його якості слід враховувати такі особливості побудови національних систем аудиту країн – членів ЄС:

1. В першій групі держав національна система аудиту, взагалі, і системи саморегулювання, зокрема, формувалися раніше, ніж в цей процес почала втручатися держава. Історично склалася змішана, відносно функції суспільного нагляду, національна система аудиту. Держави відмовилися від створення окремих незалежних органів суспільного нагляду, оскільки існуюча система саморегулювання довела свою велику ефективність. В цій групі представлені в основному «старі» держави ЄС – тринадцять держав з чотирнадцяти.

2. В інших державах ЄС функції суспільного нагляду в національних систем аудиту виконують відокремлені органи. За таким принципом формували системи саморегулювання держави члени ЄС з Центральної Європи і «нові» члени ЄС.

3. В управлінні національною системою аудиту України усі функції виконують компетентні органи, належна інфраструктура аудиту відсутня. Управління національною системою аудиту централізоване.

Висновок про те, яку систему управління аудитом в Україні слід використати, можна зробити тільки після дослідження системи «компетентні органи», що і визначає напрямки та цільову спрямованість подальших досліджень.

Список літератури

1. Давидов Г.М. Сучасні тенденції регулювання аудиторської діяльності в Європейському Співтоваристві / Г.М. Давидов, Н.С. Шалімова // Вісник Львівської комерційної академії [ред. кол.: Башнянин Г.І., Куцик П.І., Шевчук В.О. та ін.]. – Львів : Видавництво Львівської комерційної академії, 2014. – Вип.44. - 176 с. – (Серія економічна). – С. 136-143.
2. Давидов Г.М. Шляхи реформування системи аудиту в Україні / Г.М. Давидов, О.А. Петрик // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки, вип. 22, ч. II. – Кіровоград: КНТУ, 2012. – С.3-14.
3. Директива 2006/43/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 17 травня 2006 року про обов'язковий аудит річної звітності та консолідованої звітності, що вносить зміни до Директиви Ради 78/660/ЄЕС та 83/349/ЄЕС і припиняє дію Директиви Ради 84/253/ЄЕС від 17 травня 2006 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=994_844
4. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 року №3126-ХІІ (в редакції Закону України від 14 вересня 2006 року №140-V) (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/show/2121-14>

5. Петрик О.А. Теоретичні засади розвитку національної системи аудиту України / О.А. Петрик, Г.М. Давидов // Аудитор України (журнал). – 2012. - №10 (204), листопад 2012. – С. 16-21.
6. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) „Шляхом Європейської інтеграції” [Електронний ресурс] / Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.; Нац. ін-т статег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтегр. України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/signal/strateg.pdf>
7. Competent authorities for tasks provided for in the Statutory Audit Directive (2006/43/EC) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/internal_market/auditing/docs/dir/100201_competent_authorities_SAD_en.pdf

Grygoriy Davydov

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Olena Petryk

SHEE «Vadym Hetman Kyiv National Economic University», Kyiv, Ukraine

Analysis of Audit National Systems of the States of European Economic Area

The purpose of this investigation is to analyze the practices of organization of national audit systems in the EU in order to identify areas of reforming the national model in accordance with the demands of European and international law.

The main trends of audit regulation in the European Community have been analyzed. The provisions and requirements of European legislation on audit regulation have been generalized. The practice of organization of national audit systems in countries of the European Economic Area have been analyzed. The classification of audit national systems based on the division of powers between the competent authorities and the functioning of public oversight systems have been substantiated.

The peculiarities of building the audit national systems that should be taken into account in determining ways of developing the national audit to improve its quality have been determined. The propositions for the organization of the audit national system in Ukraine taking into account the requirements of the European Directives and the experience of European countries have been elaborated.

auditing, audit, audit infrastructure, audit regulation system, public oversight system, organization of audit national systems

Одержано 11.11.14

УДК 657

Н.Я. Зарудна, канд. екон. наук

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Облікова політика пивоварного підприємства у сфері постачання

У статті розглянуто підходи до визначення поняття «облікова політика» науковцями і нормативними актами, виокремлено її основні складові елементи. Окреслено передумови раціональної організації обліку процесу постачання на підприємствах пивоварної галузі. Доведено вплив галузевих особливостей діяльності пивоварних підприємств на процес постачання та організацію його обліку. Виходячи із визначених елементів облікової політики та галузевих особливостей діяльності підприємств пивоварної промисловості, запропоновано обов'язкові складові організації обліку процесу постачання матеріальних цінностей.

організація обліку, облікова політика, процес постачання, пивоварні підприємства, Наказ про облікову політику

© Н.Я. Зарудна, 2014

Н.Я. Зарудная, канд. экон. наук

Тернопольский национальный экономический университет, г. Тернополь

Учетная политика пивоваренного предприятия в сфере снабжения

В статье рассмотрены подходы к определению понятия «учетная политика» учеными и нормативными актами, выделены ее основные составляющие элементы. Определены предпосылки рациональной организации учета процесса снабжения на предприятиях пивоваренной отрасли. Доказано влияние отраслевых особенностей деятельности пивоваренных предприятий на процесс поставки и организацию его учета. Исходя из определенных элементов учетной политики и отраслевых особенностей деятельности предприятий пивоваренной промышленности, предложено обязательные составляющие организации учета процесса снабжения материальных ценностей.

организация учета, учетная политика, процесс поставки, пивоваренные предприятия, Приказ об учетной политике

Постановка проблеми. Важливим питанням організації бухгалтерського обліку на підприємствах пивоварної галузі, що повинно бути вирішене, є повне та всебічне відображення в системі обліку інформації про перебіг процесу постачання матеріальних цінностей. При оформленні Наказу про облікову політику необхідно включати розділ, у якому повинні знайти відображення питання правильного оформлення у первинній документації та повного розкриття у фінансовій звітності інформації про витрати процесу постачання. Адже маючи таку інформацію, керівництво після відповідної аналітичної обробки матиме можливість визначити ефективність процесу постачання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасних умовах господарювання формування зростає значення облікової політики в господарській діяльності підприємств, а саме доцільність використання самостійного складання облікової політики, виходячи із сфери діяльності конкретного підприємства. Проблемам визначення «облікової політики» присвячено чимало праць. Серед них заслуговують на увагу теоретичні праці А. Г. Богача [2], Ф. Ф. Бутинця [11], П. Є. Житного [5], М. С. Пушкаря [13], С. В. Свірко [14]. Проте, залишається поза увагою дослідження впливу галузевої спрямованості діяльності підприємств на побудову облікової політики.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження діючих підходів до визначення поняття «облікова політика» та розробка положень, що забезпечать раціональну організацію обліку процесу постачання на пивоварних підприємствах. Для цього, по-перше, необхідно виявити галузеві особливості, що впливають на процес постачання та, відповідно, і на організацію його обліку на підприємствах пивоварної галузі; по-друге, окреслити склад елементів, що повинні бути відображені у Наказі про облікову політику.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі економічного розвитку підприємств та відносин між ними у сфері постачання організація обліку повинна підпорядковуватись не стандартній і загальноприйнятій оперативності, аналітичності та точності обліку, а критерію цільової доцільності. На думку М. С. Пушкаря, критерієм доцільності отримання інформації служитиме економічний ефект, який буде отримано від використання цієї інформації [13].

Донедавна система обліку надавала інформацію менеджерам відносно того, які події мали місце у минулих періодах. Але ефективність та ймовірність передбачення майбутнього на основі такої інформації досить низька. Прогнозувати майбутнє на основі таких даних було можливим лише екстраполюючи минуле. Для стратегічного управління підприємством в цілому (та процесами зокрема) необхідна принципово нова інформаційна база – показники про тенденції внутрішнього та зовнішнього середовища

підприємства. Тому, щоб отримати таку інформацію про діяльність підприємства у сфері забезпечення виробництва матеріальними цінностями, слід раціонально організувати систему бухгалтерського обліку процесу постачання, а для цього надзвичайно важлива наявність наступних передумов, що зазначені на рис. 1.

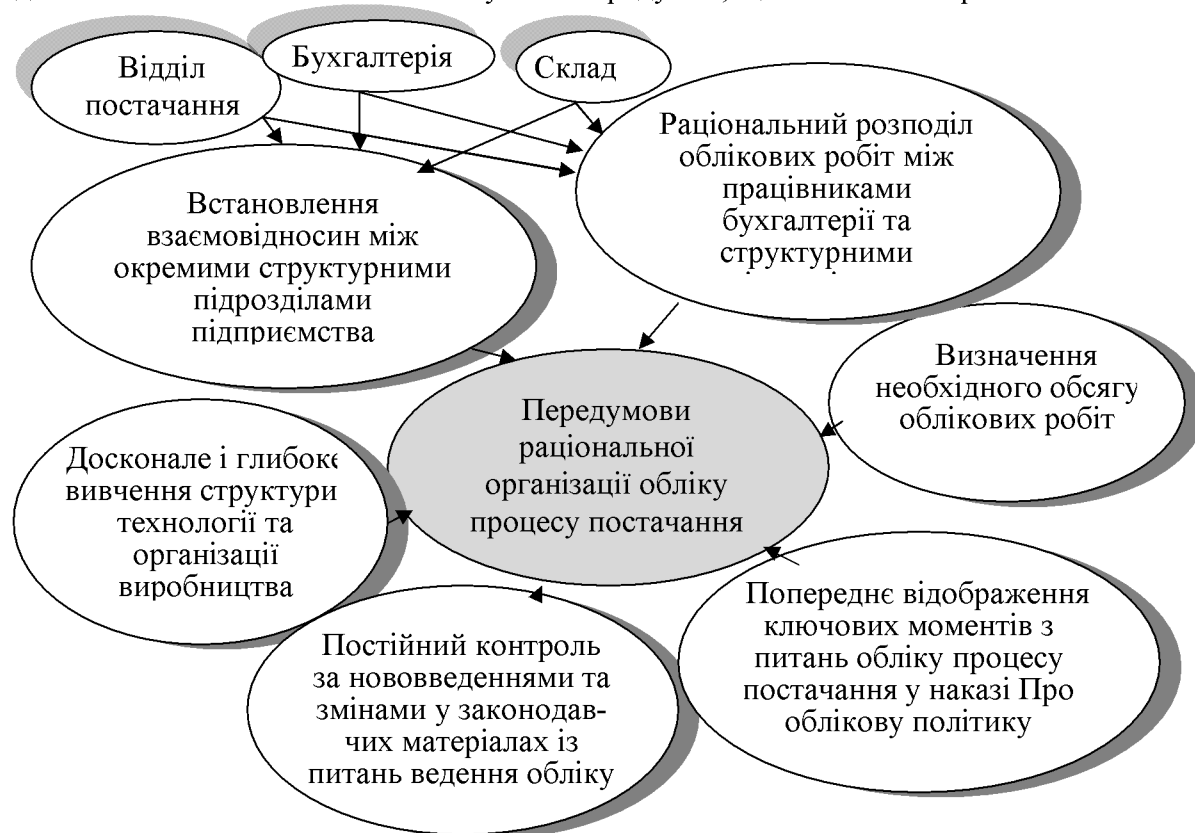


Рисунок 1 – Передумови раціональної організації обліку процесу постачання на пивоварних підприємствах

Джерело: розроблено автором

Враховуючи зазначені передумови (рис. 1), необхідно відобразити в обліковій політиці питання щодо організації обліку процесу постачання з метою усунення наявних недоліків, що мають місце на сьогоднішній день. Перш за все, необхідно виявити різні підходи до її визначення провідними науковцями. На думку В. А. Дерія, під обліковою політикою слід розуміти офіційно затверджене на підприємстві надане державою йому право вибору, з урахуванням специфіки діяльності підприємства та чинних правових актів, відповідних методик та форм, техніки ведення бухгалтерського обліку [4, с. 10]. Слід погодитися із твердженнями Ф. Ф. Бутинця, котрий підкреслює, що «облікова політика підприємства – це не просто сукупність способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, але й вибір методики обліку, яка надає можливість використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя в обліку (залежно від поставлених цілей) [11, с. 10] та П. Є. Житного, котрий розглядає облікову політику не просто як вибір форми ведення обліку, а як метод управління обліковим процесом (у спрощеному вигляді) та методів управління діяльністю суб'єкта господарювання (у більш широкому розумінні) [5]. Більше підходів до визначення сутності облікової політики подано у табл. 1.

Таблиця 1 – Визначення поняття «облікова політика» у працях науковців та у нормативних документах

№ з/п	Джерело	Визначення поняття «облікова політика»
1	Закон України № 996 [6]	сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності
2	НП(С)БО 1 [9]	
3	М(С)БО 8 [8]	конкретні принципи, основи, домовленості, правила та практика, застосовані суб'єктом господарювання при складанні та поданні фінансових звітів.
4	Білуха М. Т. [1]	вибір суб'єктом господарювання методичних прийомів відображення в бухгалтерському обліку фінансово-господарських операцій на конкретний період із числа легалізованих державними органами управління (переважно на рік).
5	Богач А. Г., Мельник В. Г. [2]	не лише сукупність способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, а й вибір методики обліку, яка дає змогу використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя залежно від поставлених цілей щодо управління підприємством. Це своєрідна конституція, яка передбачає права й обов'язки системи обліку щодо формування інформаційних ресурсів як корисної для управління інформації.
6	Голов С. Ф. [3]	принципи та правила ведення бухгалтерського обліку в певній організації.
7	Кужельний М. В., Левицька С. О. [7]	сукупність способів організації та ведення бухгалтерського обліку відповідно до загальних правил та особливостей господарської діяльності підприємства.
8	Лень В. С. [10]	сукупність дій зі створення цілісної системи бухгалтерського обліку, підтримання і підвищення її організованості, функціонування якої спрямоване на забезпечення інформаційних потреб користувачів облікової інформації, включаючи вибір форм організації та формування матеріального й інформаційного забезпечення облікового процесу.
9	Пушкар М. С., Щирба М. Т. [13]	передбачає вирішення таких принципово важливих питань як розробка концепції облікової політики підприємства; межі застосування фінансового обліку.
10	Свірко С. В. [14]	сукупність облікових принципів, методів, процедур та заходів для забезпечення якісного, безперервного проходження інформації від етапу первинного спостереження до узагальнюючого – складання звітності.
11	Соколов Я. В. [15]	засіб, що дозволяє адміністрації підприємства (фірми) легально маніпулювати фінансовими результатами.
12	Ткаченко Н.М. [16]	сукупність форм і методів ведення бухгалтерського обліку на підприємстві.
13	Швець В. Г. [17]	облікову політику можна розглядати, з одного боку, як сукупність прийомів і методів, за допомогою яких здійснюється керівництво бухгалтерським обліком в Україні в особі уповноважених на те законодавчих та виконавчих органів влади, з іншого – як сукупність конкретних методів і способів організації та форм бухгалтерського обліку, прийнятих підприємством на підставі загальних правил і особливостей господарської діяльності.
14	Collin S. M. H. [18, p. 4]	accounting policies the accounting bases used by a company when preparing its financial statements (база бухгалтерського обліку, якою користуються компанії при підготовці фінансової звітності)

Джерело: складено автором

На основі опрацьованих джерел можна зробити висновок, що при визначенні поняття «облікова політика», більшість авторів виділяють такі основні складові елементи:

- система визначення та оцінки окремих видів активів, зобов'язань, доходів та витрат;
- самостійно обрана форма бухгалтерського обліку (система облікових реєстрів, способів відображення та узагальнення інформації в них на основі єдиних методологічних засад та з урахуванням галузевих особливостей діяльності й діючої технології обробки облікових даних);
- система управлінського обліку;
- правила документообороту;
- технологія обробки облікової інформації тощо.

Отже, підсумовуючи думки різних науковців, можна зробити висновок, що облікова політика – це сукупність принципів, процедур, форм і методів бухгалтерського обліку, які обирає підприємство на підставі загальних правил, виходячи з організаційно-технічних, економічних та інших особливостей господарської діяльності та поставлених цілей. Зважаючи на це, при застосуванні процесної концепції менеджменту (пропонованої А. А. Пилипенко та Д. Р. Пилипенко [12], за якої діяльність підприємства розглядається через сукупність виконуваних у ньому процесів) у обліковій політиці мусить знайти відображення методика та організація обліку цих процесів.

Розпорядчим документом, який регламентує питання обліку на підприємстві є Наказ про облікову політику. До недавнього часу у цьому Наказі відображались питання, які стосуються лише бухгалтерського обліку та фінансової звітності та він носив лише формальний поверхневий характер. Проте, аналіз останніх досліджень у цій сфері показує, що існує не лише необхідність включення питань організації та методики фінансового обліку процесів, що мають місце на підприємстві, а й управлінського обліку до Наказу про облікову політику. Це дасть змогу управлінському персоналу отримувати необхідну інформацію за наперед визначеною формою, що скоротить час на її збір. Про ефективність такого підходу наголошують і А.Г. Богач та В.Г. Мельник, адже, на їх думку, облікова політика має здійснюватись таким чином, щоб на основі певної методики збору й обробки наявних даних забезпечити потреби всіх рівнів керівництва фірми (в тому числі й відділи логістики, маркетингу, менеджменту тощо) оперативною і релевантною інформацією для прийняття управлінських рішень. Тобто зміст наказу щодо облікової політики підприємства потрібно формувати як регламент з методології, організації та методики здійснення не лише фінансового обліку, а й управлінського [2].

При цьому, облікова політика в цілому повинна враховувати цілий ряд важливих факторів, що впливають на її розробку. До таких факторів відносять: форму власності підприємства та його організаційно-правову структуру; вид діяльності та галузеву приналежність; кількість працюючих, види та кількість виготовлюваної продукції; система оподаткування та можливості отримання пільг; організація процесів постачання та збуту; технічну забезпеченість облікових робіт; дотримання трудового порядку та стимулювання кваліфікованої праці тощо. Тому при побудові облікової політики щодо процесу постачання на пивоварному підприємстві слід визначити коло відповідальних осіб за її формування.

Оскільки організація ведення бухгалтерського обліку в кожній галузі визначається її особливостями, то необхідна наявність окремих методик, які враховуватимуть ці галузеві особливості сфери діяльності. Тому перед тим, як вести мову про розробку облікової політики на пивоварному підприємстві слід визначити особливості цієї галузі, що матимуть вплив на її побудову. Коротко зупинимось на

основних. Пивоварна промисловість відноситься до харчової промисловості, проте її готова продукція – є харчосмаковим (а не харчовим) продуктом, тому кількість виготовленої продукції не регламентується законодавчо. Оскільки готова продукція (пиво) має обмежений термін зберігання, то система постачання повинна орієнтуватися не лише на виробничу та збутову програми та прямо залежати від них, а й враховувати чинники можливостей обсягів споживання. Вузьке коло споживачів хмільного напою сприяло розширенню переліку продукції, що виготовляється на підприємстві за рахунок включення до виробничої програми безалкогольних виробів та низькокалорійного пива. Ці нововведення змінюють і види матеріальних цінностей, якими потрібно забезпечувати виготовлення нових видів продукції. Різносторонність готової продукції деяких пивоварних підприємств з одного боку (одні виготовляють тільки пиво, інші – пиво і солод, треті – пиво і квас або інші безалкогольні вироби, четверті – пиво і хлібобулочні вироби тощо) та використання одних і тих же вхідних матеріальних цінностей – ячменю, дріжджів, з іншого, вимагають розробки методик обліку замовлень та послідовності передачі у виробництво обсягів вхідних матеріальних цінностей. Відсутність необхідності виділяти окремі цехи для виготовлення різних сортів пива спричинена однорідністю структури технологічного процесу пивоварного виробництва. Ця особливість сприяє економії витрат на доставку матеріальних цінностей безпосередньо у виробництво. Сезонність виробництва у сучасних умовах відчутна менше за рахунок виробництва пастеризованих сортів пива із продовженим терміном зберігання, проте сезонними є закупки сільськогосподарської продукції для виготовлення пива (ячменю, хмелю та ін.). Висока матеріаломісткість виробничого процесу та пряма залежність кількості витрачених матеріальних цінностей від їх якості та вологості вносить свої корективи до організації процесу постачання. Специфіка сировини, що використовується у виробництві пива, вимагає постійного обліку у різних вимірниках (для прикладу, облік руху солоду необхідно проводити за фізичною вагою та за рівнем сухих речовин, а ячменю – вологість і вміст бур'янистої домішки тощо).

Дані особливості вносять свої корективи і у завдання, які ставляться перед системою обліку на підприємстві (рис. 2, де скорочення МЦ – матеріальні цінності).

Основними об'єктами обліку у процесі постачання є: витрати на здійснення цього процесу, обсяг придбаних матеріальних цінностей у натуральному та вартісному вираженні та розрахунки із їх постачальниками. Виходячи із заданих об'єктів обліку, необхідно включити у наказ Про облікову політику розділи, які регулюватимуть питання організації їх обліку.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Виходячи із означених вище елементів та галузевих особливостей діяльності підприємств пивоварної промисловості, організацію обліку процесу постачання матеріальних цінностей пропонується розглядати в розрізі таких аспектів:

- організація роботи облікових працівників, що реєструють надходження матеріальних цінностей (бухгалтери, працівники відділу постачання, завідувачі складами, матеріально-відповідальні особи, лаборанти тощо);
- організація обліку надходження матеріальних цінностей, розрахунків із постачальниками, забезпеченість зобов'язань перед ними, а також системи оподаткування таких операцій;
- раціональне документальне оформлення наявності матеріальних цінностей відповідної якості та розрахунків із постачальниками;
- організація обліку приймання матеріальних цінностей та їх зберігання у розрізі місць (склади, комори, цехи тощо);

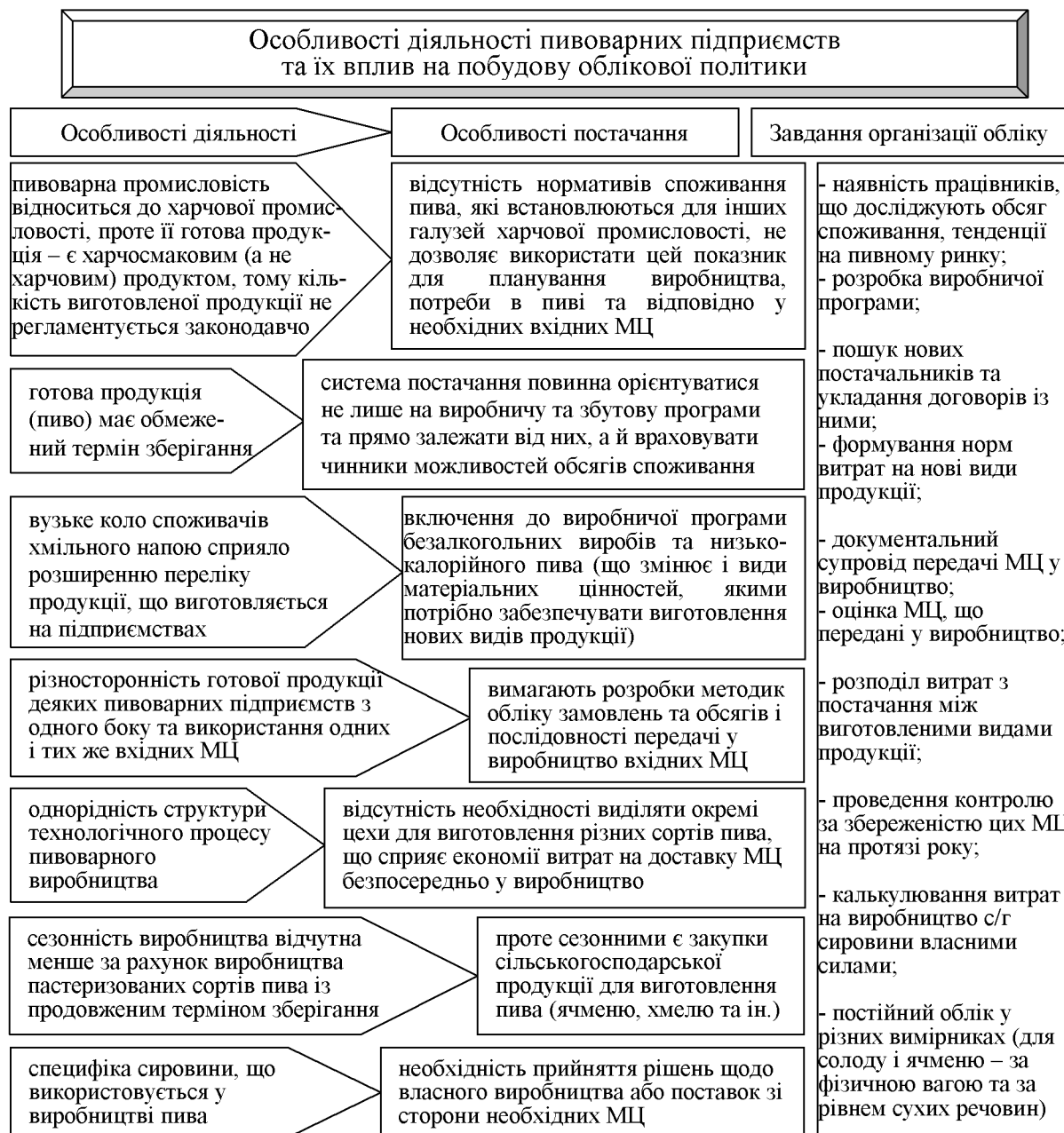


Рисунок 2 – Вплив галузевої специфіки діяльності пивоварних підприємств на організацію процесу постачання та його обліку

Джерело: розроблено автором

- організація синтетичного та аналітичного обліку надходження матеріальних цінностей у бухгалтерії (визначення рахунків першого, другого та третього порядку, реєстрів обліку тощо);
- об'єктивна оцінка матеріальних цінностей при їх надходженні із різних джерел та вибутті у виробництво (при доведенні їх до стану, придатного до використання у виробничому процесі або для іншого споживання);
- організація обліку витрат на постачання.

Список літератури

1. Білуха М.Т. Теорія бухгалтерського обліку : [підруч.] / М.Т. Білуха. – К. : ЦНЛ. – 2007. – 690 с.

2. Богач А.Г. Передумови раціональної організації обліку в логістичній системі підприємства [Електронний ресурс] / А.Г. Богач, В.Г. Мельник // Наука й економіка. – 2011. – № 3 (23) – С. 40–49. – Режим доступу : http://www.nbuu.gov.ua/portal/soc_gum/nie/2011_3/040-049.pdf.
3. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік за міжнародними стандартами: приклади та коментарі : [практ. посіб.] / С.Ф. Голов, В.М. Костюченко. – К. : Лібра, 2001. – 840 с.
4. Дерій В.А. Організація бухгалтерського обліку в підприємстві : [курс лекцій] / В.А. Дерій. – Тернопіль : Джура, 2003. – 92 с.
5. Житний П. Організаційно-методологічні засади формування облікової політики підприємства / П. Житний // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 3. – С. 3–10.
6. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс] / (у редакції від 15.10.2014) – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
7. Кужельний М.В. Організація обліку : [підруч.] / М.В. Кужельний, С.О. Левицька. – К. : ЦУЛ, 2010. – 352 с.
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» [Електронний ресурс] / Міжнародний документ в редакції від 01.01.2012 р. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_020.
9. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс] / (Наказ Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р.). – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
10. Організація бухгалтерського обліку : [навч. посіб.] / За ред. В.С. Леся. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 696 с.
11. Організація бухгалтерського обліку : [підруч.] для студ. спец. «Облік і аудит» ВНЗ ; За редакцією проф. Ф.Ф. Бутинця. – [3-є вид., доп. і перер.] – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 592 с.
12. Пилипенко А. А. Розвиток облікової парадигми в контексті сучасних теорій менеджменту та процесів поширення інноваційних знань / А.А. Пилипенко, Д.Р. Пилипенко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3 (53). – С. 196–200.
13. Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики : [монографія] / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль : Карт-бланш, 2010. – 260 с.
14. Свірко С.В. Первинна організація бухгалтерського обліку бюджетних установ: формування облікової політики / С.В. Свірко // Економіка та підприємництво. – К. : В-во КНЕУ. – 2002. – Вип. 8. – С. 137–148.
15. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика. – 2000. – 496 с.
16. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : [підруч.] / Н.М. Ткаченко. – 3-тє вид. допов. і перероб. – К. : Алерта, 2008. – 926 с.
17. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку : [підруч.] / В. Г. Швець. – [2-ге вид., перер. і доп.]. – К. : Знання, 2008. – 535 с.
18. Collin S. M. H. Dictionary of Accounting. – Fourth edition / S. M. H. Collin. – London : A & C Black, 2009. – 240 p.

Nataliya Zarudna

Ternopol National Economic University, Ternopol, Ukraine

The Accounting Policy of Brewery Enterprises in the Sphere of Supply

The article discusses approaches to domestic and foreign scholars and interpretations of existing regulations to determine the nature of the concept of «accounting policies». Based on the analysis, the principal components accounting policies were identified. The preconditions of rational organization accounting process in enterprises supplying the brewing industry were outlined. The branch activity of brewery was determined and the impact on the supply and organization of brewery was proved.

The main features of enterprises brewing industry are: the use of the same input material values for different types of finished products, seasonal harvesting of agricultural products is a direct correlation amounts of wealth spent on their quality and humidity, specific materials, which requires a permanent record of different meter and so on. These features have a direct impact on the organization of the supply, and that, in turn, should be reflected in the accounting policies.

Based on the items identified under the accounting policies and industry characteristics of enterprises brewing industry, the mandatory components of accounting process of supply items were proposed.

organization of accounting, accounting policies, the process of delivery, breweries, industry characteristics, order of the accounting policies

Одержано 01.11.14

УДК 657

Н.М. Колос, канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Особливості розподілу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств

В статті розглянуто цільову спрямованість та організаційні й методичні аспекти розподілу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств в частині процедури та обліку розподілу прибутку. Досліджено світову практику створення за рахунок відрахувань із прибутку особливого резервного капіталу. Запропоновано резервувати прибуток, отриманий в результаті оцінки за справедливою вартістю залишку товарної продукції на кінець року.

облік, фінансова звітність, розподіл прибутку, резерв, біологічні активи

Н.Н. Колос, канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Особенности распределения финансовых результатов сельскохозяйственных предприятий

В статье рассмотрена целевая направленность, организационные и методические аспекты распределения финансовых результатов сельскохозяйственных предприятий в части процедуры и учета распределения прибыли. Исследована мировая практика создания за счет отчислений из прибыли особого резервного капитала. Предложено резервировать прибыль, которая получена в результате оценки справедливой стоимости остатка товарной продукции в конце года.

учет, финансовая отчетность, распределение прибыли, резерв, биологические активы

Постановка проблеми. Відповідно до статутних документів переважної більшості суб'єктів господарювання, зокрема і у сільському господарстві, як мету створення декларовано отримання прибутку, що обумовлює центральне місце прибутку як об'єкту управління. Як у власників, так і у менеджерів підприємств є необхідність у наявності об'єктивної інформації про фінансові результати господарської діяльності, а також про фактори, що обумовили їх формування. Інтереси власників реалізуються у процесі розподілу фінансових результатів, відповідно процедура розподілу прибутку є об'єктом управління. Для реалізації інтересів власників необхідно мати впевненість щодо об'єктивності формування фінансових результатів. Відповідно, процедура формування і розподілу прибутку сільськогосподарських підприємств має бути спрямована на більш повну реалізацію інтересів власників. У цьому зв'язку дослідження проблематики розподілу фінансового результату сільськогосподарського підприємства є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку теорії і методології бухгалтерського обліку та аналізу, зокрема в частині формування і розподілу фінансових результатів знайшли своє відображення у працях вітчизняних і зарубіжних вчених: М.Т. Білухи, І.О. Бланка, О.С. Бородкіна, М.Ф. Ван Бреда, С.Ф. Голова, О.М. Губачової, О.Д. Гудзинського, К. Друрі, Г.Г.Кірейцева, М.В. Кужельного, В.Г. Лінника, М.Р. Метьюса, Є.В. Мниха, В.Б. Моссаковського, М.С. Пушкаря, М.Б. Перери, П.Т. Саблука, В.К. Савчука, Я.В. Соколова, В.В. Сопка, Л.К. Сука, Дж.Фостера, Е.С. Хендріксена, Ч.Т. Хорнгрена, Л.С. Шатковської, М.Г. Чумаченка та інших вчених.

Проте, цей напрям потребує подальших досліджень з огляду на необхідність розв'язання проблемних аспектів облікової практики сільськогосподарських підприємств з врахуванням запитів системи управління.

Постановка завдання. Відповідно за мету написання публікації поставлено розробку організаційних й методичних аспектів розподілу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств в частині процедури та обліку розподілу прибутку на підставі обстеження базових сільськогосподарських підприємств Кіровоградської області.

Виклад основного матеріалу. У теорії бухгалтерського обліку проблематиці формування фінансового результату традиційно приділяється велика увага. Загальновідомо, що категорія прибутку є абстрактною: його розмір залежить значною мірою від прийнятої методології формування в системі обліку, в основі ж методології лежать інтереси певного кола осіб, що мають відношення до господарських процесів.

Процедури розв'язання облікових завдань залежно від інтересів зацікавлених осіб характеризуються певними особливостями. Як вже зазначалось, Е. Леоте, А. Гільбо та А.П. Рудановський зводили весь облік до квантифікації (обчислювання) фінансових результатів або, як зазначав Ф. Боналуми: «... виявлення економічних та юридичних наслідків господарських операцій» [3, с.104]. Звідси випливає важливий висновок, що фінансовий результат в економічному сенсі не обов'язково повинен збігатися з фінансовим результатом – в юридичному. Разом з тим, розв'язання цього завдання дасть змогу найкращим чином реалізувати інтереси всіх учасників господарського процесу. В системі фінансового менеджменту, зокрема господарських товариств, процедуру формування фінансових результатів є необхідним розглядати з точки зору реалізації інтересів учасників господарських товариств у сільськогосподарському виробництві. Відповідно на кожному підприємстві необхідно враховувати рівень відокремленості власників від управління та встановлювати відповідність формування фінансового результату вимогам стандартів у процедурі аудиту. На рівні суб'єктів господарювання спостерігаються проблемні моменти облікової практики формування фінансових результатів, обумовлені впровадженням значних змін до формування фінансових результатів на рівні офіційної методології формування фінансових результатів в системі обліку, що безпосередньо пов'язано із застосуванням П(С)БО 30 «Біологічні активи». Це негативно позначається на якості облікової практики.

З точки зору посилення реалізації інформаційної та контрольної функції фінансового обліку слід обов'язково закріпити у внутрішніх документах сільськогосподарських підприємств процедуру розподілу й використання фінансових результатів (рис. 1), що має передбачати максимальне врахування інтересів власників.

Щодо спрямування прибутку на виправлення помилок, то, на нашу думку, необхідно за наявності ознаки суттєвості помилки (встановлюється обліковою політикою підприємства) проводити аудиторську перевірку для з'ясування причини помилки й відхилення припущення стосовно фальсифікації.

Вищий орган управління підприємством приймає рішення про розподіл прибутку. У товариствах з обмеженою відповідальністю – це протокольні оформленні рішення зборів учасників, у акціонерних товариствах і сільськогосподарських кооперативах – рішення загальних зборів, у приватних підприємствах і фермерських господарствах – наказ чи розпорядження власника. У бухгалтерському обліку розподіл прибутку має відображатися відповідно до внутрішніх документів, участь у розробці яких повинні брати власники підприємства.

При застосуванні фондового принципу побудови плану рахунків використання прибутку поточного року відображалось на бухгалтерських рахунках. Це давало змогу

накопичити інформацію, пов'язану з використанням прибутку поточного року на формування джерел фінансування. Декларована відмова від фондового принципу побудови плану рахунків зумовлює необхідність зміни підходів до нормування витрат, пов'язаних з використанням прибутку.



Рисунок 1 – Послідовність процедури розподілу прибутку

Джерело: розроблено автором

Відповідно до Господарського кодексу України [1] підприємство має право утворювати фонди. В цьому вбачаємо певну невідповідність, тому що відсутність рахунків призначених для відображення в обліку коштів направлення прибутку на розвиток виробничої та соціальної інфраструктури, ускладнює процеси фінансового планування, але повернення до фондового принципу послаблює зацікавленість потенційних інвесторів, може призвести до фальсифікації інформації й обмеження реалізації прав власників (інвесторів) на одержання доходу. Для усунення суперечності та запобігання негативних наслідків доцільно на рівні підприємства розробляти та приймати як додаток до статутних документів «Положення про формування та розподіл прибутків», яке ґрунтується на обраній підприємством дивідендній політиці. У свою чергу статутом має бути передбачено компетенцію розробки цього Положення.

У світі одержала широкий розвиток практика створення за рахунок відрахувань із прибутку особливого резервного (його ще називають запасним) капіталу, який, акумулюючи надлишки прибутку в особливо сприятливі роки, зберігається на відповідних рахунках у банках або у високоліквідних цінних паперах. Завдяки утвореному резервному капіталу на підприємствах з'являється можливість в окремі

звітні періоди, незважаючи на невеликі суми одержаного прибутку, сплачувати дивіденди у визначених розмірах. Таким чином, рівномірність у розподілі дивідендів сприяє не тільки економічній міцності товариства, але й закріплює акціонера як власника.

Утворення резервного капіталу може мати обов'язковий або добровільний характер. У першому випадку він утворюється відповідно із законодавством, а в другому – згідно з порядком, встановленим установчими документами підприємства або передбаченим його обліковою політикою. Обов'язкове утворення резервного капіталу в Україні поширюється на господарські товариства, де наявність такого фінансового джерела впливає з необхідності захисту інтересів співвласників. У свою чергу статут товариства має містити відомості про розмір і порядок формування резервного фонду (капіталу) згідно із ст. 143 Цивільного кодексу України [7].

Особливість утворення резервного капіталу (фонду) в господарському товаристві визначена ст. 87 Господарського кодексу України [1], а саме: має створюватися резервний (страховий) фонд у розмірі, передбаченому установчими документами товариства, але не менш 25% від його статутного капіталу. Резервний (страховий) фонд утворюється за рахунок обов'язкових щорічних відрахувань, які не можуть бути менш 5% чистого прибутку.

Аналіз статутних документів базових господарств виявив невідповідність чинному законодавству стосовно критеріїв створення резервного капіталу у 43% агроформувань. Згідно з НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» у балансі за статтею «Резервний капітал» відображається сума резервів, створених, відповідно до чинного законодавства або установчих документів, за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства. Згідно з фінансовою звітністю сільськогосподарських підприємств резервний капітал утворено у 15% обстежених. У підприємствах, де спостерігається рух резервного капіталу, це технічно пов'язано лише із закриттям рахунку 44 «Нерозподілені прибутки», що здійснює бухгалтер безпідставно (рішення засновників або внутрішня регламентація відсутні).

В умовах ринкової економіки важливого значення набуває створення й правильне використання резервів. Резервування прибутку здійснюється для поповнення основного капіталу, виплати дивідендів за відсутності (нестачі) прибутку звітного року для цих цілей, для відшкодування можливих у майбутньому непередбачених збитків і витрат. Можливо здійснювати резервування майбутніх платежів і витрат шляхом завчасного включення до витрат з метою обчислення прибутку до розподілу відносно запланованих витрат майбутніх періодів. До витрат, що резервуються, належать суми на оплату майбутніх відпусток працівників (що є обов'язковим). Чинним законодавством не передбачено витрат на ремонт і модернізацію необоротних активів.

Планом рахунків бухгалтерського обліку підприємств і організацій для обліку резервного капіталу, створеного за рахунок нерозподіленого прибутку, передбачено рахунок 43 «Резервний капітал». Його створення відображується кореспонденцією рахунків за дебетом 44 «Нерозподілені прибутки» та кредитом 43 «Резервний капітал». Використання резервного капіталу пов'язано з поповненням статутного капіталу або з покриттям збитків і компенсуванням недоотриманого прибутку для нарахування дивідендів, якщо їх розмір гарантується підприємством і не забезпечується прибутком звітного періоду. У всіх інших випадках резервування майбутніх витрат і платежів має бути відображено по рахунку 47 «Забезпечення майбутніх витрат і платежів». Можливі типи резервування згідно з чинним законодавством схематично відображені на рис. 2.



Рисунок 2 – Типи формування резервної системи

Джерело: розроблено автором

У сільськогосподарських підприємствах недоліком сучасного фінансового менеджменту, що негативно позначається на господарській практиці, є нехтування необхідністю створення страхової фінансової (резервної) системи. Відповідно до методичних підходів, розглянутих у фаховій літературі, резервування має здійснюватися за нормативами згідно з розрахованими потребами внутрішнього страхування. На нашу думку, в «Положенні про формування та розподіл прибутків» має бути зафіксовано напрями формування резервної системи підприємства, а саме наведено перелік господарських операцій, що потребують внутрішнього страхування, а також нормативи або порядок створення резервів та їх використання. Отже, для сільськогосподарських підприємств має бути обов'язково створено резерви для покриття збитків внаслідок ризиків сільськогосподарського виробництва (кліматичні умови, хвороби тварин тощо). Створення тих чи інших резервів пов'язано з дивідендною політикою. Наприклад, якщо господарство обрало політику стабільного рівня дивідендів, то має бути створено і резерв на виплату дивідендів. У методичних рекомендаціях на галузевому рівні доцільно зазначати обов'язкову аналітику обліку резервного капіталу. Також у «Положенні про формування та розподіл прибутків» слід розкрити процедуру покриття збитків, які є можливими за рахунок резервного капіталу.

Резервування розглядалося науковцями з точки зору передбачення необхідності потенційно можливого уточнення оцінки цінностей показників балансу. Резервування, на думку А.П. Рудановського, «передбачає уточнення оцінки цінностей, які показані в балансі» [5]. Наприклад, у разі проведення дооцінки вартості необоротних активів замість віднесення на прибуток вводиться стаття «Резерви на переоцінку вартості активів» (таким підходом відповідає і відображення капіталу у дооцінках на відповідному рахунку 41 «Капітал у дооцінках»). Резерви на переоцінку є частиною власного капіталу, тому зростання вартості землі, будинків має відобразитися як коригування права володіння співвласників. Є необхідним враховувати специфіку сільського господарства при здійсненні оцінки продукції. Одержаний в результаті переоцінки приріст капіталу існує лише гіпотетично, тому вважаємо, що доцільно резервувати прибуток, одержаний в результаті оцінки за справедливою вартістю залишку товарної продукції на кінець календарного року, з відображенням резерву на відповідному аналітичному рахунку. Наприклад, у підприємстві, що спеціалізується на вирощуванні зернових, після отримання продукції (яка оцінена за цінами активного ринку на момент збирання врожаю) було відкладено збут продукції через очікування підвищення цін. У квітні наступного за звітним роком ціни на ринку знизилися, крім того, частина зерна втратила якісні властивості внаслідок недбалого зберігання. Попередньо за рішенням загальних зборів підприємства за підсумками року було розподілено прибуток і нараховано дивіденди. Але якщо резерв було б створено, то це

пом'якшило негативні наслідки ситуації, що відповідає вимозі ведення бухгалтерського обліку за принципом обачності. Обачність – це застосування в бухгалтерському обліку методів оцінки, які повинні запобігати заниженню оцінки зобов'язань і витрат, а також завищенню оцінки активів і доходів підприємства згідно із Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» [2] та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [4]. Ця вимога означає більшу готовність до визнання в обліку видатків і зобов'язань, ніж можливих доходів і активів, не припускаючи при цьому утворення прихованих резервів. Проявом даної вимоги в міжнародній бухгалтерській практиці є те, що прибуток відображається в обліку тільки після здійснення господарських операцій, а збиток може відобразитися з моменту припущення про його можливість. Саме для покриття таких збитків призначено резерви уточнення оцінки. Застосування резервів з уточнення оцінки істотно підвищує фінансову стабільність підприємства, а також вірогідність та якість фінансової звітності. Це дає змогу користувачам інформації мати реальну оцінку активів підприємства і не припустити помилки при розподілі уявного, але не реально одержаного прибутку.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Ускладнення в обліковій та господарській практиці розподілу фінансових результатів і реалізації права на дохід об'єктивно зумовлено суперечністю чинного законодавства. Декларована відмова від фондового принципу побудови плану рахунків обумовлює необхідність зміни підходів до нормування витрат, пов'язаних з використанням прибутку. В контексті реалізації інтересів власників необхідним є фінансове планування (як поточне, так і перспективне), процедура якого має бути визначена установчими документами та внутрішніми регламентами підприємств. Резервний капітал призначений для покриття збитків звітного періоду, це страховий запас підприємства, який надає додаткову гарантію повернення вкладених коштів усім його кредиторам, має цільове спрямування використання – покриття запланованих і непередбачених збитків, виплати за всіма зобов'язаннями підприємства у разі недостатності прибутку до розподілу чи нерозподіленого прибутку. Резерви виконують функцію підтримки або відновлення стабільної величини капіталу. На відміну від фонду, резерв передбачає не нове накопичення коштів понад капітал, що існує, а лише стабілізацію розміру капіталу. Є доцільним резервувати прибуток, отриманий в результаті оцінки за справедливою вартістю залишку товарної продукції на кінець року.

Список літератури

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року №436-IV (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15/page>
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 року №996-IV (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>
3. Колос Н.М. Бухгалтерський облік у реалізації прав власників в сільському господарстві: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.09 / Н.М.Колос ; Нац. аграр. ун-т. — К., 2007. — 20 с. — укр.
4. Національне положення (стандарт) фінансової звітності 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України 07.02.2013 р. № 73 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
5. Рудановский А.П. Анализ баланса / А.П. Рудановский. – М.: Маркиз, 1925. – 88 с.
6. Савченко В.М. Особливості застосування оцінки в обліку сільськогосподарської діяльності / В.М. Савченко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – Вип. 20. – Ч. 1. – Кіровоград: КНТУ, 2011. – С. 269-274.
7. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року №435-IV (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15/page>

Natalia Kolos

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

The Peculiarities of Financial Results Distribution of Agricultural Enterprises

The purpose of writing a publication is to clarify the problems of accounting practices based on research supporting agricultural enterprises of Kirovohrad region.

The problem of formation of financial results traditionally paid much attention in theory of accounting. It is well known that the category of income is abstract: its size depends largely on the adopted methodology formation in the accounting system, based on the same methodology underlying interests of some people related to business processes.

In the context of the interests of owners, financial planning is necessary (both the current and future); it is appropriate to provide for internal regulations of the company. Reserve capital is intended to cover the losses of the reporting period, this insurance stock company, which provides an additional guarantee of obtaining a return on investment, covering both planned and unexpected losses, the payment of all liabilities of the enterprise in the absence of profit. Provisions implementing support function or restore stable equity. Business entities recommended to align with the requirements of financial planning and control system of analytical accounting in terms of reserve capital formation and use of financial results. It is necessary to take into account the peculiarities of agricultural production.

accounting, financial statements, profit distribution, reserve, biological assets

Одержано 15.11.14

УДК 657:378

Л.В. Кононенко, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

С.О. Кононенко, доц., канд. пед. наук

Кіровоградський державний педагогічний університет імені Володимира Винниченка

Післядипломна освіта бухгалтерів в Україні: проблеми та перспективи

В статті доведена необхідність перманентної післядипломної освіти сучасного бухгалтера з врахуванням проблем, які обумовлені сучасним економічним та соціальним становищем в Україні. Досліджено загальноприйняті міжнародні стандарти освіти бухгалтерів, які передбачають безперервне підвищення кваліфікації з обов'язковим складання відповідних іспитів та сертифікацією. Запропоновано впровадження державної сертифікації професійних бухгалтерів з дотриманням вимог міжнародних стандартів та норм професійної етики.

інтернаціоналізація, Комітет з міжнародних стандартів обліку, Міжнародні стандарти фінансової звітності, професійне призначення бухгалтера, сертифікація бухгалтерів

Л.В. Кононенко, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

С.А. Кононенко, доц., канд. пед. наук

Кіровоградський державний педагогічний університет імені Володимира Винниченка

Последипломное образование бухгалтеров в Украине: проблемы и перспективы

В статті обоснована необхідність перманентного послєдипломного образования сoвременного бухгалтера с учетом проблем, которые обусловлены современным экономическим и социальным положением в Украине. Исследованы общепринятые современные международные стандарты образования бухгалтеров, которые предусматривают непрерывное повышение квалификации с обязательной сдачей соответствующих экзаменов и сертификацией. Предложено внедрение государственной сертификации профессиональных бухгалтеров с соблюдением требований международных стандартов и норм профессиональной этики.

інтернаціоналізація, Комітет по міжнародним стандартам учета, Міжнародні стандарти фінансової звітності, професіональне призначення бухгалтера, сертифікація бухгалтерів

Постановка проблеми. Сучасне суспільство характеризується процесами інтернаціоналізації ринків капіталу, глобалізацією економіки та створенням транснаціональних компаній (ТНК), що обумовило необхідність розробки та впровадження міжнародних стандартів при веденні бухгалтерського обліку та складанні фінансової звітності. На світовому рівні для вирішення проблем в цій сфері був створений спеціальний Комітет з міжнародних стандартів обліку (IASB – International Accounting Standards Committee) [2]. Проте, незважаючи на той факт, що Комітетом з міжнародних стандартів обліку був розроблений комплекс Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ), в якому зазначено норми та вимоги до ведення обліку та складання фінансової звітності, процес розробки і впровадження цих норм та вимог є перманентним. Це обумовлено тим, що сучасне бізнес-середовище постійно змінюється, виникають нові напрями, економічні інструменти, фінансові механізми тощо, які впливають на господарську діяльність підприємства і, відповідно, потребують адекватного відображення в системі бухгалтерського обліку. Все це обумовлює потребу як в розробці нових МСФЗ, так і трансформування діючих, тому на міжнародному рівні Комітетом з міжнародних стандартів обліку були розроблені «Принципи підготовки та подання фінансової звітності», на основі яких і здійснюється перманентна підготовка та модифікація МСФЗ. Саме ці обставини і обумовлюють необхідність перманентної освіти сучасних бухгалтерів як у світі, так і в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання застосування принципів і стандартів у бухгалтерському обліку знайшли відображення у працях вітчизняних та закордонних вчених: В.Г. Гетьмана, С.Ф. Голова, М.С. Пушкаря, В.В. Сопка, Л.К. Сука, М.Г. Чумаченка, В.В. Ковальова, М.І. Кутера, М.Ю. Медведєва, В.Ф. Палія, О.В. Рожнової, О.М. Островського, Я.В. Соколова, Й. Бетге (J. Baetge) та інших.

Значний внесок у розв'язанні проблем освіти бухгалтерів внесли праці вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: Б. Валуєв, С. Голов, В. Гетьман, В. Костюченко, А. Кузьмінський, М. Пушкар та інші.

Водночас, слід відмітити недостатність досліджень системи освіти бухгалтерів в умовах євроінтеграції, впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності та постійних змін в бізнес-середовищі.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у обґрунтуванні необхідності перманентної післядипломної освіти бухгалтера в умовах інтернаціоналізації та глобалізації економіки.

Виклад основного матеріалу. Сучасне суспільство характеризується перманентним зростанням інформаційних потоків, що обумовлено кількісними змінами в обсягах інформації, яка формується, передається та використовується в різних сферах діяльності. Це зумовлює виникнення єдиного всесвітнього інформаційного простору, який є новою формою організації інформації та інформаційних відносин.

Україна сьогодні знаходиться на початковому етапі формування окремих складових власного інформаційного простору. Економічна інформація є одним з його

пріоритетних сегментів, що зумовлено її базовою роллю в формуванні єдиної інформаційної системи.

Сучасне суспільство все частіше називають інформаційним, тобто таким в якому більшість працюючих зайнято виробництвом, зберіганням, переробкою та реалізацією інформації. Однією з основних складових системи інформатизації суспільства є економічні інформаційні системи. Ці системи відносяться до складних, тому що мають цілісну ієрархічну структуру з багатограними зв'язками та складними функціями управління. Сучасну систему управління підприємством, організацією, фірмою відрізняє складна інформаційна система, що пов'язано з обміном зовнішніх і внутрішніх інформаційних потоків, багатоваріантністю видів інформації, яка циркулює в системі управління. При цьому пріоритетна роль в даному процесі залишається за бухгалтерською інформаційною системою, що зумовлено формуванням саме в ній достовірної і повної інформації, як для облікових потреб, так і для аудиторів, аналітиків, економістів та менеджерів всіх рівнів [8, с. 226]. Тому підготовка бухгалтерської інформації повинна формуватися професійними бухгалтерами на високому професійному рівні з дотриманням норм професійної етики.

В сучасних умовах важливим фактором, який впливає на розвиток бухгалтерської професії є перехід підприємств і організацій України (одиниць бухгалтерського обліку) на міжнародні стандарти ведення обліку. Більшість сучасних вітчизняних бухгалтерів (за даними анкетування Кіровоградської області) не володіють глибокими знанням МСФЗ та навичками для їх застосування. Систематизований підхід до вивчення МСФЗ потребує координації зусиль державних органів, професійних організацій і вищих навчальних закладів. Суттєвою специфікою роботи бухгалтерів є широке і різноспрямоване коло користувачів даних бухгалтерського обліку (держава, власники, інвестори, адміністративний апарат, наймані працівники, самі бухгалтери), при цьому їх інтереси досить часто не тільки не співпадають, а й суперечать один одному. Слід зазначити, що професійне призначення бухгалтера полягає насамперед саме в інформаційному забезпеченні усіх користувачів неупередженою, об'єктивною та добросовісною бухгалтерською інформацією. Всі зазначені характеристики бухгалтерської інформації є достатньо суб'єктивними.

Так, Соколов Я.В. [9] зазначає, що процес представлення бухгалтерської інформації має чотири варіанти:

1. – дані зібрані добросовісно і вони достовірні (ідеальний);
2. – дані зібрані добросовісно, але вони недостовірні;
3. – дані зібрані недобросовісно, але вони достовірні;
4. – дані зібрані недобросовісно і вони недостовірні [9, с. 134].

Водночас необхідно враховувати вплив професійного судження бухгалтера на прийняття управлінських рішень. Всі ці обставини зумовили випуск у серпні 2006 року Радою з Міжнародних стандартів облікової освіти Міжнародної Федерації бухгалтерів інформаційного листа «Підходи до удосконалення й підтримки професійної компетентності, етики та відношень в освітянських облікових програмах», де здійснено узагальнення підстав важливості побудови освіти з етики [4, с.80]. При цьому як базис для впровадження основних вимог Стандарту Міжнародної освіти 4 «Професіоналізм, компетентність, етика та відношення» було розроблено проект Міжнародного положення з освітянської практики з метою забезпечення «рекомендаціями для удосконалення й підтримки професійної компетенції, етики та відношень» [10].

Крім того, до суттєвої проблеми у підготовці бухгалтерів в Україні можна віднести невідповідність системи післядипломної освіти бухгалтерів загальноприйнятим міжнародним стандартам, які передбачають безперервне підвищення кваліфікації бухгалтерів з обов'язковим складання відповідних іспитів. Для

вирішення цієї проблеми є доцільним розробка і впровадження державної програми післядипломної освіти і підвищення кваліфікації бухгалтерів з урахуванням міжнародних освітніх стандартів бухгалтерів та норм професійної етики. В світовій практиці є загальноприйнятим сертифікація бухгалтерів, що, на нашу думку, є доцільним і в Україні. Це надасть можливість як визначати результати післядипломної освіти, так і перманентно проводити підвищення кваліфікації професійних бухгалтерів. Впровадження державної сертифікації професійних бухгалтерів з дотриманням вимог міжнародних стандартів дозволить забезпечити високий рівень сертифікованих спеціалістів з бухгалтерського обліку, що буде сприяти зростанню довіри до даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності і підвищувати зацікавленість іноземних і вітчизняних інвесторів, що сприятиме зростанню інвестицій.

Проблема підготовки бухгалтерів на сучасному етапі посилюється процесами диференціації та інтеграції наук, які мають об'єктивний характер, що зазначається як вченими – економістами [5, 8], так і освітянами [1, 3].

Розвиток і становлення інформаційного суспільства передбачає насамперед існування єдиної інформаційної бази, що обумовлює необхідність узгодженості термінології в різних наукових сегментах єдиного інформаційного простору. При проведенні ретроспективного аналізу можна зробити висновок, що на початкових стадіях розвитку соціально-економічних відносин диференціація галузей знань не відбувалась (не існувало і розбіжностей в термінології – не було поділу на наукові сфери і взагалі термінології). Процес розвитку суспільства характеризувався диференціацією різних галузевих наукових напрямків, який здійснювався в межах вузького спеціального професійного призначення, що було цілком логічно і доцільно на відповідному етапі розвитку як наук, так і соціально-економічних відносин. Сучасний етап розвитку суспільства характеризується інтеграцією різних галузей знань на рівні термінології. Слід зазначити, що при цьому не спостерігається злиття різних галузей знань, кожна з них продовжує виконувати свої функції та вирішувати свої завдання. Проте, як вже зазначалось, історично склалося, що в процесі розвитку різних напрямків знань в них вже виникла специфічна термінологія. Крім того, досить часто один і той самий термін в різних наукових секторах має різні значення.

Слід зазначити, що економічні науки характеризуються як значною невизначеністю в термінології, так і невиправданим використанням паралельної термінології. Наприклад, при викладанні макро- і мікроекономіки (на перших курсах вищої школи) використовують терміни «засоби виробництва» і «предмети виробництва». При подальшому навчанні при вивченні основних курсів («Теорія бухгалтерського обліку», «Фінансовий облік», «Аудит», «Організація обліку» тощо) цим термінам відповідають основні засоби та матеріали. Проблема посилюється ще й тим, що на сьогодні існує різна термінологія відповідно до різних цілей застосування, наприклад, «основні засоби», «основні фонди». Передумовою проблем, пов'язаних з диференціацією облікової системи і виокремлення такої її складової як управлінський облік, теж є суперечливість застосування термінів. Отже, постає питання узгодження термінології на всіх етапах підготовки як сучасного бухгалтера так і економіста взагалі. При використанні універсального термінологічного апарату буде не тільки оптимізований процес підготовки бухгалтерів, але й посилиться взаємозв'язок обліку з функціями аналізу, планування, контролю, що дозволить оптимально використовувати системний підхід при створенні автоматизованої управлінської інформаційної системи.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Сучасна система післядипломної освіти бухгалтерів, що склалася в Україні в загальному вигляді не відповідає загальноприйнятим міжнародним стандартам. Так, згідно міжнародних

стандартів передбачається безперервна освіта бухгалтерів з обов'язковим складанням відповідних іспитів та сертифікацією через певні проміжки часу. Це обумовлено тим, що як на світовому рівні, так і на рівні окремо взятої країни (у тому числі і України), особливість і складність підготовки бухгалтерів посилюється тим фактом, що сучасне бізнес середовище постійно змінюється, виникають нові напрями, економічні інструменти, фінансові механізми тощо, які впливають на господарську діяльність підприємства і, відповідно, потребують адекватного відображення в системі бухгалтерського обліку. Крім того, при підготовці бухгалтерів виникає проблема яка пов'язана з тим, що економічні науки характеризуються як значною невизначеністю в термінології так і невиправданим використанням паралельної термінології, що обумовлює необхідність узгодження термінології на всіх етапах підготовки як сучасного бухгалтера так і взагалі економіста. Використання універсального термінологічного апарату при підготовці бухгалтерів (економістів) призведе не тільки до оптимізації процесу підготовки, але й посилить взаємозв'язок обліку з функціями аналізу, планування, контролю (та його розуміння), дозволить оптимально використовувати системний підхід при створенні автоматизованої управлінської інформаційної системи.

В сучасних умовах, що склалися в Україні, є доцільним розробка і впровадження державної програми післядипломної освіти і підвищення кваліфікації бухгалтерів з урахуванням міжнародних освітніх стандартів бухгалтерів та норм професійної етики з узгодженням термінології на всіх етапах підготовки. Впровадження державної сертифікації професійних бухгалтерів з дотриманням вимог міжнародних стандартів дозволить забезпечити високий рівень сертифікованих спеціалістів з бухгалтерського обліку, що буде сприяти зростанню довіри до даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Список літератури

1. Бордовская Н. В. Педагогика : учеб. для вузов / Н. В. Бордовская, А. А. Реан — СПб. : Изд-во «Питер», 2000. — 304 с. — (Серия «Учебник нового века»).
2. Гетьман В.Г. Международные стандарты финансовой отчетности / В.Г. Гетьман - М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2013 р. – 611 с.
3. Колбіна Т. В. Формування міжкультурної комунікації майбутніх економістів: теоретико-методологічний аспект : монографія / Т. В. Колбіна — Х. : ВД «ІНЖЕК», 2008. — 392 с.
4. Костюченко В.М. Інтегрування етики в управління та практику обліку: огляд проекту РМСОО «Підходи до удосконалення й підтримування професійної компетентності, етики та відношень в освітянських облікових програмах» / В.М. Костюченко // Кодекс етики професійних бухгалтерів: досвід, реалії, перспективи. Доповіді на міжнародній конференції 31 травні – 1 червня 2007 р. – К: ФПБАУ, 2007. с. 80 – 88
5. Медведев М.Ю. Общая теория учета: естественный, бухгалтерский и компьютерные методы./ М.Ю. Медведев – М.: Издательство «Дело и сервис», 2001. – 752 с.
6. Рожнова О.В. Единое учетное информационное пространство Современные аспекты бухгалтерского учета в России и Болгарии / О.В. Рожнова // Российско-болгарский сборник научный статей. - М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2003. – с. 48-64.
7. Савченко В.М. Професійна та прикладна етика бухгалтера: місія, кодекс, вчинки / В.М.Савченко, С.Н. Грішкіна, Л.В Саловська // Кодекс етики професійних бухгалтерів: досвід, реалії, перспективи. К 67. Доповіді на міжнародній конференції 31 травні – 1 червня 2007 р. – К: ФПБАУ, 2007. - с. 133 – 137
8. Саловська Л.В. Теорія бухгалтерського обліку в контексті становлення інформаційного суспільства / Л.В. Саловська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2007. - Вип. 6, т. 2 (99) – Хмельницький, 2007. – С. 225-228
9. Соколов Я.В. Достоверность и добросовестность составления бухгалтерской отчетности / Я.В. Соколов // «Бухгалтерский учет». – 1999. - №12. – С. 87 – 90
10. International Education Standard 4 “Professional Value, Ethics and Attitudes” [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.ifac.org/sites/default/files/ies-4-professional-values.pdf>

Lesya Kononenko

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Sergey Kononenko

Kirovohrad State Pedagogical University named after Vladimir Vynnychenko, Kirovohrad, Ukraine

The Postgraduate Education of Accountants in Ukraine: Problems and Perspectives

Modern society is characterized by the internationalization of capital markets, globalization of the economy and the creation of transnational companies. It caused the need for the development and implementation of international standards in accounting and financial reporting. The purpose of the study is to justify the permanent postgraduate education of accountants in terms of internationalization and globalization of the economy.

The current system of postgraduate education of accountants, which have been established in Ukraine in general terms do not meet accepted international standards. Thus, according to the international standards, it is necessary to provide the continuing of education of accountants with mandatory relevant examinations and certification at regular intervals. This is due to the fact that at the global level and at the level of individual countries (including Ukraine), the feature training of accountants and complexity is compounded by the fact that the current business environment is constantly changing. There are new areas of economic instruments, financial mechanisms, etc., that affecting on the business enterprise and, therefore, requiring for adequate reflection in the accounting system. There is also a problem that stems from the fact that economic science is characterized as a large uncertainty in the terminology and unjustified use of parallel terminology, and it required to harmonize the terminology at all stages.

The development and implementation of national programs of postgraduate education and training of accountants with international educational standards and accounting professional ethics agreement with terms at all stages of training is appropriate in the present conditions in Ukraine. The implementation of state certification of professional accountants in compliance with international standards will ensure a high level of certified specialists in accounting and will help to increase confidence in the accounting data and financial statements.

internationalization, committee of the international accounting standards, international financial reporting standards, professional accounting designation, certification of accountants

Одержано 15.11.14

УДК 657.37:657.446

Г.І. Кузьменко, канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Події після дати балансу, пов'язані з податковими відносинами підприємства: сутність, види та порядок розкриття

Розкрито склад інформації про податкові відносини підприємства, яка повинна бути віднесена до категорій подій після дати балансу, з урахуванням вимог податкового законодавства. Класифіковано події та обставини, пов'язані з податковими відносинами підприємства, які виникли після дати балансу, за такими групами: ті, що підтверджують обставини, які існували на дату балансу, та ті, що вказують на обставини, які виникли після звітної дати. Запропоновано механізм їх висвітлення в примітках до фінансової звітності.

фінансова звітність, події після дати балансу, податкове законодавство, податкові відносини

Г.И. Кузьменко, канд. экон. наук

Кировоградский национальный технический университет

События после даты баланса, связанные с налоговыми отношениями предприятия: сущность, виды и порядок раскрытия

Раскрыт состав информации о налоговых отношениях предприятия, которая должна быть отнесена к категории событий после даты баланса, с учетом требований налогового законодательства. Классифицированы события и обстоятельства, связанные с налоговыми отношениями предприятия, которые возникли после даты баланса, на такие группы: те, что подтверждают обстоятельства, которые существовали на дату баланса, и те, которые указывают на обстоятельства, возникшие после отчетной даты. Предложен механизм их раскрытия в примечаниях к финансовой отчетности.

финансовая отчетность, события после даты баланса, налоговое законодательство, налоговые отношения

Постановка проблеми. Фінансова звітність має містити всю інформацію про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій і подій, які можуть вплинути на рішення користувачів. Цю вимогу було сформульовано як принцип повного висвітлення в ст. 4 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність». На практиці після складання звітності іноді виникають обставини, які можуть суттєво вплинути на фінансовий стан підприємства, про що треба повідомити користувача фінансової звітності, оскільки це важливо для розуміння та оцінки перспектив бізнесу, а без подібних пояснень користувач фінансової звітності може бути введений в оману. Отже, обставини або події, що відбулися після звітної дати, обов'язково мають бути висвітлені у фінансовій звітності.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Теоретико-прикладні розробки з проблем формування та подання фінансової звітності викладені в працях багатьох відомих вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, зокрема: М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Б.І. Валуєв, А.М. Герасимович, Й.Я. Даньків, В.І. Єфіменко, Г.Г. Кірейцев, Я.Д. Крупка, М.В. Кужельний, А.М. Кузьмінський, В.Г. Лінник, Є.В. Мних, Л.В. Нападівська, В.Ф. Палій, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко, В.Г. Швець, В.О. Шевчук та інші. Серед останніх досліджень слід виділити монографію С.Ф. Голова «Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку» [1].

Окремий підрозділ, присвячений подіям після дати балансу, виділений в навчальному посібнику «Звітність підприємств» Г.М. Давидова та Н.С. Шалімової [2]. Але, на наш погляд, інформація про місце підприємства в складній системі податкових відносин не в повній мірі розкривається у фінансовій звітності та, на жаль, це питання залишається поза увагою науковців та практиків.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є визначення подій та ситуацій, пов'язаних з податковими відносинами підприємства, які можуть бути віднесені до категорії подій після дати балансу, та розкриття механізму їх висвітлення.

Виклад основного матеріалу. Проблема врахування подій після дати балансу присвячено один з розділів П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» [13], в міжнародній практиці дані питання регулює МСБО 10 «Події після звітного періоду» [10]. Відповідно до П(С)БО 6 події після дати балансу - це подія, яка відбувається між датою балансу і датою затвердження керівництвом фінансової звітності, підготовленої для оприлюднення, яка вплинула або може вплинути на фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства (п. 3) [13].

При визначенні обсягу та складу інформації про податкові відносини підприємства, яка повинна бути віднесена до категорії подій після дати балансу, слід використати якісні характеристики та принципи підготовки фінансової звітності, вимоги Податкового Кодексу України [12], а також інші нормативні документи державної податкової служби, які деталізують його вимоги [4-5; 14-17]. Орієнтовний

перелік узагальнених груп подій може бути таким:

1. Податкові консультації.
2. Перевірки контролюючих органів.
3. Податкові повідомлення – рішення.
4. Незакінчені процедури адміністративного оскарження та судових процесів з

приводу податкових питань.

5. Податкові вимоги.
6. Податкова застава.
7. Адміністративний арешт майна.
8. Розстрочення та відстрочення грошових зобов'язань або податкового боргу.
9. Безнадійний податковий борг.

Розглянемо такі групи подій, які відбуваються після дати балансу:

- ті, що підтверджують обставини, які існували на дату балансу;
- ті, що вказують на обставини, які виникли після звітної дати.

Таке групування є принципово важливим, оскільки передбачає різні дії бухгалтерів в кожній ситуації під час складання фінансової звітності.

В додатку до П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах» [13] наведені приклади подій, які вказують на обставини, що виникли після дати балансу. На жаль, в них практично відсутні обставини, які пов'язані з податковими взаємовідносинами підприємств.

До таких подій, на наш погляд, можна віднести:

- прийняття рішення про проведення перевірок контролюючими органами;
- прийняття законодавчих актів з податкових питань, які впливають на діяльність підприємства;
- процедури адміністративного оскарження та судові процеси з податкових питань за обставинами, що склалися виключно після дати балансу;
- зміни в оподаткуванні, наприклад, зміни ставок податків або податкового законодавства, прийнятих або оголошених після дати балансу, які впливають на поточні та відстрочені податкові активи та зобов'язання;
- отримані висновки контролюючих органів про повернення сум коштів з відповідного бюджету;
- отримання податкових вимог;
- визнання податкового боргу, стосовно якого минув строк позовної давності після дати балансу, безнадійним.

Такі події не потребують коригування інформації фінансової звітності. Їх розкривають у примітках, щоб фінансова звітність не вводила в оману свого користувача. Зазначимо, що розкриття в примітках є обов'язковим не для всіх подій, а лише для тих, інформація про які вплине на здатність користувачів робити відповідні оцінки та приймати рішення (п.17 П(С)БО 6 [13]), тобто лише для тих подій, наслідки яких є суттєвими. Розкриття передбачає не просто надання інформації, а й оцінку впливу події на результат або обґрунтування неможливості зробити таку оцінку (п.23 П(С)БО 6 [13]). Отже, в примітках до фінансової звітності слід розкрити характер події, оцінку фінансового результату або твердження, що таку оцінку зробити неможливо.

Методи розкриття подій після дати балансу можуть бути наступними: пояснення, додаткова інформація або опис, перехресні посилання у разі прямого взаємозв'язку між певними статтями, таблиці для подання докладнішої інформації тощо. Інформацію готують так, наче подія сталася на дату балансу. Текстуальні пояснення супроводжують словами «якби», «у разі» тощо.

Приклад 1. Розкриття інформації про події після дати балансу, які відбулися після звітної дати і не потребують коригування показників фінансової звітності.

Витяг з приміток до фінансової звітності: «На підприємстві станом на 31.11.2013 р. рахується дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом в сумі 2,0 тис. грн., яка виникла внаслідок надміру сплаченої суми грошового зобов'язання з плати за землю. 15 грудня 2013 року підприємством була подана заява на повернення надміру сплачених грошових зобов'язань на поточний рахунок. 28 грудня 2013 року контролюючий орган підготував висновок про повернення відповідних сум коштів з відповідного бюджету та передав його для виконання відповідному органів Державного казначейства України. На підставі отриманого висновку орган Державного казначейства 5 січня 2014 року повернув надміру сплачені грошові зобов'язання. Якби висновок контролюючого органу був підготовлений раніше, повернення коштів відбулося ще в 2013 році, що призвело б до зменшення залишку дебіторської заборгованості та збільшення залишку грошових коштів на 2,0 тис. грн.»

Події, які забезпечують додаткові докази умов та обставин, які існували на дату балансу, впливають на оцінки, використані під час складання звітів. Ігнорування таких обставин не забезпечує достовірності звітності. Такі події, як правило, містять інформацію, яку було б відображено в обліку, за умови, що про неї було б відомо до звітної дати. Їх називають коригуючими, оскільки зазначені події вимагають коригування фінансової звітності (п.16 П(С)БО 6 [13]).

Знову ж таки слід відмітити, що П(С)БО 6 [13] не містить чіткого переліку обставин, які були б пов'язані з податковими взаємовідносинами підприємств. Тому до них, на наш погляд, можна віднести:

- отримання від контролюючих органів податкових повідомлень – рішень за результатами перевірок, проведених в попередньому році;
- виявлення помилок або порушень податкового законодавства, що призвели до перекручення даних фінансової звітності;
- отримані податкові консультації, які впливають на визначення податкових зобов'язань в минулому році;
- скасування або відкликання рішень контролюючих органів попередніх років;
- визнання безнадійним податкового боргу, який виник внаслідок обставин непереборної сили.

Внесені після дати балансу зміни до фінансової звітності можуть позначитися на всіх її елементах. Загальне правило відображення змін свідчить, що коригувати активи та зобов'язання треба шляхом сторнування або здійснення додаткових записів в обліку. Залишок нерозподіленого прибутку не бере участі у відображенні коригувань.

Приклад 2. Коригування фінансової звітності в результаті виникнення подій після звітної дати, які забезпечують додаткові докази умов та обставин, що існували на дату балансу.

Витяг з приміток до фінансової звітності: «В грудні 2013 року на підприємстві була проведена документальна планова перевірка. В січні 2014 року було отримано податкове повідомлення – рішення, в якому нараховані грошові зобов'язання в сумі 100000 грн. З рішенням контролюючого органу підприємство повністю згодне. У цій ситуації ми збільшили витрати підприємства та поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом на 100,0 тис. грн., хоча на дату балансу вони ще не існували. Коригування були здійснені записом: Дт 94 «Інші витрати операційної діяльності» Кт 64 «Розрахунки з бюджетом». Сума в 100,0 тис.грн. була включена до складу інших витрат операційної діяльності в звіті про фінансові результати за 2013 рік».

Окремо зупинимося на визначенні характеристик тієї інформації, яку слід розкривати при виникненні подій після дати балансу. На наш погляд, в даному випадку

слід використовувати вимоги суттєвості інформації. Як зазначає Кучеренко Т.Є., саме суттєвість інформації, разом з таким показником як «співвідношення витрат і вигод», є основними критеріям функціонування принципу повного висвітлення [7].

Оскільки міжнародні стандарти фінансової звітності жорстко не визначають формати фінансових звітів, єдиним критерієм щодо подання суми окремою статтею або об'єднання її з іншими сумами є суттєвість.

В Концептуальній основі фінансової звітності [6], підготовленій Радою з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, зазначено, що суттєвість - це характерний для кожного суб'єкта господарювання аспект доречності, що ґрунтується на характері або величині (чи обох) статей, яких стосується ця інформація у контексті фінансового звіту окремого суб'єкта господарювання. Тому підкреслено, що Рада не може вказати єдину якісну граничну величину для суттєвості або наперед встановити, що може бути суттєвим у конкретній ситуації.

Характеристика суттєвості згадується в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [11]: «суттєва інформація – інформація, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності». Зазначено, що суттєвість інформації визначається відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або міжнародними стандартами фінансової звітності та керівництвом підприємства, але в інших положеннях (стандартах) згадка про неї відсутня. Міністерство фінансів України розробило методичні рекомендації щодо застосування суттєвості у бухгалтерському обліку (лист від 29.07.2003 р. N 04230-04108 [8]).

Суттєвість – характеристики облікової інформації, які визначають її здатність впливати на рішення користувачів фінансової звітності. Поріг суттєвості – абсолютна або відносна величина, яка є кількісною ознакою суттєвості облікової інформації. Ознаками суттєвості облікової інформації є її кількісні та якісні характеристики, важливі для користувачів такої інформації.

Об'єктами застосування суттєвості є: діяльність підприємства в цілому, окремі господарські операції та об'єкти обліку, статті фінансової звітності. Зазначено, що застосування суттєвості для наведення статей у фінансовій звітності здійснюється, якщо форми фінансової звітності не встановлені положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або іншими нормативно-правовими актами. Оскільки додаткові вимоги щодо відображення інформації в примітках не встановлені державними органами, то як раз в даному випадку слід використовувати вимоги суттєвості.

Згідно з МСБО 1 «Подання фінансової звітності» [9] суб'єкт господарювання подає окремо кожний суттєвий клас подібних статей, статті відмінного характеру або функції, крім випадків, коли вони є несуттєвими. Зазначено, що фінансова звітність є результатом обробки великої кількості операцій або інших подій, які об'єднують у класи згідно з їх характером чи функцією. Заключним етапом у процесі об'єднання у групи та класифікації є подання стислих і класифікованих даних, які формують рядки у фінансовій звітності. Якщо окремий рядок не є суттєвим, його об'єднують у групи з іншими статтями безпосередньо у цих звітах або в примітках. Стаття, яка не є достатньо суттєвою, щоб було виправданим окреме її подання у фінансових звітах, може, однак, бути достатньо суттєвою для того, щоб подати її окремо в примітках.

У рекомендаціях, підготовлених Міністерством фінансів України [8], наведені загальні принципи розкриття статей у фінансовій звітності:

1. Кожну суттєву статтю слід наводити у фінансовій звітності окремо, а несуттєві статті об'єднувати зі статтями, подібними за характером або функціями.

2. Суттєвість статті визначається її величиною і характером, що розглядається разом. Окремі, однакові за характером об'єкти бухгалтерського обліку доцільно

об'єднувати в одну статтю, навіть якщо величина кожного виду об'єктів є суттєвою.

3. Статті, які мають суттєву величину і відрізняються за характером або функціями, слід подавати окремо. Зокрема, не можна об'єднувати такі статті фінансової звітності, як монетарні та немонетарні, поточні та непоточні, операційні та неопераційні, відсоткові та невідсоткові.

4. Стаття, яка не є суттєвою для окремого подання її у фінансовому звіті, може бути достатньо суттєвою для окремого розкриття її в примітках до фінансової звітності.

5. При визначенні суттєвості окремих статей за поріг суттєвості може прийматися частка відповідної статті у базовому показнику.

Нижче в таблиці 1 подано запропоновані в листі Міністерства фінансів пороги суттєвості для окремих господарських операцій та елементів бухгалтерського обліку, які є доречними при розкритті додаткової інформації щодо податкових взаємовідносин конкретного підприємства.

Таблиця 1 – Рекомендовані пороги суттєвості для окремих господарських операцій та елементів бухгалтерського обліку, які є доречними при розкритті додаткової інформації щодо податкових взаємовідносин конкретного підприємства

Об'єкт бухгалтерського обліку	Розмір порогу суттєвості	Об'єкт, в залежності з яким розраховується поріг суттєвості
Активи	5%	Підсумок всіх активів
Зобов'язання	5%	Підсумок всіх зобов'язань
Окремі види доходів та витрат	2%	Чистий прибуток (збиток) підприємства
Інші господарські операції та об'єкти обліку	1-10%	Об'єкт не встановлено Зазначено: «З урахуванням обсягів діяльності підприємства, характеру впливу об'єкта обліку на рішення користувачів та інших якісних чинників, які можуть вплинути на визначення порогу суттєвості»

Джерело: складено автором з використанням рекомендацій щодо застосування суттєвості у бухгалтерському обліку, розроблених Міністерством фінансів України [8]

Висновки та перспективи подальших досліджень. Узагальнюючи результати дослідження, слід підкреслити, що зміст фінансової звітності стосовно розкриття інформації про місце підприємства в складній системі податкових відносин не в повній мірі відповідає інформаційним потребам її користувачів, її якісним характеристикам та принципам підготовки.

На наш погляд, необхідність розкриття інформації про податкові відносини підприємства є наслідком такої якісної характеристики фінансової звітності як доречність та двох принципів її підготовки: принципу повного висвітлення та принципу безперервності діяльності. Слід враховувати, що значна частина подій, які відбуваються у фінансово-господарській діяльності підприємства і пов'язані з виконанням обов'язків платника податків, можуть бути класифіковані як події після дати балансу, що вимагає уважного ставлення до них при визначенні порядку їх відображення в обліку та звітності.

Механізм забезпечення дотримання такого принципу підготовки фінансової звітності як «принцип повного висвітлення» повинен будуватися на основі врахування необхідності виділення в складі категорії «події після дати балансу» подій та обставин, які пов'язані з податковими відносинами підприємства. Ці події слід класифікувати на дві групи: такі, що виникли після дати балансу, та ті, що забезпечують додаткові докази умов та обставин, які існували на дату балансу. Такі події згідно з вимогами національного законодавства та положень (стандартів) з бухгалтерського обліку повинні враховуватися при складанні фінансової звітності та висвітлюватися в примітках до фінансової звітності. Це дозволить покращити якісні характеристики облікової

інформації стосовно місця підприємства в системі податкових відносин та її розуміння користувачами. Подальших досліджень потребують питання формування внутрішніх розпорядчих документів, зокрема наказу про облікову політику, стосовно визначення рівня суттєвості та порядку відображення подій після дати балансу з урахуванням специфіки фінансово-господарської діяльності підприємства.

Список літератури

1. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: Монографія / Сергій Федорович Голов. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 552 с.
2. Давидов Г.М. Звітність підприємств: навч. посіб. / Г.М. Давидов, Н.С. Шалімова. – К.: Знання, 2010. – 623 с. + компакт-диск. – (Вища освіта XXI століття)
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. №996-IV (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=996-14>
4. Інструкція про порядок ведення органами державної податкової служби оперативного обліку платежів до бюджету, контроль за справлянням яких здійснюється органами державної податкової служби України, затвердженою наказом Державної податкової адміністрації України від 18 липня 2005 року № 276 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0843-05>.
5. Інструкція про порядок нарахування та погашення пені за платежами, що контролюються органами державної податкової служби, затверджена наказом Державної податкової адміністрації України від 17 грудня 2010 року №953 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1350-10>.
6. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/392433/file/c.pdf>
7. Кучеренко Т.Є. Особливості прояву принципу повного висвітлення у фінансовій звітності [Електронний ресурс] / Т.Є. Кучеренко. – Режим доступу: <http://udau.edu.ua/library.php?pid=391>.
8. Лист Міністерства фінансів України від 29 липня 2003 року №04230-04108 «Щодо застосування критеріїв суттєвості у бухгалтерському обліку» // Бухгалтерський облік і аудит. – 2003. - №8. – С. 45-46.
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 «Подання фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/file/link/394609/file/IAS01\(ed_2013\)ua.pdf](http://www.minfin.gov.ua/file/link/394609/file/IAS01(ed_2013)ua.pdf)
10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 10 «Події після звітного періоду» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.minfin.gov.ua/file/link/394613/file/IAS10\(ed_2013\)ua.pdf](http://www.minfin.gov.ua/file/link/394613/file/IAS10(ed_2013)ua.pdf)
11. Національне положення (стандарт) фінансової звітності 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України 07.02.2013 р. № 73 зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
12. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року №2755-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/show/2755-17/page2>
13. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28 травня 1999 року №137 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99>.
14. Порядок направлення органами державної податкової служби податкових повідомлень-рішень платникам податків, затверджене наказом Державної податкової адміністрації України від 22 грудня 2010 року №985 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1440-10>.
15. Порядок проведення органами державної податкової служби прощення (списання) і розстрочення (відстрочення) податкового боргу платників податків на підставі укладення мирової угоди у справі про банкрутство, затверджений наказом Державної податкової адміністрації від 28 грудня 2001 року №524 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-00>.
16. Порядок розстрочення (відстрочення) грошових зобов'язань (податкового боргу) платників податків, затверджений наказом Державної податкової адміністрації від 24 грудня 2010 року №1036 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1431-10>.
17. Порядок списання безнадійного податкового боргу платників податків, затверджений наказом Державної податкової адміністрації України від 24 грудня 2010 року №1034 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1429-10>.

Galina Kuzmenko

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Events after the Reporting Period Related to Tax Relations of the Enterprises: Nature, Types and Order of Disclosure

The purpose of this study is to determine the events and situations related to tax relations of the enterprises, which can be categorized as events after the reporting period, disclosure the mechanism of their elucidation in financial reports.

It has been proved that the need for disclosure of tax relations of enterprises is the result of such qualitative characteristics of financial reports as relevance and two principles of preparation: full disclosure principle and the principle of continuity. The structure of information about the tax relations of the enterprises, which should be attributed to the categories of events after the reporting period, taking into account the tax regulations have been disclosed. The events and circumstances related to tax relations of enterprises have been classified into two groups (those that arose after the reporting period, and those that provide further evidence of conditions and circumstances that existed at the reporting period). The mechanism of their disclosing in comments to financial statements has been proposed.

The recommendations and suggestions allow the improving of the qualitative characteristics of accounting information about enterprise's place in the system of tax relations and knowledge of users about it. The questions of the formation of internal administrative documents, in particular the accounting policy, in respect of determining the level of materiality and the order of disclosure the events after the reporting period taking into account the specifics of the financial and economic activity requires a further studies.

financial reports, events after the reporting period, tax laws, tax relations

Одержано 22.10.14

УДК 657.330

А.М. Лисенко, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Методика проведення аналізу дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання

У статті представлено авторську модель методики проведення аналізу дебіторської заборгованості, яка налічує чотири етапи і забезпечує системність та комплексність аналітичного дослідження. Систематизовано основні показники, що характеризують стан дебіторської заборгованості, удосконалено алгоритм їх розрахунку. Запропоновано проводити аналіз ліквідності заборгованості шляхом порівняння дебіторської заборгованості та зобов'язань підприємства з урахуванням термінів їхнього погашення, що дасть можливість розробляти ефективні напрямки кредитної та інкасаційної політики підприємств.

дебіторська заборгованість, методика проведення аналізу, модель, класифікація заборгованості

А.Н. Лысенко, доц., канд. экон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Методика проведения анализа дебиторской задолженности субъектов хозяйствования

В статье представлено авторскую модель методики проведения анализа дебиторской задолженности, которая состоит из четырех этапов и обеспечивает системность и комплексность аналитического исследования. Систематизировано основные показатели, которые характеризуют состояние дебиторской задолженности, усовершенствован алгоритм их расчета. Предложено проводить анализ ликвидности задолженности путем сравнения дебиторской задолженности и обязательств предприятия с учетом сроков их погашения, что обеспечит возможность разработки эффективных направлений кредитной и инкассационной политики предприятий.

дебиторская задолженность, методика проведения анализа, модель, классификация задолженности

Постановка проблеми. Обрання Україною чітко визначеного напряму на інтеграцію у європейську спільноту зумовлює необхідність реформування економіки, забезпечення фінансової незалежності вітчизняних господарюючих суб'єктів, недопущення кризи неплатежів. При цьому слід враховувати, що розрахунки з іншими підприємствами та фізичними особами не завжди здійснюються одночасно з передачею їм майна, виконанням робіт чи наданням послуг. Це спричинює виникнення дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання.

Ефективне управління зазначеною складовою поточних активів є важливою умовою підтримки необхідного рівня ліквідності, платоспроможності, фінансової автономності підприємств та організацій. Оцінити ефективність управління дебіторською заборгованістю можна на основі проведення поглибленого аналізу її складу, структури, динаміки змін, факторних впливів. Значення аналізу дебіторської заборгованості особливо зростає в період інфляції, коли іммобілізація власних оборотних активів є дуже не вигідною. При цьому важлива роль надається обґрунтуванню прийнятності конкретних методик проведення аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання та розробці методик його проведення присвячується увага у працях вітчизняних та зарубіжних учених-економістів: Бутинця Ф.Ф., Ковальова В.В., Ковальчука Т.М., Мниха Є.В., Пасінович І.І., Савицької Г.В., Чумаченка М.Г., Шевчук О.М., Шеремета А.Д. та ін.

Розроблена значна кількість методик аналізу дебіторської заборгованості з різним рівнем деталізації оцінкових критеріїв. Зокрема, колектив авторів навчального посібника з економічного аналізу, виданого за редакцією Бутинця Ф.Ф., пропонує проводити аналіз дебіторської заборгованості з урахуванням наступних параметрів: час обороту дебіторської заборгованості, структура дебіторів за різними ознаками, схеми розрахунків з покупцями і можливість їх уніфікації, схема контролю за виконанням дебіторами своїх зобов'язань, схема контролю і принципи резервування сумнівних боргів, система заходів стосовно несумлінних покупців тощо [1, с. 285].

Такі ж параметри, у якості складових системи управління дебіторською заборгованістю, виділив Ковальов В.В. На думку автора, значний інтерес представляє контроль за своєчасністю погашення заборгованості дебіторами. Для цього, у доповнення до показників про наявність простроченої дебіторської заборгованості, Ковальов В.В. пропонує розраховувати коефіцієнт погашуваності дебіторської заборгованості, як співвідношення середньої дебіторської заборгованості за основною діяльністю (розрахунки з дебіторами за товари, роботи, послуги; розрахунки за векселями отриманими; аванси, видані постачальникам і підрядникам) до виручки від реалізації. В залежності від розміру дебіторської заборгованості, кількості розрахункових документів та дебіторів, пропонується проводити її аналіз як суцільним, так і вибіркоким методами [3, с. 684].

Мних Є.В. акцентує увагу на динаміці змін допустимої і недопустимої (простроченої) дебіторської заборгованості. Науковець зазначає, що у процесі

дослідження якісних параметрів дебіторської заборгованості слід розраховувати такі аналітичні показники, як: коефіцієнт простроченої дебіторської заборгованості, середній термін простроченої заборгованості, частка резерву сумнівних боргів у загальній сумі дебіторської заборгованості, частка вексельних розрахунків у загальній сумі дебіторської заборгованості, частка безнадійної заборгованості у загальній величині простроченої заборгованості, оборотність дебіторської заборгованості [4].

Пасінович І.І. та Шевчук О.М. пропонують застосовувати для аналізу і прогнозування дебіторської заборгованості наступні показники: коефіцієнт відволікання оборотних коштів у дебіторську заборгованість, коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості, середній термін інкасації (погашення) дебіторської заборгованості, коефіцієнт протермінованої дебіторської заборгованості, середній «вік» протермінованої дебіторської заборгованості, ефект від інвестування коштів в дебіторську заборгованість, співвідношення кредиторської і дебіторської заборгованості [6].

Колектив авторів навчального посібника з економічного аналізу, виданого за редакцією проф. М.Г. Чумаченка, пропонує визначати наступні показники, що характеризують стан дебіторської заборгованості: оборотність дебіторської заборгованості, період погашення дебіторської заборгованості, частку дебіторської заборгованості в загальному обсязі поточних активів, співвідношення середньої величини дебіторської заборгованості до виручки від реалізації, частку сумнівної дебіторської заборгованості в загальному обсязі заборгованості [2].

Слід зазначити, що загальні підходи до оцінки динаміки змін, складу, стану та структури дебіторської заборгованості, висвітлені у вище зазначених працях, а також у наукових напрацюваннях Г.В. Савицької [8, с. 459-463], А.Д. Шеремета [9, с. 247-275] та інших вчених є ідентичними. Проте, використання вітчизняних методик аналізу не дає змоги однозначно оцінити стан дебіторської заборгованості та ступінь його впливу на кінцеві результати діяльності суб'єктів господарювання. Наявність виокремлених характеристик, а також динамічність розвитку ринкових відносин спричинює необхідність розробки єдиної методики проведення аналізу дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання, пошуку специфічних засобів аналізу, спрямованих на отримання інформації комплексного характеру, достатньої для прийняття ефективних управлінських рішень.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розробці єдиних методичних підходів щодо проведення аналізу дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання. Відповідно до поставленої мети визначено завдання: дослідити особливості формування економічної концепції дебіторської заборгованості; на основі узагальнення та аналітичної оцінки існуючих підходів розробити модель методики проведення аналізу дебіторської заборгованості.

Виклад основного матеріалу. У відповідності з П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [7], під дебіторською заборгованістю розуміють суму заборгованості дебіторів (юридичних та фізичних осіб, які внаслідок минулих подій заборгували певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів) підприємству на певну дату.

Дебіторська заборгованість в балансі суб'єкта господарювання відображається в складі активів (рядки 1125 - 1155), становить значну питому вагу в структурі поточних активів та істотно впливає на фінансовий стан підприємства. Виникнення дебіторської заборгованості – звичайна господарська практика, коли має місце розрив в часі між моментом реалізації продукції (наданням послуг) та її оплатою. Проте нормальною вважають дебіторську заборгованість зі строком погашення до трьох місяців, а зі

строком погашення понад три місяці – протермінованою. Наявність простроченої, особливо безнадійної, заборгованості, як і необґрунтоване зростання дебіторської заборгованості, в цілому негативно впливають на фінансовий стан підприємства, призводять до дефіциту фінансових ресурсів у господарській діяльності.

Розрізняють довгострокову та поточну дебіторську заборгованість. Крім того, вирізняють такі види поточної дебіторської заборгованості: дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги; дебіторська заборгованість за розрахунками; інша поточна дебіторська заборгованість.

Слід зазначити, що класифікація дебіторської заборгованості, запропонована діючим в Україні Планом рахунків та П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» не задовільняє в повному обсязі потреби користувачів при складанні фінансової звітності. Тому пропонуємо проводити класифікацію дебіторської заборгованості на основі конкретизації користувачів інформації, вибору ознак класифікації та оптимального типу групування, сум заборгованості, виду оцінювання, причини виникнення. При цьому важливими ознаками класифікації заборгованості є: термін утворення (дата виникнення), дата погашення, термін непогашення, об'єкти, щодо яких виникли зобов'язання дебіторів, суб'єкт заборгованості (найменування, місцезнаходження), ймовірність погашення, метод оцінювання, сума, причина виникнення.

Аналіз дебіторської заборгованості слід здійснювати з дотриманням сукупності відповідних правил, прийомів, способів та визначеної послідовності його проведення. У сукупності ці складові формують методику проведення аналізу (рис. 1).

У процесі аналізу досліджується склад, структура, динаміка змін дебіторської заборгованості, здійснюється її групування за строками виникнення та непогашення. Підприємству необхідно проаналізувати інформацію за декілька попередніх звітних періодів щодо виникнення безнадійної заборгованості за продукцію, товари, роботи або послуги. При цьому слід урахувати, коли кожна конкретна заборгованість стала безнадійною.

За боргами, що стали безнадійними після строку оплати за договором, застосовується розбивка за періодами. Як правило, періодизація простроченої заборгованості здійснюється таким чином: окремо підсумовується заборгованість, що стала безнадійною протягом місяця після настання строку оплати за договором, у строк від 1 до 2 місяців, від 2 до 3 місяців, і заборгованість, що стала безнадійною більше ніж через три місяці після настання строку оплати за договором.

Важливим джерелом аналізу дебіторської заборгованості є баланс підприємства, проте для внутрішнього аналізу використовують також дані аналітичного обліку.

У процесі аналізу динаміки дебіторської заборгованості доцільно дослідити загальну суму дебіторської заборгованості, а також заборгованість за окремими статтями, окремими суб'єктами заборгованості та термінами виникнення й погашення. При цьому досліджується сума заборгованості на кінець звітного періоду, здійснюється її розподіл за часом виникнення: до одного місяця, від одного до трьох місяців, від трьох до шести місяців, від шести місяців до одного року, понад 1 рік. Такий аналіз проводиться за даними внутрішньої звітності підприємства, використовується для потреб управління і дає змогу своєчасно вживати заходів для усунення простроченої заборгованості. Проте і для зовнішніх користувачів інформації дуже важливий стан дебіторської заборгованості підприємства, адже він характеризує фінансову стабільність суб'єкта господарювання.

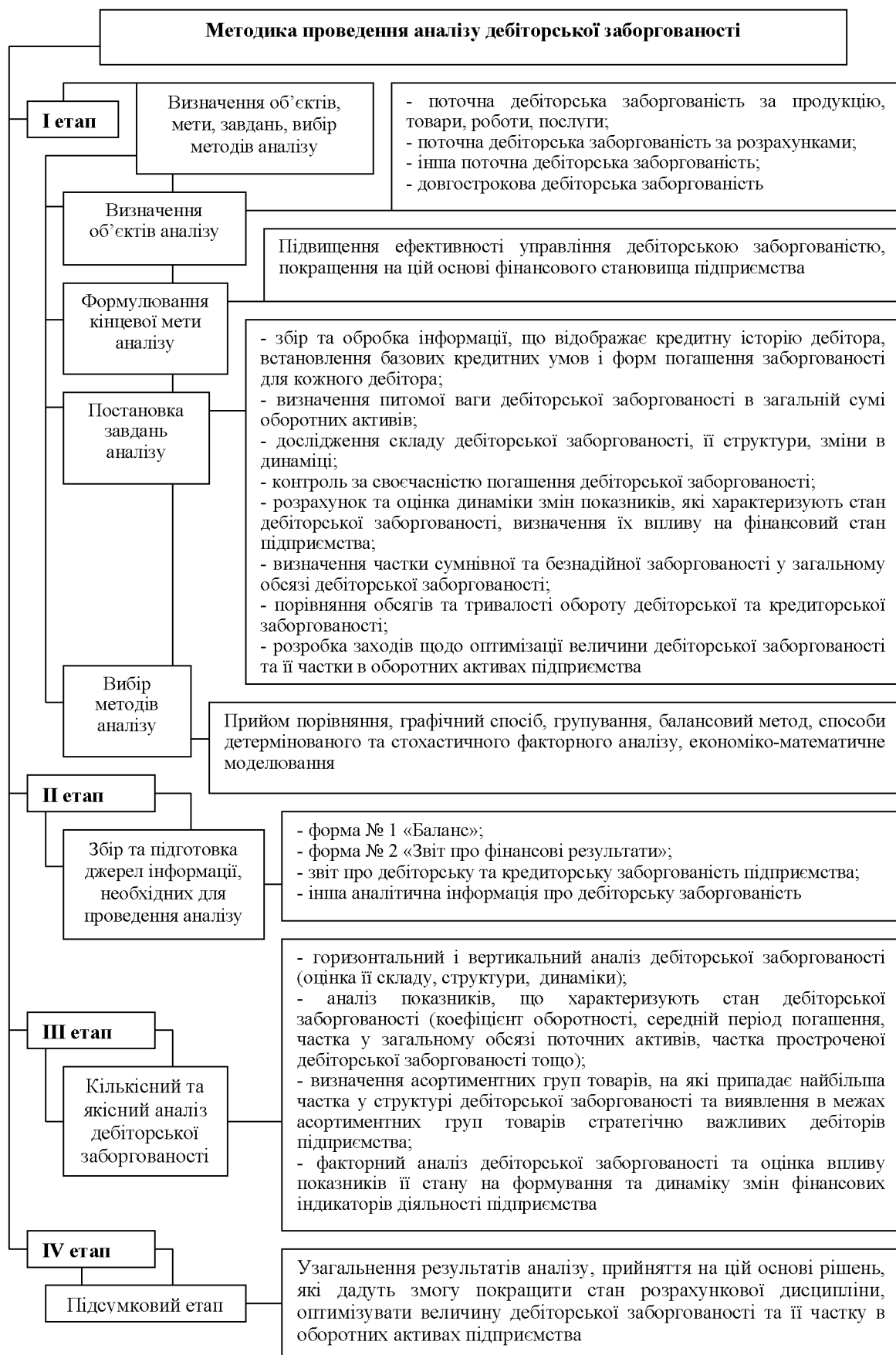


Рисунок 1 – Модель методики проведення аналізу дебіторської заборгованості

Джерело: розроблено автором.

З метою забезпечення стійкого фінансового стану підприємство повинне розробити ефективну систему контролю руху і своєчасного стягнення дебіторської заборгованості. Для цього необхідно здійснювати систематичний аналіз (моніторинг) цього активу.

У процесі проведення аналізу значна увага надається руху дебіторської заборгованості, дослідженню причин, у зв'язку з якими вона виникла. Виявляється нормальна та невиправдана дебіторська заборгованість, імовірність стягнення такої заборгованості та заходи, які застосовувалися.

Невиправдана заборгованість – це заборгованість щодо претензій, відшкодування матеріальної шкоди. Така заборгованість являє собою форми незаконного відволікання оборотних коштів і порушення фінансової дисципліни. Тому значна увага повинна приділятися аналізу облікової політики підприємства щодо створення резерву сумнівних боргів. Необхідно визначити, чи відповідає вона нормам чинного законодавства, та з'ясувати, чи враховує підприємство ці норми в процесі нарахування резерву сумнівних боргів.

Доцільно згрупувати дебіторську заборгованість за строками її виникнення та проаналізувати, у зв'язку з чим утворилась довгострокова дебіторська заборгованість, а також з'ясувати, чи існує імовірність її сплати. Крім того, обґрунтовується розмір простроченої дебіторської заборгованості, визначаються етапи, на яких виник найбільший розмір цієї заборгованості, з'ясовується, яка з видів заборгованості є найбільш простроченою.

Аналіз дебіторської заборгованості за строками її виникнення дозволяє оцінити ефективність та збалансованість політики товарного кредиту і надання знижок покупцям, визначає сфери, в яких необхідно докласти додаткових зусиль для повернення боргів, забезпечує можливість прогнозування надходження коштів.

За даними фінансової звітності підприємства (форма 1, форма 2) можна розрахувати узагальнюючі показники, які характеризують стан дебіторської заборгованості. Алгоритм розрахунку таких показників повинен базуватися на урахуванні норм Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [5]. На думку автора, алгоритм розрахунку можна представити наступним чином (табл. 1).

Таблиця 1 – Узагальнюючі показники, які характеризують стан дебіторської заборгованості

Показник	Алгоритм розрахунку		Пояснення
	методика розрахунку	номер та код відповідної форми звітності	
1	2	3	4
1. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (ефективність кредитного контролю)	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) / Середня величина дебіторської заборгованості	Р. 2000 ф. №2 / (Р. (1125 + 1130 + 1135 + 1155) ф. №1 (середнє значення))	Показує скільки разів протягом періоду обернулись кошти, вкладені в розрахунки. Характеризує швидкість обертання дебіторської заборгованості підприємства за період, що аналізується

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
2. Співвідношення середньої величини дебіторської заборгованості до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	Середня величина дебіторської заборгованості / Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	$(P. (1125 + 1130 + 1135 + 1155) \text{ ф. №1 (середнє значення)}) / P. 2000 \text{ ф. №2}$	Відображає частку середньої величини дебіторської заборгованості, яка припадає на 1 грн. чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
3. Тривалість обороту дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги (термін кредиту покупцям, середній термін погашення дебіторської заборгованості), днів (Тд)	(Середня величина дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги / Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)) \times Кількість днів у періоді	$(P. 1125 \text{ ф. №1 (середнє значення)}) / P. 2000 \text{ ф. №2}) \times \text{Кількість днів у періоді}$	Характеризує середній період погашення дебіторської заборгованості підприємства
4. Частка дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги у загальному обсязі оборотних активів підприємства	(Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги / Сума оборотних активів) $\times 100\%$	$(P. 1125 \text{ ф. №1} / P. 1195 \text{ ф. №1}) \times 100\%$	Показує питому вагу дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги в сумі оборотних активів підприємства. Розраховується на початок та кінець звітного періоду
5. Частка дебіторської заборгованості у загальному обсязі оборотних активів	(Дебіторська заборгованість / Сума оборотних активів) $\times 100\%$	$(P. (1125 + 1130 + 1135 + 1155) \text{ ф. №1} / P. 1195 \text{ ф. №1}) \times 100\%$	Характеризує питому вагу дебіторської заборгованості в оборотних активах підприємства. Розраховується на початок та кінець звітного періоду

Джерело: розроблено автором.

Аналіз зазначених показників доцільно проводити у динаміці. Показники за звітний період порівнюють з даними за минулий рік (або інший звітний період), визначають зміни і вивчають причини цих змін, здійснюють їх якісну характеристику. Порівнявши інтервальні показники дебіторської заборгованості за декілька періодів та моментні показники станом на певну дату, можна зробити висновок щодо того, поліпшився чи погіршився стан розрахунків з дебіторами порівняно з попереднім періодом. Зростання сумнівної дебіторської заборгованості, а також загальної частки дебіторської заборгованості у загальному обсязі оборотних активів свідчить про зниження ліквідності поточних активів у цілому, а отже, про погіршення фінансового стану підприємства.

На основі використання у якості джерела інформації згрупованої дебіторської заборгованості за строками її виникнення, розраховують коефіцієнт протермінованої дебіторської заборгованості (як частку дебіторської заборгованості, не оплаченої у визначений термін, у загальній величині дебіторської заборгованості), а також середній «вік» протермінованої дебіторської заборгованості (співвідношення середнього залишку заборгованості, неоплаченої у визначений термін за аналізований період, до суми одноденного обороту по реалізації у цьому періоді).

У процесі аналізу дебіторської заборгованості важливим є контроль за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості. Значне перевищення дебіторської заборгованості загрожує фінансовій стабільності підприємства і потребує залучення додаткових джерел фінансування.

Пропонуємо проводити аналіз ліквідності заборгованості шляхом порівняння дебіторської заборгованості та зобов'язань підприємства з урахуванням термінів їхнього погашення, що дасть можливість розробляти ефективні напрямки кредитної та інкасаційної політики підприємств.

Проблеми із дебіторською заборгованістю змушують підприємства змінювати підходи щодо здійснення розрахунків за реалізацію своєї продукції (товарів, робіт, послуг). За умов інфляції будь-яка відстрочка платежу призводить до того, що підприємство-виробник реально одержує лише частину вартості реалізованої продукції. Тому підприємству інколи вигідніше зробити знижку на реалізований товар за умови швидкої оплати рахунка, ніж втратити більшу суму внаслідок інфляції.

Аналіз дебіторської заборгованості дає можливість оптимізувати величину та структуру дебіторської заборгованості, забезпечити скорочення термінів інкасації дебіторської заборгованості, розробити заходи щодо мінімізації впливу інфляційних чинників та критерії, на підставі яких доцільно оцінювати дебіторів та формувати диференційовані умови надання кредиту.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Грунтовний та об'єктивний аналіз дебіторської заборгованості є одним із напрямків пошуку резервів покращення фінансового стану підприємств та слугує основою для розробки ефективних рішень у сфері управління дебіторською заборгованістю. Цим обумовлена необхідність обґрунтування переваг у підходах науковців щодо вивчення досліджуваної проблеми та розробка моделі методики проведення аналізу дебіторської заборгованості.

Авторська модель методики проведення аналізу дебіторської заборгованості забезпечує його системність та комплексність, і налічує чотири етапи: 1) визначення об'єктів, мети, завдань, вибір методів аналізу; 2) збір та підготовка джерел інформації, необхідних для проведення аналізу; 3) кількісний та якісний аналіз дебіторської заборгованості; 4) підсумковий етап. До переліку основних показників, які характеризують стан дебіторської заборгованості, належать: коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості; співвідношення середньої величини дебіторської заборгованості до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); тривалість обороту дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги; частка дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги у загальному обсязі оборотних активів підприємства; частка дебіторської заборгованості у загальному обсязі оборотних активів. При розробці алгоритму розрахунку зазначених показників доцільно застосовувати номенклатури кодування значень у фінансовій звітності суб'єктів господарювання з урахуванням змін, внесених Н(П)СБО 1.

Перспективою подальших досліджень є розробка методики комплексного оцінювання стану дебіторської заборгованості з використанням інтегрального показника, сформованого на основі поєднання сукупності чинників, що характеризують такі параметри: значимість дебіторської заборгованості як активу, склад і структура дебіторської заборгованості, ліквідність дебіторської заборгованості, ділова активність щодо дебіторської заборгованості, рентабельність дебіторської заборгованості.

Список літератури

1. Економічний аналіз: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» [Текст] / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир: ПП «Рута», 2003. – 680 с.
2. Економічний аналіз: Навч. посібник [Текст] / М.А. Болух, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток та ін. / За ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
3. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент: теория и практика [Текст] / В.В. Ковалев. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2007. – 1024 с.
4. Мних Є.В. Економічний аналіз: підручник [Текст] / Є.В. Мних. – К.: Знання, 2011. - 630 с.
5. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
6. Пасінович І.І. Актуальні проблеми аналізу і управління дебіторською заборгованістю підприємства [Електронний ресурс] / І.І. Пасінович, О.М. Шевчук. // Економіка. Управління. Інновації . - 2013. - № 2 (10) – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_2_65.pdf.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджене Наказом Міністерства фінансів України №237 від 08.10.1999 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0725-99>.
8. Савицкая Г.В. Экономический анализ: Учебник [Текст] / Г.В. Савицкая. - 14-е изд., перераб. и доп. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 649 с.
9. Шермет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности [Текст] / А.Д. Шермет. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 415 с.

Alla Lysenko

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Methods of Analysis of Accounts Receivable of Economic Entities

Aim of this paper is to develop common methodological approaches to the analysis of accounts receivable of economic entities. In accordance with this goal, the features of the formation of the economic concept of accounts receivable, the model technique analysis of receivables were investigated by the author.

The paper presents the author's model technique analysis of receivables, which ensures consistency and its complexity, and has four phases: 1) identification of objects, goals, objectives, selecting methods of analysis; 2) the collection and preparation of data sources needed for analysis; 3) quantitative and qualitative analysis of accounts receivable; 4) the final stage. The main indicators that characterizing the state of receivables were systematized, the algorithm for calculation on the basis of the range of values in the encoding entity's financial statements to reflect changes made by provisions of national accounting standard was improved. We suggested analyzing the liquidity of debt by comparing by comparing receivables and liabilities of the company based on the terms of their maturity. It will give the opportunity to develop effective ways of credit and enterprise policy.

Thorough and objective analysis of accounts receivable is one of the main finding of reserves to improve the financial situation of enterprises and serves as the basis for developing effective solutions in the area of accounts receivable. This is due to the need to justify the benefits of scientific approaches to study the problem and developing the model of methods of analysis of receivables.

receivables, methods of analysis, model, classification of debt

Одержано 11.11.14

УДК 657.1: 336.763

В.В. Мірошник, канд. екон. наук, О.Ю. Цьома

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

С.В. Орлик, канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Достовірність фінансової звітності як імператив економічної безпеки суб'єктів господарювання

У статті визначено причинно-наслідковий зв'язок між порушенням принципу достовірності фінансової звітності та припиненням діяльності підприємства. Проведено аналіз економічних злочинів в Україні та закордоном. Зокрема, проаналізовано такі випадки, як: помилки, вуалювання, фальсифікація фінансової звітності та випадки шахрайства у системі бухгалтерського обліку. Здійснено моніторинг епізодичності та системності підробок фінансової звітності та виявлено їх вплив на економічну безпеку підприємства.

фінансова звітність, достовірність, шахрайство, фальсифікація, вуалювання, помилка, економічна безпека

В.В. Мірошник, канд. екон. наук, А.Ю. Цёма

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

С.В. Орлик, канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Достоверность финансовой отчетности как императив экономической безопасности субъектов хозяйствования

В статье определено причинно-следственную связь между нарушением принципа достоверности финансовой отчетности и прекращением деятельности предприятия. Проведено анализ экономических преступлений в Украине и зарубежом. В частности, проанализированы такие случаи, как: ошибки, вуалирование, фальсификация финансовой отчетности и случаи мошенничества в системе бухгалтерского учета. Осуществлен мониторинг эпизодичности и системности подделок финансовой отчетности и обобщенно их влияние на экономическую безопасность предприятия.

финансовая отчетность, достоверность, мошенничество, фальсификация, вуалирование, ошибка, экономическая безопасность

Постановка проблеми. В сучасних умовах реформування економіки України, забезпечення достовірності фінансової звітності постає як невід'ємний елемент механізму боротьби з невизначеністю. Якщо розглядати звітність, як своєрідний екран стану справ підприємства, то вона має висвітлювати прозорість діяльності суб'єктів господарювання. Водночас екран проектує саме підприємство в особі бухгалтера, який у процесі висвітлення інформації для широкого кола користувачів керується не лише законодавчими вимогами, а й власним професійним судженням. Створення видимості успішної діяльності, привабливого фінансового становища для потенційних та реальних власників у кінцевому результаті веде до значних втрат. Як приклад, це:

1) повна або часткова втрата майна власників або банкрутство, або збитки (із практики зарубіжних компаній: Enron, Parmalat, MCI (World Com), LG Card, банк Barings та ін.; вітчизняний досвід: кредитна спілка «Капітал», Банки «Національний стандарт», «Володимирський», «Європейський» та ін.);

2) втрата ділової репутації підприємства чи зменшення довіри до нього (зарубіжні компанії: Siemens, Raid Aid, LG Group, Adelphia Communications та ін., вітчизняні – VAB Банк тощо).

Окреслена проблема вимагає приділення уваги дослідженню фактів порушення достовірності фінансової звітності з метою аналізу їх впливу на економічну безпеку суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем шахрайства, фальсифікації та вуалювання в системі бухгалтерському обліку займалися такі вчені, як: Н.А. Блатов, Р. Еліот, Д. Віллінгейм, Д. Робертсон, Ф.Ф. Бутинець, І.Ф. Шерр, М.Р. Мет'юс, М.Х.Б. Перера.

Практичні підходи щодо боротьби з фальсифікацією фінансової звітності розробляють міжнародні організації, а саме: Асоціація незалежних сертифікованих бухгалтерів (ACFE), Комісія Тредуея (COSO), Американський інститут дипломованих бухгалтерів (AICPA), Price Waterhouse Coopers, International Finance Corporation та ін.

Спроби узагальнення, систематизації та узгодження всіх підходів та напрямків відносно попередження фальсифікації фінансової звітності, знайшли відображення у працях Л.В. Сотникової, О.А. Заббарової, Н.І. Петренко та ін.

Аналіз досліджень вчених дозволяє стверджувати, що деякі питання залишаються недослідженими, зокрема це питання моніторингу фактів фальсифікації фінансової звітності та їх впливу на економічну безпеку підприємства.

Постановка завдання. На основі заданої проблеми, виникає необхідність визначити факти фальсифікації фінансової звітності в розрізі розвитку сучасної методології бухгалтерського обліку та з погляду впливу на економічну безпеку суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу. Тенденції світової економіки останніх років виразно продемонстрували незастрахованність існуючої світової економічної системи від виникаючих фінансових криз. На думку економістів, криза 2008 року – це криза фінансової звітності організацій, що особливо підкреслювалося на XVIII Всесвітньому конгресі з бухгалтерського обліку (World Congress of Accountants), що проходив у листопаді 2010 року в Малайзії [4]. Фахівці зазначили, що ні американські національні стандарти бухгалтерського обліку (US GAAP), ні міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) не змогли забезпечити такий рівень розкриття інформації у фінансовій звітності, який надав би зацікавленим в ній користувачам можливості для достовірного сприйняття реального стану справ в організаціях.

Поряд з тим, для вітчизняних підприємств, в процесі гармонізації національних вимог бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів виникають додаткові складнощі. Вони пов'язані з необхідністю перетворення облікової інформації таким чином, щоб скласти фінансову звітність, яка відповідає П(С)БО, з одного боку, і достовірно відображує її фінансове становище за МСФЗ, з іншого. Не завершеність процесу узгодження П(С)БО та МСФЗ породжує ряд як об'єктивних, так і суб'єктивних помилок при складанні фінансової звітності.

Водночас, власники активів підприємства потребують достовірної інформації про реальний фінансовий стан підприємства. Адже, якщо фінансова інформація вільна від суттєвих помилок та упередженості її користувачі можуть покластися на неї при прийнятті важливих управлінських рішень. Для того, щоб забезпечити об'єктивною фінансовою інформацією заінтересований користувачів, необхідним являється окреслення фактів порушення достовірності фінансової звітності.

В 2014 році компанією «Price Waterhouse Coopers» (PWC) [2] було проведено глобальне опитування щодо економічних злочинів у світі. Найбільшу частку займають такі злочини, як незаконне привласнення активів (69%), шахрайство із закупівлями (29%),

хабарництво і корупція (27%), кіберзлочинність (24%) і на п'ятому місці знаходяться злочини у системі бухгалтерського обліку, які становлять близько 22% (рис. 1).

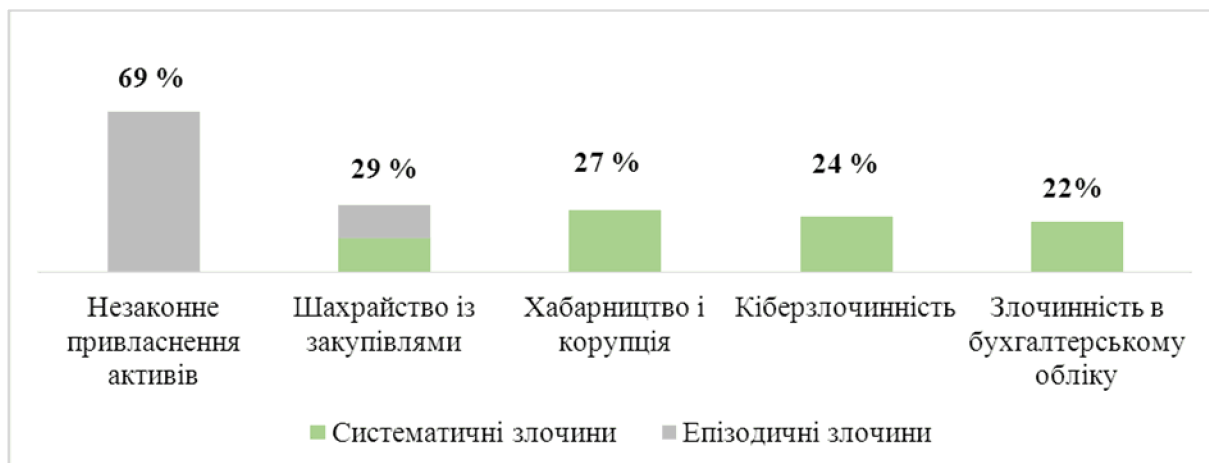


Рисунок 1 – Найчастіші випадки економічних злочинів у світі за 2014 рік за даними аудиторської компанії Price Waterhouse Coopers

Джерело: складено авторами за даними результатів досліджень компанії Price Waterhouse Coop [2]

В Україні міжнародна аудиторська компанія «Price Waterhouse Coopers» (PWC) проводила дослідження економічних злочинів у сфері господарювання в 2011 році, якому передував звіт 2009 року [3]. Динаміка економічних злочинів у сфері господарювання за 2009 та 2011 рр. в Україні зображено на рис. 2.

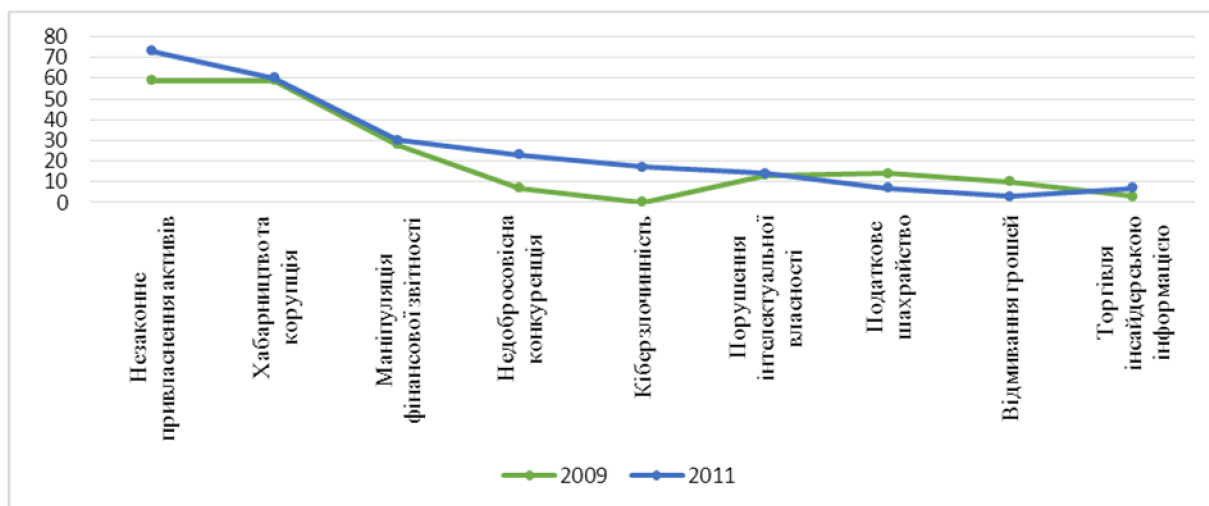


Рисунок 2 – Динаміка економічних злочинів у сфері господарювання в Україні за 2009 та 2011 рр.

Джерело: складено авторами за даними результатів досліджень компанії Price Waterhouse Coop [3]

Можна прослідкувати, що випадки маніпуляції із фінансовою звітністю в 2011 р. значно зросли порівняно з 2009 р. та займають третє місце серед всіх економічних злочинів (30%), друге місце посідає корупція (60%) та перше – незаконне привласнення активів (73%).

В розрізі зазначених домінуючих злочинів зростаюча динаміка характерна не тільки для України. Закордонна статистика мало чим відрізняється від вітчизняної.

Асоціація фахівців з розслідування розкрадань і шахрайства (ACFE) у 2014 р. проводила дослідження фактів шахрайських дій у підприємницькій діяльності на предмет збитків від незаконної діяльності, в якому взяли участь фахівці з 94 країн світу. За даними цього дослідження, в середньому втрати звичайної організації в результаті шахрайських дій становлять до 5 % її доходів на рік [5].

В дослідженні ACFE узагальнила всі схеми сучасних економічних злочинів, що зображено на рис. 3.

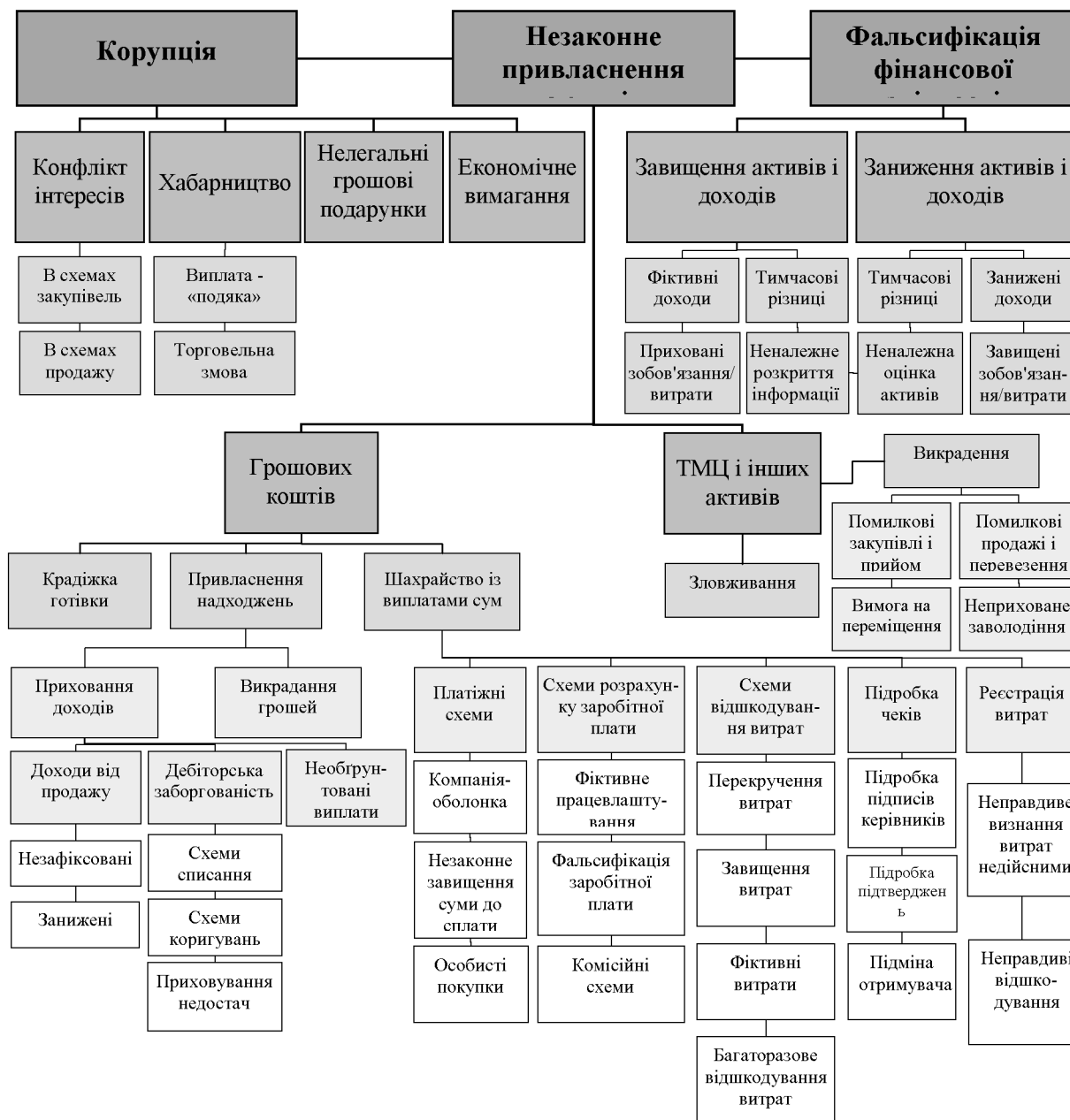


Рисунок 3 - Класифікація видів шахрайства та зловживань

Джерело: перекладено та адаптовано авторами за даними Асоціація незалежних сертифікованих бухгалтерів з виявлення фальсифікації фінансової звітності (ACFE) [5]

У дослідженні також зазначено, що зазначені злочини не можливо провести без участі працівника служби бухгалтерського обліку, що послужило розробці типової характеристики такого службовця, що узагальнено у табл. 1.

Таблиця 1 – Портрет типового внутрішньо-організаційного злочинця

Стать	Чоловіча
Вік	31-40 років
Стаж	6 і більше років
Освіта (рівень освіти)	Вища, економічна або юридична

Джерело: складено авторами

У глобальному звіті ACFE визначено, що приблизно 77 % випадків шахрайства були скоєні особами, які працюють в одному з семи відділів: бухгалтерського обліку, операцій, продажів, виконавчому (верхній рівень управління), обслуговування клієнтів і фінансів.

З метою визначення тенденцій розвитку шахрайства в Україні та проведення об'єктивних паралелей між рівнем та видами фальсифікації і шахрайства у сфері обліку, за даними Єдиного державного реєстру судових рішень нами здійснено вибірку судових рішень на предмет дослідження випадків шахрайства із обліковими даними суб'єктів господарювання України (табл. 2).

Таблиця 2 – Злочини у сфері господарської діяльності за даними Єдиного державного реєстру судових рішень України за III квартали 2011 – 2014 рр.

Критерії	Роки			
	2011	2012	2013	2014
Фальсифікація фінансової звітності	1021	2311	1972	1390
Відмивання незаконно отриманих доходів	86	95	115	85
Шахрайство з фінансовими ресурсами	2	11	68	62
Доведення до банкрутства	0	1	4	0
Фіктивне банкрутство	0	1	0	0
Ухилення від сплати ЄСВ та податків, зборів і платежів	4	30	52	32
Ухилення від сплати податків, зборів та платежів	238	338	407	283

Джерело: згруповано авторами за даними Єдиного державного реєстру судових рішень України [1]

За розглянутими судовими рішенням в період із 2011 по 2014 рр. визначено, що фальсифікація фінансових результатів є найпопулярнішим видом шахрайської діяльності у системі бухгалтерського обліку в Україні [1]. При цьому такі дії переважно зорієнтовані на приховування реального фінансового стану справ підприємства від державних контролюючих органів: ухилення від сплати податків та зборів (понад 70 %), ухилення від кримінальної, адміністративної та майнової відповідальності за здійснення незаконної (тіньової) фінансової діяльності (20 %). До частих незаконних випадків також належить шахрайство із фінансовими ресурсами (10 %), що передбачає здійснення незаконної діяльності протягом всього облікового процесу або в певні його етапи: вуалювання операцій умисного переміщення активів, приховування нестач, неправильна оцінка необоротних засобів тощо.

Дослідження показало, що фальсифікування публічної фінансової звітності підприємств в Україні має місце. Динаміку злочинності в області фінансової звітності в Україні зображено на рис. 4.

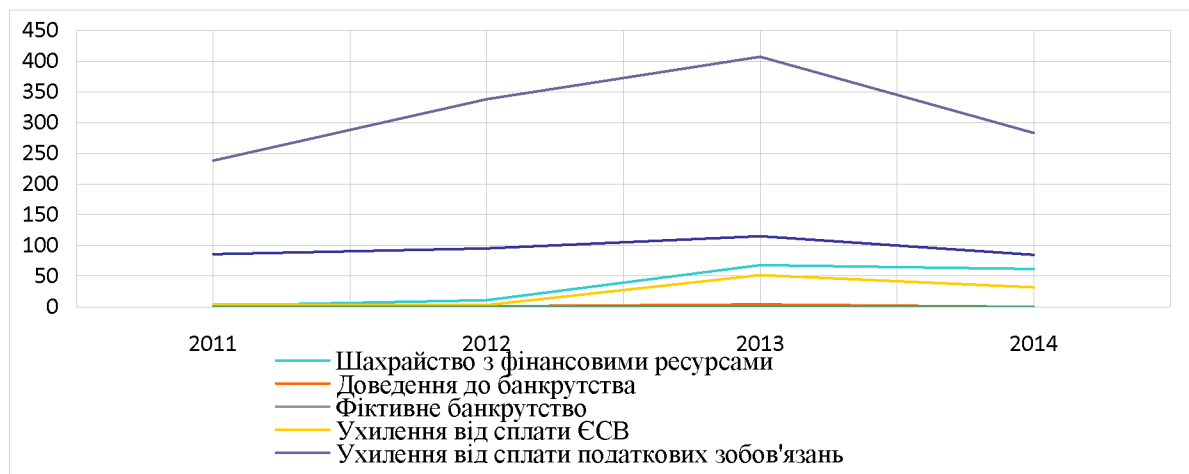


Рисунок 4 – Динаміка злочинів у сфері господарської діяльності в Україні за 2011-2014 роки

Джерело: розроблено авторами на підставі даних Єдиного державного реєстру судових рішень України [1]

Із рисунку 4 видно, що рівень фальсифікації з 2011 року зростає, а на 2013 рік припадає найбільша кількість шахрайських випадків. Шахрайство з фінансовими ресурсами має найбільший динамічний стрибок: від 1% до 13% за досліджуваний період. Діаграма показує популярність в Україні податкового шахрайства (близько 2/3 досліджених випадків), а також легалізації (відмивання) незаконно отриманих доходів (близько третина досліджених випадків). Поміж тим, шахрайські схеми із штучним банкрутством та поданням фальшивої публічної звітності не є такими частими, як закордоном.

Тож результати аналізу вказують на недосконалість нормативно-методологічного підґрунтя системи бухгалтерського обліку в Україні. До того ж наявна неузгодженість податкового обліку із фінансовим, що ускладнює виявлення фактів злочинності і мотивує їх виникнення.

Таким чином вважаємо, що класифікація видів шахрайства та зловживань (ACFE) (рис. 3) є найбільш доцільною для використання контролерами і аудиторами. Вона містить всі можливі випадки підробок з фінансовою звітністю, що дає змогу досліджувати і виявляти правопорушення у системі бухгалтерського обліку в процесі перевірки та здійснення напрямків забезпечення достовірності відображеної інформації в поданій звітності. В ній чітко розмежовано види економічних злочинів відповідно до міжнародних стандартів аудиторської діяльності та бухгалтерського обліку: методи фальсифікації систематизовано за об'єктивним фактором, деталізація розроблена на основі механізму здійснення господарської діяльності, аналітична класифікація випадків застосування шахрайських схем виведена згідно із методології класифікації активів і зобов'язань в бухгалтерському обліку.

Висновки та перспективи подальших досліджень. В результаті досліджень було виявлено, що шахрайство в сфері обліку в Україні, як один із ключових факторів дестабілізації системи відтворення і перерозподілу фінансових ресурсів між економічними суб'єктами, є фактором проблемного розвитку досконалого

підприємництва в країні. Визначено, що процес попередження фальсифікації фінансової звітності потребує реформування методологічних засад обліку та аудиту, із змістовною законодавчою підтримкою держави в аспектах регулювання цих процесів та впровадження ефективної облікової політики. Результати дослідження дають змогу пов'язувати і виявляти недостовірні облікові дані для формування повної картини шахрайства на підприємстві.

В ході дослідження було виявлено, що близько в 77 % розкритих випадків шахрайства беруть безпосередню участь працівники управлінських і облікових відділів. Тому дослідження даного питання потребує розгляду із точки зору системи внутрішнього контролю на підприємствах як напрямку забезпечення економічної безпеки підприємства, а також доцільно детально досліджувати окремо процес податкового шахрайства як напрямку забезпечення безпеки бюджетного процесу на рівні економіки держави.

Список літератури

1. База даних судових рішень [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Єдиного державного реєстру судових рішень. – Режим доступу : <http://www.reyestr.court.gov.ua/>
2. Всесвітній огляд економічних злочинів [Електронний ресурс] // Публікації аудиторської компанії PwC. – Режим доступу : <http://www.pwc.com/ua/uk/services/forensic/publications.jhtml>
3. Україна. Всесвітній огляд динаміки економічної злочинності. Загроза кіберзлочинності [Електронний ресурс] // Pricewaterhouse Coopers, 2011. – 16 с. – Режим доступу до журн. : http://www.pwc.com/ua/ru/press-room/assets/GECS_2011_Report_Ukraine_v42_GC.pdf.
4. Report on the World Congress of Accountants 2010 (WCOA) held in Kuala Lumpur, Malaysia [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.hayesknight.com.au/archives/2408>
5. Report to the nations on occupational fraud and abuse [Електронний ресурс] // ACFE. – Режим доступу : <http://www.acfe.com/rtnn/docs/2014-report-to-nations.pdf>

Victoria Miroshnyk, Olexandr Tsoma

Cherkasy National University named after Bohdan Khmelnytsky, Cherkasy, Ukraine

Svetlana Orlik

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

The Authenticity of Financial Statement as Imperative of Economic Security of Business Entities

The study focuses on the researching the distortion facts in financial statements that have a negative impact on economic security.

In article had defined a causal link between infraction of the authenticity principle of financial statement and termination of an enterprise's activity. The study was conducted on the basis of analysis of economic crimes using analytical data of international audit company "Price Waterhouse Coopers", Association of Certified Fraud Examiners and Unified State Register of judgments Ukraine. In particular, it was analyzed such things as financial statement errors, window-dressing and falsification of financial statement and fraud causes in the accounting system. It was monitored an episodic and the systematic of forgery of financial statements to identify the influence on economic security.

Based on study, it was drew conclusions concerning implementation the authentication control methods of financial statement.

financial statement, authenticity, fraud, falsification, error, window-dressing, economic security

Отримано 19.11.14

УДК 657.37:657.446

Л.В. Острівна, канд. юрид. наук

ТОВ «Виват-аудит», м. Київ

Проблемні аспекти нарахування та сплати військового збору

Висвітлені найбільш проблемні та актуальні питання з впровадження військового збору в Україні. Запропоновано рекомендації стосовно нарахування, утримання та сплати (перерахування) військового збору. Виділені недоліки вимог податкового законодавства та визначені напрями їх усунення. Обґрунтовано необхідність забезпечення не лише повноти нарахування та сплати військового збору, а і його цільового використання.

доходи державного бюджету, податки, військовий збір, заробітна плата

Л.В. Островная, канд. юрид. наук

ООО «Виват-аудит», г. Киев

Проблемные аспекты начисления и уплаты военного сбора

Освещены наиболее проблемные и актуальные вопросы по введению военного сбора в Украине. Предложены рекомендации по начислению, удержанию и уплате (перечислению) военного сбора. Выделены недостатки требований налогового законодательства и определены пути их устранения. Обоснована необходимость обеспечения не только полноты начисления и уплаты военного сбора, а и его целевого использования.

доходы государственного бюджета, налоги, военный сбор, заработная плата

Постановка проблеми. В умовах погіршення економічного стану та кризової ситуації в Україні відбувається скорочення податкової бази, що супроводжується зменшенням податкових надходжень до бюджету. Така тенденція призводить до недовиконання запланованого обсягу податкових надходжень до бюджету і негативно позначається на фінансуванні видаткової частини бюджету, в першу чергу, найважливіших статей витрат. Це зумовлює необхідність запровадження нових рішень для стабілізації системи державних фінансів.

В серпні 2014 року набрав чинності Закон України від 31 липня 2014 року № 1621-VII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів» [1] (далі – Закон України № 1621-VII), яким, зокрема, встановлено військовий збір. Передумовою внесення змін до Податкового кодексу України [8] стала складна політико-економічна ситуація в нашій країні. Українські компанії, які спробували виконати громадянський і економічний обов'язок у перші дні після введення податку, зіткнулися з низкою труднощів, пов'язаних із неналагодженою процедурою сплати нового збору.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. На сьогодні існує багато досліджень, присвячених державному бюджету як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі. Проблематику державного бюджету досліджували у своїх роботах такі вітчизняні вчені як І.В. Алексеєв, Л.О. Баластрик, В.Д. Базилевич, О.Д. Василик, Л.М. Демиденко, І.О. Луніна, І.О. Лютий, В.М. Опарін, Ю.Д. Радіонов, Ю.Л. Субботович, В.М. Федосов, О.В. Чеберяко, С.І. Юрій та ін. Результати їх досліджень стали вагомим внеском в розвиток теорії і практики державних фінансів. Проблеми наповнення державного бюджету з урахуванням сучасних складних умов

функціонування економіки України активно обговорюються і зараз. Наприклад, Калінчиком М. розглянуто можливі напрями удосконалення існуючої системи оподаткування в аграрному секторі економіки [3].

Теоретико-прикладні розробки з проблем бухгалтерського обліку податків (зборів та обов'язкових платежів) викладені в працях багатьох відомих вітчизняних науковців, зокрема: М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, В.І. Єфіменка, Ю.А. Кузьмінського, С.О. Левицької, Н.М. Малюги, Є.В. Мниха, Л.В. Нападовської, В.В. Сопка та інших. Але останні зміни в податковому законодавстві, оподаткуванні заробітної плати та інших доходів знаходять відображення лише в статтях консультаційного характеру, які майже не містять критичного аналізу обґрунтованості їх здійснення.

Мета встановлення військового збору є абсолютно обґрунтованою, проте, із врахуванням того, що даний загальнодержавний збір є новим в податковому законодавстві України, зміни, які були внесені до Податкового кодексу України не позбавлені недоліків. Вважаємо, що питання ведення бухгалтерського обліку, узгодження норм податкового законодавства стосовно військового збору є принциповими та важливими на сучасному етапі як з точки зору наповнення державного бюджету, так і з точки зору забезпечення стабільності функціонування платників даного збору.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є визначення порядку нарахування, сплати військового збору та подання звітності, а також аналіз недоліків вимог податкового законодавства та визначення напрямів їх усунення.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до пп. 1.2 п. 16 прим. 1 підрозділу 10 Розділу XX Податкового кодексу України об'єктом оподаткування військовим збором є доходи у формі:

- заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які нараховуються (виплачуються, надаються) платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами;
- виграшу в державну та недержавну грошову лотерею, виграшу гравця (учасника), отриманого від організатора азартної гри.

Нарахування, утримання та сплата (перерахування) збору до бюджету здійснюються у порядку, встановленому ст. 168 Податкового кодексу України. Згідно з пп. 168.1.1 п. 168.1 ст. 168 Податкового кодексу України податковий агент, який нараховує (виплачує, надає) оподатковуваний дохід на користь платника податку, зобов'язаний утримувати податок із суми такого доходу за його рахунок.

Ставка збору становить 1,5 % від об'єкта оподаткування, визначеного пп. 1.2 п. 16 прим. 1 підрозділу 10 Розділу XX Податкового кодексу України (пп. 1.3 п. 16 прим. 1 підрозділу 10 Розділу XX Податкового кодексу України).

Оскільки Закон № 1621-VII набрав чинності з 03.08.2014 р. і податковий агент зобов'язаний при нарахуванні доходів, визначених у пп. 1.2 п. 16-1 підрозділу 10 Розділу XX Перехідних положень Податкового кодексу України, утримати військовий збір, то нараховані до 03.08.2014 р. доходи, які були виплачені після 03.08.2014 р., не підлягають оподаткуванню збором. Суми доходів, що нараховані після 03.08.2014 р. за періоди до 03.08.2014 р., підлягають оподаткуванню військовим збором на загальних підставах.

Особи, які мають статус податкових агентів, зобов'язані подавати у строки, встановлені для податкового кварталу, податковий розрахунок суми доходу, нарахованого (сплаченого) на користь платників податку, а також суми утриманого з них податку до контролюючого органу за місцем свого розташування.

На сьогодні Державною фіскальною службою України розроблено проект форми податкового розрахунку, який передбачає відображення податковим агентом за

звітний квартал загальної суми доходу, з якого утримано військовий збір, загальної суми утриманого збору, без відображення персоніфікованих даних фізичних осіб – платників військового збору.

Окремого рахунка для відображення військового збору в Плані рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [7] не передбачено. Отже, у бухгалтерському обліку для обліку нарахування та сплати військового збору слід використовувати субрахунок 642. Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженої наказом Міністерства України від 30.11.1999 р. № 291 [2], на субрахунку 642 ведеться облік розрахунків за зборами (обов'язковими платежами), які справляються відповідно до чинного законодавства й облік яких не ведеться на рахунку 65 «Розрахунки зі страхування».

Суми утриманого збору з виплат працівникам, що входять до фонду оплати праці, відображають кореспонденцією рахунків:

- Дт 661 «Розрахунки за заробітною платою»;
- Кт 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами».

Якщо військовий збір сплачується із сум, які підприємство утримує (як податковий агент) у особи, яка не є працівником підприємства, тобто не знаходиться в трудових відносинах, зокрема, під час виплати винагороди за цивільно-правовими договорами, то для відображення суми утриманого збору застосовують субрахунок 685 «Розрахунки з іншими кредиторами». В такому випадку утримання військового збору відображають кореспонденцією рахунків:

- Дт 685 «Розрахунки з іншими кредиторами»;
- Кт 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами».

Сплата військового збору до бюджету відображається кореспонденцією:

- Дт 642 «Розрахунки за обов'язковими платежами»;
- Кт 311 «Поточні рахунки в національній валюті».

Визначену суму військового збору слід перераховувати до бюджету за правилами, установленими для податку на доходи. Відповідно до пп.168.1.4 п. 168.1 ст.168 Податкового кодексу України, у випадку, якщо дохід виплачується у негрошовій формі, то військовий збір потрібно сплатити протягом банківського дня, наступного за днем такої виплати. Так само треба діяти і у разі виплати доходу податковим агентом із каси готівкою.

Якщо податковий агент нарахував дохід, але не виплатив його, військовий збір потрібно перерахувати до бюджету у строки, установлені Податковим кодексом України для місячного податкового періоду, тобто не пізніше 30 числа місяця, наступного за місяцем нарахування доходу (пп. 49.18.1, п. 57.1, пп. 168.1.5 Податкового кодексу України).

Якщо ж мова йде про доходи, які особа отримує від контрагента, який не виступає в ролі податкового агента (це може бути винагорода за цивільно-правовим договором, отримана від фізичної особи, яка не зареєстрована підприємцем), тоді такий платник самостійно сплачує військовий збір. В такому випадку сума збору, яку треба буде сплатити до бюджету за 2014 рік, визначається за даними Податкової декларації про майновий стан і доходи.

Необхідно акцентувати увагу, що таку звітність фізичним особам слід подати до 1 травня наступного за звітним роком (за 2014 рік – до 01.05.2015 р.), а сплатити військовий збір необхідно до 1 серпня року, наступного за звітним (за 2014 рік – до 01.08.2015 р.). На сьогодні вищезазначена звітність не містить окремих реквізитів для обрахунку суми військового збору.

Розглянемо виплати, які не включаються до об'єкта оподаткування військовим збором. Для цілей оподаткування військовим збором факт оплати у межах цивільно-правового договору (договору підряду або договору про надання послуг) кваліфікується як об'єкт оподаткування. Договори купівлі - продажу та оренди не включаються в перелік цивільно-правових договорів для цілей оподаткування даним збором. Окрім того, оскільки доходи господарюючих суб'єктів (юридичних та фізичних осіб-підприємців) від здійснення підприємницької діяльності не входять до складу фонду оплати праці, вони також не підлягають оподаткуванню військовим збором.

Отже, не є об'єктом оподаткування військовим збором орендна плата, оскільки вона здійснюється на підставі договору оренди, відповідно до якого орендодавець передає орендарю майно в користування за плату на певний термін. Не обкладається військовим збором і роялті – платежі, отримані (сплачені) як винагорода за користування та надання права на користування об'єктом інтелектуальної власності, оскільки вони є доходом підприємства, а не складовою заробітної плати. Не справляється військовий збір і з винагороди за договором купівлі-продажу, оскільки цей договір передбачає передачу права власності на майно або товар та сплату за нього певної грошової суми, яка не входить до фонду оплати праці.

Стосовно лікарняних слід зазначити, що Державна податкова адміністрація України (зараз Державна фіскальна служба України) в листі від 18.03.2011 р. № 5453/6/17-0715 [4], спираючись на абзац 3 пп. 169.4.1 Податкового кодексу України, зазначає, що виплати по листках непрацездатності з метою обкладення податку з доходів фізичних осіб (далі – ПДФО) прирівнюються до зарплати. Оплата перших п'яти днів тимчасової непрацездатності й допомоги з тимчасової непрацездатності з метою нарахування військового збору прирівнюється до зарплати. Тому з лікарняних, нарахованих після 03.08.2014 р., військовий збір обов'язково утримується.

Акцентуємо увагу на аліментах. Перелік видів доходів, які враховуються при визначенні розміру аліментів на одного з подружжя, дітей, батьків, інших осіб затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 26.02.1993 р. за №146 [9]. Утримання аліментів провадиться із суми заробітку, що належить особі, яка сплачує аліменти, після утримання із цього заробітку податків (п. 13 вище вказаного Переліку №146). На те, що стягнення аліментів провадиться із суми заробітку платника аліментів після утримання з нього обов'язкових податків, указує й пп. 7.5.10 Інструкції про проведення виконавчих дій, затвердженої наказом Міністерства юстиції України від 15.12.1999 р. №74/5. Незважаючи на те що в згаданих вище нормах ідеться лише про «податки», під ними слід розуміти всі види обов'язкових зборів, внесків і платежів, що сплачуються до бюджету. Тому аліменти утримуються із суми, яка лишилася після вирахування податку з доходів фізичних осіб, єдиного соціального внеску (далі – ЄСВ) та військового збору.

Із появою нового виду обов'язкового бюджетного платежу - військового збору - варто зупинитися на тому, як заповнити платіжне доручення, зокрема, поле «Призначення платежу» на перерахування військового збору.

Військовий збір - новий вид надходжень до загального фонду Державного бюджету. Тому для нього згідно з наказом Міністерства фінансів України від 05.08.2014 р. за №800 [5] відкрито код класифікації доходів бюджету - 11011000 «Військовий збір».

Слід зауважити, що із введенням військового збору один об'єкт оподаткування використовується для обкладення двома податками (податком з доходів фізичних осіб та військовим збором) одночасно, адже у Податковому кодексі України не передбачено жодного зменшення бази обкладення військовим збором ані на суму єдиного

соціального внеску, ані на суму податкової соціальної пільги і податку з доходів фізичних осіб.

Розглянемо нарахування і стягнення військового збору на прикладах, для того щоб визначити черговість та порядок оподаткування заробітної плати та інших доходів.

Приклад 1. Якщо працівнику нарахована заробітна плата в розмірі 2500 грн., то з метою оподаткування ПДФО об'єктом оподаткування є ця сума заробітної плати, зменшена на суму ЄСВ:

$$(2500 \text{ грн.} - (2500 \text{ грн.} \times 3,6\%)) \times 15\% = 361,50 \text{ грн.}$$

Для обкладення військовим збором використовується така сама база оподаткування, але без урахування будь-яких інших сум:

$$2500 \text{ грн.} \times 1,5\% = 37,50 \text{ грн.}$$

Отже, працівник отримає: 2500 грн. - 90 грн. (ЄСВ 3,6%) - 361,50 грн. (ПДФО 15%) - 37,50 (військовий збір 1,5%) = 2011 грн.

Приклад 2. Якщо зарплата працівника складає 1300,00 грн., то з неї треба здійснити такі утримання.

$$\text{ЄСВ: } 3,6\% \times 1300,00 = 46,80 \text{ грн.}$$

$$\text{ПДФО: } 15\% \times (1300,00 - 46,80) = 187,98 \text{ грн.}$$

$$\text{Військовий збір: } 1,5\% \times 1300,00 = 19,50 \text{ грн.}$$

Отже, працівник отримає:

$$1300,00 \text{ грн.} - 46,80 \text{ грн.} - 187,98 \text{ грн.} - 19,50 \text{ грн.} = 1045,72 \text{ грн.}$$

Приклад 3 (з лікарняними і відпускними). Працівнику в серпні 2014 року нарахували зарплату за фактично відпрацьований час 1000 грн., премію 200 грн., лікарняні 600 грн. та відпускні 1200 грн. З точки зору оподаткування та з урахуванням вимог Податкового кодексу України всі ці виплати є об'єктом оподаткування ПДФО. Тому всі вони потрапили до бази оподаткування військовим збором. Визначимо базу оподаткування військовим збором:

$$1000,00 \text{ грн.} + 200,00 \text{ грн.} + 600,00 \text{ грн.} + 1200,00 \text{ грн.} = 3000 \text{ грн.}$$

$$\text{Сума військового збору буде становити: } 3000 \times 1,5\% = 45 \text{ грн.}$$

Приклад 4. Зарплата працівника становить 1700 грн., і він має право на податкову соціальну пільгу загального розміру (609 грн.), при цьому він отримав винагороду за виконані роботи за цивільно-правовим договором у сумі 10000 грн. Нарахування здійснено 4 серпня. Слід звернути увагу, що доходи, нараховані до 03.08.2014 р., але виплачені після цієї дати, військовим збором не оподатковуються. Проведемо розрахунки:

$$\text{ЄСВ: } (1700,00 \text{ грн.} \times 3,6\%) + (10000 \text{ грн.} \times 2,6\%) = 321,20 \text{ грн.}$$

$$\text{ПДФО: } [(1700,00 \text{ грн.} - 61,20 \text{ грн.} - 609,00 \text{ грн.}) \times 15\%] + [(10000 \text{ грн.} - 260 \text{ грн.}) \times 15\%] = 1615,47 \text{ грн.}$$

$$\text{Військовий збір: } (1700,00 \text{ грн.} \times 1,5\%) + (10000 \text{ грн.} \times 1,5\%) = 175,50 \text{ грн.}$$

$$\text{Працівник отримає: } 1700 \text{ грн.} + 10000 \text{ грн.} - 321,20 \text{ грн.} - 1615,47 \text{ грн.} - 175,50 \text{ грн.} = 9587,83 \text{ грн.}$$

Приклад 5 (з аліментами). Працівнику за повністю відпрацьований серпень 2014 року нарахували зарплату в розмірі 3600 грн. Згідно з виконавчим листом, утримання аліментів проводиться в розмірі 25% заробітку.

Проведемо розрахунки. Із нарахованої зарплати утримуються:

$$\text{ЄСВ у сумі } 129,60 \text{ грн. } (3600,00 \text{ грн.} \times 3,6\%);$$

$$\text{ПДФО в сумі } 520,56 \text{ грн. } ((3600,00 \text{ грн.} - 129,60 \text{ грн.}) \times 15\%);$$

$$\text{Військовий збір у сумі } 54,00 \text{ грн. } (3600,00 \text{ грн.} \times 1,5\%).$$

Базою для утримання аліментів буде сума зарплати, що залишилася після проведення всіх обов'язкових утримань:

3600,00 грн. - 129,60 грн. - 520,56 грн. - 54,00 грн. = 2895,04 грн.

Сума аліментів, які належить стягнути за виконавчим листом, становитиме:

2895,04 грн. \times 25% = 723,96 грн.

Таким чином, базою для утримання аліментів буде сума зарплати, яка залишається після відрахування всіх належних платежів до бюджету, тобто ПДФО, ЄСВ і військового збору.

Приклад 6 (за цивільно-правовими договорами). Підприємство нарахувало фізичній особі винагороду за виконані роботи за цивільно-правовим договором у розмірі 2700 грн. Акт виконаних робіт підписано 05.08.2014 р. Дохід фізичної особи у вигляді винагороди за виконані роботи за цивільно-правовим договором потрапив до переліку об'єктів оподаткування військовим збором. Ураховуючи, що такий дохід нараховано після набрання чинності Законом № 1621, із суми винагороди потрібно утримати військовий збір. База оподаткування військовим збором дорівнює 2700 грн.

Проведемо розрахунки. Сума військового збору, що підлягає сплаті до бюджету становитиме: 2700 грн. \times 1,5% = 40,5 грн.

Приклад 7 (з відпускними). Працівник із 18.08.2014 р. бере щорічну основну відпустку тривалістю 24 календарних дні. Йому нарахували зарплату за 11 робочих днів і відпускні за 13 календарних днів серпня та 11 календарних днів вересня. Існує хибна думка, що військовий збір слід утримувати із сум зарплати й відпускних, нарахованих за період, починаючи з 03.08.2014 р., а виплати за 1 і 2 серпня під оподаткування ним не потрапляють. На гарячій лінії Державної фіскальної служби України є роз'яснення, що виплати за 1 і 2 серпня оподаткуванню підлягають, а керуватися потрібно саме роз'ясненням із підкатегорії 132.02 «ЗІР». Отже, у цьому випадку під оподаткування військовим збором потрапляє вся сума нарахованої зарплати (за період із 1-го по 15-е серпня) та відпускних, оскільки нарахування відбувається після 03.08.2014 р.

Приклад 8 (з лікарняними). У липні 2014 року працівнику було нараховано допомогу з тимчасової непрацездатності по догляду за хворою дитиною в сумі 1200 грн. і надано відповідну заяву - розрахунок до Фонду соціального страхування. Проте фінансування ще не надійшло. Оскільки лікарняні нарахували в липні 2014 року (коли військового збору ще не було), то під час їх виплати в серпні військовий збір перераховувати до бюджету не потрібно.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Військовий збір - це тимчасовий збір. Ним обкладаються доходи, нараховані (надані, виплачені) фізичній особі в період із 3 серпня 2014 року до 1 січня 2015 року. Військовим збором обкладають заробітну плату, виплати та винагороди фізичним особам за виконані роботи (надані послуги) за цивільно-правовими договорами, виграші в державну й недержавну грошову лотерею та виграші гравців (учасників), отримані від організатора азартної гри. Податкові агенти (юридичні та самозайняті особи) утримують та сплачують військовий збір за рахунок доходу фізичної особи. Тому до податкових витрат підприємства військовий збір не включають. Ставка військового збору встановлена на рівні 1,5% військового збору.

За результатами проведеного дослідження можна виділити таке коло зауважень до діючого механізму нарахування та сплати військового збору:

– військовий збір не знайшов свого відображення в переліку загальнодержавних податків та зборів, що закріплений в статті 9 Податкового кодексу України;

– відповідно до Закону України № 1621-VII військовим збором мають оподатковуватися усі виплати за цивільно-правовими договорами на користь фізичних осіб, проте Державна фіскальна служба неоднозначно трактує цю норму закону, що

породжує численні дискусії у визначення порядку застосування норм податкового законодавства;

– законом України № 1621-VII базу оподаткування військовим збором визначено таким чином, що фактично виникає подвійне оподаткування доходів фізичної особи;

– оподаткуванню підлягає будь-яка сума виграшу у грошову лотерею, що значно ускладнить роботу учасників ринку лотерей, а наслідком будуть значні втрати не лише операторів державних лотерей, але й втрати Державного бюджету України від недоотриманих відрахувань в розмірі ставки податку, яка встановлена пунктом 151.1 статті 151 Податкового кодексу України, від частини тих доходів, що залишилися після формування призового фонду;

– положення Закону України № 1621-VII не враховують специфіки оподаткування доходів отриманих самозайнятими особами за цивільно-правовими договорами.

Закон України № 1621-VII не дає чіткої відповіді на ряд запитань, містить окремі неузгодженості та прогалини, які потребують негайного вдосконалення. З урахуванням вищевикладеного, вважаємо, що податкове законодавство в частині правового регулювання справляння військового збору має бути доопрацьовано якомога швидше. Благородна мета запровадження досліджуваного обов'язкового платежу повинна досягатися зрозумілими методами та відповідати принципам податкового законодавства – економічності оподаткування та єдиного підходу до встановлення податків і зборів. З іншого боку Уряд України пропонує продовжити військовий збір до 1 січня 2016 року, про що йдеться в законопроекті №5079 [10], зареєстрованому у Верховній Раді України. У разі подовження терміну дії військового збору, необхідно також гарантувати його цільове використання.

Список літератури

1. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів» від 31 липня 2014 року № 1621-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1621-18>.
2. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року № 291 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>.
3. Калінчик М. Шляхи наповнення державного бюджету – удосконалюємо податкову систему або ж продовжуємо «прихватизацію» його статей [Електронний ресурс] / М. Калінчик. – Режим доступу: <http://www.coop-union.org.ua.html>
4. Лист ДПА України від 18.03.2011 р. № 5453/6/17-0715 «Щодо порядку нарахування та утримання податку на доходи фізичних осіб з деяких доходів платника» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/DPA0939.html
5. Наказ Міністерства фінансів України від 5 серпня 2014 року №800 «Про затвердження змін до бюджетної класифікації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=401110&cat_id=391128
6. Наказ Міністерства юстиції України №74/5 від 15 грудня 1999 року «Про затвердження Інструкції про проведення виконавчих дій» (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0865-99>
7. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджений наказом Міністерства фінансів України від 30 листопада 1999 року №291 (у редакції наказу Міністерства фінансів України від 9 грудня 2011 року № 1591) (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1557-11>.
8. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року №2755-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/show/2755-17/page1>.

9. Постанова Кабінету Міністрів України від 26 лютого 1993 року №146 (зі змінами та доповненнями) «Про перелік видів доходів, які враховуються при визначенні розміру аліментів на одного з подружжя, дітей, батьків, інших осіб» (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/146-93-п>
10. Проект Закону про внесення змін до Податкового кодексу та деяких інших Законів України (щодо податкової реформи) №5079 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1&pf3511=52180

Ludmila Ostryyna

Ltd. "Vivat-audit", Kyiv, Ukraine

Problematic Aspects of the Calculation and Payment of Military Duty

The purpose of this article is to determine the order of calculation, collection and payment of military duty, analyze the shortcomings of tax laws and regulations and identify the ways of their elimination.

The elements of military duty, which determine the order of its calculation and payment, namely object, tax rate, payers have been disclosed. The responsibilities of tax agents who are involved in the mechanism of calculation and payment of military duty have been defined. The procedures of accounting of calculation and payment of military duty and the procedures of tax reporting have been analyzed. Examples of collection charges under various types of income and the conditions of their charges have been disclosed.

The shortcomings of tax laws and regulations and the ways of their elimination have been distinguished. The necessity of providing not only the completeness of calculation and payment of military duty, but also its intended use have been substantiated

taxes, government revenues, military duty, salary

Одержано 29.09.14

УДК 657

О.Б. Пугаченко, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Процесуальні вимоги призначення та проведення економічних експертиз

У статті розглянуто порядок призначення та проведення економічної експертизи згідно з Кримінальним процесуальним, Цивільним процесуальним, Господарським процесуальним кодексами України та Кодексом адміністративного судочинства України. Встановлено, що у цивільному та адміністративному процесі порядок призначення та проведення експертиз, у тому числі й економічних (бухгалтерського та податкового обліку; фінансово-господарської діяльності; фінансово-кредитних операцій) на рівні законодавчого регламентування майже тотожні за змістом і суттю, а у господарському – регулюється поверхнево і недостатньо.

експертиза, економічна експертиза, процесуальне законодавство, призначення, проведення, експерт

О.Б. Пугаченко, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Процесуальные требования назначения и проведения экономических экспертиз

В статье рассмотрен порядок назначения и проведения экономической экспертизы в соответствии с Уголовным процессуальным, Гражданским процессуальным, Хозяйственным процессуальным кодексами Украины и Кодексом административного судопроизводства Украины.

© О.Б. Пугаченко, 2014

Установлено, что в гражданском и административном процессе порядок назначения и проведения экспертиз, в том числе и экономических (бухгалтерского и налогового учета; финансово-хозяйственной деятельности; финансово-кредитных операций) на уровне законодательного регламентирования почти тождественны по содержанию и сути, а в хозяйственном – регулируется поверхностно и недостаточно.

експертиза, економічна експертиза, процесуальне законодавство, назначения, проведення, експерт

Постановка проблеми. У сучасних умовах значна кількість суб'єктів господарювання та звичайних громадян стають учасниками судового розгляду з найрізноманітніших приводів – від простих адміністративних спорів до кримінальних справ про нанесення суттєвого матеріального збитку. Як правило, в подібних ситуаціях кращим варіантом захисту в судовому процесі є проведення економічної експертизи кваліфікованим спеціалістом.

Економічна експертиза спрямована на вивчення діяльності фінансово-економічного характеру та включає в себе перевірку документів бухгалтерського і податкового обліку, дослідження кредитної діяльності тощо.

Призначення судових експертиз та експертних досліджень експертам державних спеціалізованих науково-дослідних установ судових експертиз Міністерства юстиції України та атестованим судовим експертам, які не є працівниками державних спеціалізованих установ, їх обов'язки, права та відповідальність, організація проведення експертиз та оформлення їх результатів здійснюються у порядку, визначеному процесуальними кодексами України, Кодексом адміністративного судочинства України, Законами України «Про судову експертизу», «Про виконавче провадження», іншими нормативно-правовими актами з питань судово-експертної діяльності та відповідною Інструкцією. Вибір виду процесуального законодавства залежить від того у межах якого провадження призначається економічна експертиза. Таке розмаїття законодавчих вимог дуже часто призводить до плутанини та непорозуміння у процедурі призначення та проведення кожної окремої експертизи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна експертиза як один із доказових аргументів використовувалась ще з часів Аристотеля, Демосфена, Ксенофонта.

Науково-теоретичні засади використання економічних знань при розслідуванні та попередженні злочинів економічного характеру сформовано у роботах: Т.М. Арзуманяна, А.Ф. Волобуєва, А.Н. Гаджиева, Н.Г. Гаджиева, Н.Я. Дондик, Г.П. Дондик, С.Ф. Іванова, М.І. Камлика, В.І. Комісарова, В.Д. Ларичева, А.Н. Ларькова, Г.А. Матусовського, С.С. Остроумова, В.Д. Понікарова, П.К. Пошюнаса, А.М. Ромашова, Р.С. Сатуєва, Р.Л. Степанюка, В.Г. Танасевича, С.П. Фортинського, І.Я. Фрідмана, О.Р. Шляхова, П.С. Яні та інших.

Порядок призначення та проведення економічних експертиз у своїх працях досліджували: І.В. Басанцов, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Д.О. Грицишен, І.В. Губанова, К.В. Капустник, О.В. Кузнецова, О.В. Мартинюк, Г.Г. Мумінова-Савіна, І.В. Перезова, О.О. Разборська, В.С. Рудницький, В.Ф. Світлоока, Ю.Р. Тесленко, О.В. Хомутенко, Р.О. Шмерхльов, О.О. Шушко тощо.

Організації та методиці бухгалтерської експертизи присвячено вітчизняні дисертаційні роботи: Н.А. Остап'юк «Обліково-аналітичне забезпечення бухгалтерської експертизи» [5]; І.А. Панченко «Організація судово-бухгалтерської експертизи: теоретико-практичні аспекти» [6]; В.В. Федчишиної «Облікове забезпечення експертного дослідження розрахунків з податку на додану вартість» [9].

Проте, вказані роботи практично не містять дослідження особливостей призначення та проведення економічних експертиз за різними видами процесуального законодавства. Це залишає певні прогалини та «втрачені можливості» у поєднанні

здобутків економічної та юридичної науки. Спроби заповнити ці недоліки було зроблено нами у роботах [7, 8], тому дана стаття є продовженням піднятої проблематики.

Постановка завдання. Завданнями статті є узагальнення інформації про порядок призначення та проведення економічних експертиз за видами процесуального законодавства; виявлення проблем і неузгодженостей, а також шляхів їх вирішення задля вдосконалення процесуальних процедур.

Виклад основного матеріалу. Законодавчо визначено, що в Україні економічна експертиза буває:

- бухгалтерського та податкового обліку;
- фінансово-господарської діяльності;
- фінансово-кредитних операцій [2].

Залежно від виду судочинства та меж відкритого провадження справ, порядок призначення та проведення економічних експертиз регламентує:

- у межах кримінального провадження – Кримінальний процесуальний кодекс України (КПК) [4];
- у межах цивільного провадження – Цивільний процесуальний кодекс України (ЦПК) [10];
- у межах господарського провадження – Господарський процесуальний кодекс України (ГПК) [1];
- у межах адміністративного провадження – Кодекс адміністративного судочинства України (КАС) [3].

Стаття 332 «Проведення експертизи за ухвалою суду» КПК вказує, що під час судового розгляду суд за клопотанням сторін кримінального провадження або потерпілого за наявності підстав, передбачених статтею 242 КПК, має право своєю ухвалою доручити проведення експертизи експертній установі, експерту або експертам.

У КПК Стаття 69 «Експерт» визначає, що експертом у кримінальному провадженні є особа, яка володіє науковими, технічними або іншими спеціальними знаннями, має право відповідно до Закону України «Про судову експертизу» на проведення експертизи і якій доручено провести дослідження об'єктів, явищ і процесів, що містять відомості про обставини вчинення кримінального правопорушення, та дати висновок з питань, які виникають під час кримінального провадження і стосуються сфери її знань.

Експерт невідкладно повинен повідомити особу, яка його залучила, чи суд, що доручив проведення експертизи, про неможливість проведення експертизи через відсутність у нього необхідних знань або без залучення інших експертів. У разі виникнення сумніву щодо змісту та обсягу доручення експерт невідкладно заявляє клопотання особі, яка призначила експертизу, чи суду, що доручив її проведення, щодо його уточнення або повідомляє про неможливість проведення експертизи за поставленим запитанням або без залучення інших осіб.

Суд має право своєю ухвалою доручити проведення експертизи експертній установі, експерту або експертам незалежно від наявності клопотання, якщо: суду надані кілька висновків експертів, які суперечать один одному, а допит експертів не дав змоги усунути виявлені суперечності; під час судового розгляду виникли підстави, передбачені частиною другою статті 509 КПК.

До ухвали суду про доручення проведення експертизи у випадках, передбачених частиною першою статті 332 КПК, включаються питання, поставлені перед експертом учасниками судового провадження, судом. Суд має право не включати до ухвали питання, поставлені учасниками судового провадження, якщо відповіді на них не

стосуються кримінального провадження або не мають значення для судового розгляду, обґрунтувавши таке рішення в ухвалі.

Після постановлення судом ухвали про доручення проведення експертизи судовий розгляд продовжується, крім випадків, якщо таке продовження неможливе до отримання висновку експерта.

Висновок експерта – це докладний опис проведених експертом досліджень та зроблені за їх результатами висновки, обґрунтовані відповіді на запитання, поставлені особою, яка залучила експерта, або слідчим суддею чи судом, що доручив проведення експертизи (ст. 101).

У ЦПК передбачено статтю 143 «Порядок призначення експертизи» у якій вказано, що для з'ясування обставин, що мають значення для справи і потребують спеціальних знань у галузі науки, мистецтва, техніки, ремесла тощо, суд призначає експертизу за заявою осіб, які беруть участь у справі.

Експертом є особа, якій доручено провести дослідження матеріальних об'єктів, явищ і процесів, що містять інформацію про обставини справи, і дати висновок з питань, які виникають під час розгляду справи і стосуються сфери її спеціальних знань (ст. 53).

Якщо сторони домовилися про залучення експертами певних осіб, суд повинен призначити їх відповідно до цієї домовленості. Особи, які беруть участь у справі, мають право подати суду питання, на які потрібна відповідь експерта. Кількість і зміст питань, за якими має бути проведена експертиза, визначається судом. При цьому суд має мотивувати відхилення питань осіб, які беруть участь у справі. Особи, які беруть участь у справі, мають право просити суд провести експертизу у відповідній судово-експертній установі, доручити її конкретному експерту, заявляти відвід експерту, давати пояснення експерту, знайомитися з висновком експерта, просити суд призначити повторну, додаткову, комісійну або комплексну експертизу. Якщо проведення експертизи доручено спеціалізованій експертній установі, її керівник має право доручити проведення експертизи одному або кільком експертам, створювати комісії з експертів керованої ним установи, якщо судом не визначено конкретних експертів, у разі потреби замінювати виконавців експертизи, заявити клопотання щодо організації проведення досліджень поза межами експертної установи.

У Цивільному процесуальному кодексі України вказано, що експертиза призначається ухвалою суду, де зазначаються: підстави та строк для проведення експертизи; з яких питань потрібні висновки експертів, ім'я експерта або найменування експертної установи, експертам якої доручається проведення експертизи; об'єкти, які мають бути досліджені; перелік матеріалів, що передаються для дослідження, а також попередження про відповідальність експерта за завідомо неправдивий висновок та за відмову без поважних причин від виконання покладених на нього обов'язків. Якщо експертизу призначено експертам кількох установ, в ухвалі про її призначення зазначається найменування провідної установи, на яку покладається проведення експертизи. Якщо проведення експертизи доручається експертній установі та особі, яка не є працівником цієї установи, провідною визнається експертна установа. Ухвала про призначення експертизи направляється в кожену установу - виконавцям, а також особі, яка не є працівником експертної установи. Об'єкти дослідження та матеріали справи направляються провідній установі (ст. 144).

Стаття 147 «Проведення експертизи та висновок експерта» ЦПК декларує, що експертиза проводиться в суді або поза судом, якщо це потрібно у зв'язку з характером досліджень або якщо об'єкт досліджень неможливо доставити до суду. Експерт дає у письмовій формі свій мотивований висновок, який приєднується до справи. Суд має право за заявою осіб, які беруть участь у справі, або з власної ініціативи запропонувати

експерту дати усне пояснення свого висновку. Усне пояснення заноситься до журналу судового засідання.

Висновок експерта – докладний опис проведених експертом досліджень, зроблені у результаті них висновки та обґрунтовані відповіді на питання, задані судом (ст. 66).

Господарський процесуальний кодекс встановлює, що у судовому процесі може брати участь судовий експерт. Судовий експерт зобов'язаний за ухвалою господарського суду з'явитись на його виклик і дати мотивований висновок щодо поставлених йому питань. Висновок робиться у письмовій формі (ст. 31).

Для роз'яснення питань, що виникають при вирішенні господарського спору і потребують спеціальних знань, господарський суд призначає судову експертизу. Учасники судового процесу мають право пропонувати господарському суду питання, які мають бути роз'яснені судовим експертом. Остаточне коло цих питань встановлюється господарським судом в ухвалі. Проведення судової експертизи доручається державним спеціалізованим установам чи безпосередньо особам, які відповідають вимогам, встановленим Законом України «Про судову експертизу» (ст. 41).

Кодекс адміністративного судочинства України містить статтю 81 «Призначення судової експертизи», у якій вказано, що для з'ясування обставин, що мають значення для справи і потребують спеціальних знань у галузі науки, мистецтва, техніки, ремесла тощо, суд може призначити експертизу. Особи, які беруть участь у справі, мають право подати суду питання, на які потрібна відповідь експерта. Кількість і зміст питань, за якими має бути проведена експертиза, визначаються судом. Суд повинен вмотивувати відхилення питань осіб, які беруть участь у справі. Особи, які беруть участь у справі, мають право просити суд призначити експертизу і доручити її проведення відповідній експертній установі або конкретному експерту. Якщо сторони домовилися про залучення експертами певних осіб, суд повинен призначити їх відповідно до цієї домовленості. Якщо проведення експертизи доручено експертній установі, її керівник має право доручити проведення експертизи одному або кільком експертам, якщо судом не визначено конкретних експертів, у разі потреби – замінити виконавців експертизи, заявити клопотання щодо організації проведення досліджень поза межами експертної установи. В ухвалі про призначення експертизи суд попереджає експерта про кримінальну відповідальність за завідомо неправдивий висновок та за відмову без поважних причин від виконання покладених на нього обов'язків.

Експертом є особа, яка має необхідні знання та якій в порядку, встановленому цим Кодексом, доручається дати висновок з питань, що виникають під час розгляду справи і стосуються спеціальних знань цієї особи, шляхом дослідження матеріальних об'єктів, явищ і процесів, що містять інформацію про обставини у справі (ст. 66).

Висновок експерта оголошується в судовому засіданні. Для роз'яснення і доповнення висновку експерта особи, які беруть участь у справі, а також суд можуть задати експерту питання. Першими задають питання експертові особа, за заявою якої призначено експертизу, та її представник, а потім інші особи, які беруть участь у справі. Якщо експертизу призначено за клопотанням обох сторін, першими задають питання експертові позивач і його представник. Головуючий у судовому засіданні та інші судді можуть задавати експертові питання в будь-який час дослідження висновку експерта. Викладені письмово і підписані пояснення експерта приєднуються до справи (ст. 148).

Слід зазначити, що умови призначення і проведення експертизи у цілому та з економічних питань, зокрема у Цивільному процесуальному кодексі та у Кодексі

адміністративного судочинства майже ідентичні. У Господарському процесуальному кодексі, порядку призначення та проведення експертизи уваги приділено дуже мало.

Враховуючи той факт, що висновок експерта має доказове значення, то надавати його повинен експерт, який бере на себе зобов'язання, а відповідно, і відповідальність, за сумлінне виконання своїх обов'язків. Саме з цією причини, у таблиці 1 наведено зміст присяги експерта при проведенні ним експертизи, у тому числі й економічної.

Таблиця 1 – Зміст присяги експерта при проведенні експертизи у процесуальному законодавстві України

Кримінальний процесуальний кодекс України від 13 квітня 2012 року № 4651-VI (із змінами і доповненнями)	Цивільний процесуальний кодекс України від 18 березня 2004 року № 1618-IV (із змінами і доповненнями)	Господарський процесуальний кодекс України від 6 листопада 1991 року № 1798-XII (із змінами і доповненнями)	Кодекс адміністративного судочинства від 6 липня 2005 року № 2747-IV (із змінами і доповненнями)
«Я, (прізвище, ім'я, по батькові), присягаю сумлінно виконувати обов'язки експерта, використовуючи всі свої професійні можливості» Стаття 356. Допит експерта в суді	«Я, (прізвище, ім'я, по батькові), присягаю сумлінно виконувати обов'язки експерта, використовуючи всі свої професійні можливості». Стаття 171. Роз'яснення прав та обов'язків експерта. Присяга експерта	Порядок приведення експерта до присяги процесуально не вказано	«Я, (прізвище, ім'я, по батькові), присягаю сумлінно виконувати обов'язки експерта, використовуючи всі свої професійні можливості». Стаття 131. Роз'яснення прав і обов'язків експерта, присяга експерта

Джерел: складено автором на підставі [4, 10, 1, 3]

Кримінальний процесуальний кодекс України у статті 356 «Допит експерта в суді» передбачає, що за клопотанням сторони кримінального провадження, потерпілого або за власною ініціативою суд має право викликати експерта для допиту для роз'яснення висновку. Перед допитом експерта головуючий встановлює його особу та приводить до присяги. Після цього головуючий попереджає експерта про кримінальну відповідальність за надання завідомо неправдивого висновку.

Експерта, який проводив експертизу за зверненням сторони обвинувачення, першою допитує сторона обвинувачення, а експерта, який проводив експертизу за зверненням сторони захисту, - сторона захисту. Після цього експерту можуть бути поставлені запитання потерпілим, цивільним позивачем, цивільним відповідачем, їх представниками та законними представниками, а також головуючим та суддями.

Експерту можуть бути поставлені запитання щодо наявності в експерта спеціальних знань та кваліфікації з досліджуваних питань (освіти, стажу роботи, наукового ступеня тощо), дотичних до предмета його експертизи; використаних методик та теоретичних розробок; достатності відомостей, на підставі яких готувався висновок; наукового обґрунтування та методів, за допомогою яких експерт дійшов висновку; застосовності та правильності застосування принципів та методів до фактів кримінального провадження; інші запитання, що стосуються достовірності висновку.

Суд має право призначити одночасний допит двох чи більше експертів для з'ясування причин розбіжності в їхніх висновках, що стосуються одного і того самого предмета чи питання дослідження. Кожна сторона кримінального провадження для

доведення або спростування достовірності висновку експерта має право надати відомості, які стосуються знань, вмінь, кваліфікації, освіти та підготовки експерта. Експерт під час відповідей має право користуватися своїми письмовими та іншими матеріалами, які використовувалися під час експертного дослідження.

У Цивільному процесуальному кодексі статтею 171 «Роз'яснення прав та обов'язків експерта. Присяга експерта» вказано, що головуючий роз'яснює експертові його права та обов'язки, і попереджає експерта під розписку про кримінальну відповідальність за завідомо неправдивий висновок і за відмову без поважних причин від виконання покладених на нього обов'язків та приводить експерта до присяги. Текст присяги підписується експертом. Дія присяги поширюється і на ті випадки, коли висновок був складений до її проголошення. Підписаний експертом текст присяги та розписка приєднуються до справи.

Якщо експертиза призначається під час судового розгляду, права, обов'язки експертів і їх відповідальність роз'яснюються головуючим відразу після залучення їх до участі в цивільному процесі.

Експертам, які працюють у державних експертних установах, роз'яснення прав і обов'язків експерта та приведення його до присяги здійснюються керівником експертної установи під час призначення особи на посаду та присвоєння кваліфікації судового експерта. Підписаний текст присяги та розписка про ознайомлення з правами і обов'язками експерта та про кримінальну відповідальність за відмову без поважних причин від виконання покладених на нього обов'язків, за завідомо неправдивий висновок приєднується до особової справи. Засвідчені печаткою експертної установи копії цих документів подаються на вимогу суду.

Господарський процесуальний кодекс порядок приведення експерта до присяги не регламентує.

Кодекс адміністративного судочинства у статті 131 «Роз'яснення прав і обов'язків експерта, присяга експерта» зазначає, що головуючий у судовому засіданні роз'яснює експерту його права та обов'язки, встановлені статтею 66 КАС, і попереджає його під розписку про кримінальну відповідальність за завідомо неправдивий висновок та за відмову без поважних причин від виконання покладених на нього обов'язків. Головуючий приводить експерта до присяги, яка проголошується експертом усно, після чого він підписує текст присяги. Дія присяги поширюється і на ті випадки, коли висновок був складений до її проголошення. Підписаний експертом текст присяги та розписка приєднуються до справи.

Якщо експертиза призначається під час судового розгляду, права, обов'язки експерта та його відповідальність роз'яснюються головуючим одразу після залучення його до участі в адміністративному процесі.

Експертам, які працюють у державних експертних установах, роз'яснення прав і обов'язків експерта та приведення його до присяги здійснюються керівником експертної установи під час призначення особи на посаду та присвоєння кваліфікації судового експерта. Засвідчені печаткою експертної установи копії тексту присяги і розписки про ознайомлення з правами та обов'язками експерта і про кримінальну відповідальність за завідомо неправдивий висновок, за відмову без поважних причин від виконання покладених на нього обов'язків подаються на вимогу суду.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження дозволяє зробити певні висновки. По-перше, в межах провадження відповідного виду розслідувань та судового розгляду може призначатись та проводитись економічна експертиза, зокрема: бухгалтерського та податкового обліку; фінансово-господарської діяльності; фінансово-кредитних операцій. По-друге, залежно від виду судочинства та меж відкритого провадження справ, порядок призначення та проведення економічних

експертиз регламентується Кримінальним процесуальним, Цивільним процесуальним, Господарським процесуальним кодексами України та Кодексом адміністративного судочинства України. По-третє, у цивільному та адміністративному процесі порядок призначення та проведення експертиз, у тому числі й економічних на рівні законодавчого регламентування майже тотожні за змістом і суттю, а у господарському – регулюється поверхнево і недостатньо.

Наукова та практична цінність отриманих результатів полягає у дослідженні процесуального порядку призначення і проведення економічних експертиз та виявленні недоліків і шляхів їх усунення у законодавчій регламентації процесуальних процедур на основі поєднання юридичних та економічних здобутків сучасної наукової думки, що є корисним для практичної діяльності експертів з економічних питань. Перспективи подальших досліджень нам вбачаються у розробці конкретних методик експертного дослідження окремих об'єктів експертизи та розгляді проблемних аспектів поєднання знань економічного та юридичного спрямувань у практичній діяльності експертів.

Список літератури

1. Господарський процесуальний кодекс України від 6 листопада 1991 року № 1798-XII (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/main/index>
2. Інструкція про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень від 08.10.98 р. № 53/5 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/main/index>
3. Кодекс адміністративного судочинства від 6 липня 2005 року № 2747-IV (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/main/index>
4. Кримінальний процесуальний кодекс України від 13 квітня 2012 року № 4651-VI (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/main/index>
5. Остап'юк Н. А. Обліково-аналітичне забезпечення бухгалтерської експертизи: теорія і методика : автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз, аудит» [Текст] / Н. А. Остап'юк ; Нац. аграр. ун-т. – К., 2006. – 21 с.
6. Панченко І. А. Організація судово-бухгалтерської експертизи: теоретико-практичні аспекти : автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» [Текст] / І. А. Панченко ; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2007. – 21 с.
7. Пугаченко О. Б. Вимоги процесуального законодавства в частині участі експерта при проведенні судової експертизи з економічних питань [Текст] / О. Б. Пугаченко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки. / Вип. 24. – Кіровоград: КНТУ, 2013. – С. 340-348.
8. Пугаченко О. Б. Проблеми законодавчого забезпечення судово-економічної експертизи в Україні [Текст] / О. Б. Пугаченко // Збірник матеріалів міжнародної науково-практичної конференції «Облік і контроль в управлінні підприємницькою діяльністю» – Кіровоград: КНТУ, 2013. – С. 112-116.
9. Федчишина В. В. Облікове забезпечення експертного дослідження розрахунків з податку на додану вартість : автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» [Текст] / В. В. Федчишина ; Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2011. – 20 с.
10. Цивільний процесуальний кодекс України від 18 березня 2004 року № 1618-IV (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/main/index>

Olga Pugachenko

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Procedural Requirements for Appointment and Conduct of Economic Expertises

The aim of the paper is to compile information on the procedure of appointing and conducting of economic expertise by type of procedural law, as well as to identify problems and inconsistencies and the ways of solving them in order to improve judicial procedures.

Within the performance of the relevant type of investigation and trial economic expertise may be administered and conducted, including expertise of: accounting and taxation; financial activities; financial and

credit operations. Purpose and conduct of economic expertise depending on the type and extent of open justice prosecution is held according to the Criminal Procedure, Civil Procedure, Commercial Procedural Code of Ukraine and the Code of Administrative Procedure of Ukraine. In civil and administrative procedures the appointment and conduct of expertise, including economic expertise on the level of legislative regulation, are nearly identical in content and nature and in the economic procedure – are not regulated sufficiently and in detail.

The value of the results is obtained in the study of procedure of the appointment and conduct of economic expertise and in identifying gaps and ways to deal with them in the legal regulation of judicial procedures.

expertise, economic expertise, procedural law, appointment, conducting, an expert

Одержано 04.11.14

УДК 657:334.72

Я. В. Клименко, асп.

Кіровоградський національний технічний університет

Афілійовані особи: походження терміну, критерії визначення й застосування у вітчизняній та міжнародній практиках

Досліджено поняття, які застосовуються при позначенні відносин афілійованості (залежності) між суб'єктами господарювання, та походження терміну «афілійованість». Проаналізовано нормативну базу України з питань регулювання операцій між афілійованими (пов'язаними) суб'єктами господарювання та нормативно-правові акти інших країн. Узагальнені форми залежності, які характеризують відносини афілійованих (пов'язаних) сторін. Обґрунтовані проблемні аспекти визначення статусу афілійованих (пов'язаних) осіб.

афілійованість, афілійовані особи, пов'язані особи, державне регулювання, нормативні і законодавчі акти

Я. В. Клименко, асп.

Кіровоградский национальный технический университет

Аффилированные лица: происхождение термина, критерии определения и применения в отечественной и международной практиках

Исследованы понятия, которые используются при определении отношений аффилированности (зависимости) между субъектами хозяйствования, и происхождение термина «аффилированность». Проанализирована нормативная база Украины по вопросам регулирования операций между аффилированными (связанными) субъектами хозяйствования и нормативно-правовые акты других стран. Обобщены формы зависимости, которые характеризуют отношения аффилированных (связанных) сторон. Обоснованы проблемные аспекты определения статуса аффилированных (связанных) лиц.

аффилированность, аффилированные лица, связанные лица, государственное регулирование, нормативные и законодательные акты

Постановка проблеми. У зв'язку з активними процесами євроінтеграції та виходом вітчизняних підприємств на світові ринки доводиться вдаватися до запозичення певної методології та методів впливу на учасників економічних відносин,

що практикуються в розвинених країнах, тобто використовувати закордонний досвід. Одним із прикладів такого запозичення є поява в українському законодавстві категорії «афілійовані (пов'язані, зацікавлені) особи».

Водночас, гостро постала проблема забезпечення державного регулювання відносин афілійованості (залежності) між суб'єктами господарювання з метою забезпечення балансу приватних і публічних інтересів. Для ефективного функціонування системи державного регулювання і контролю необхідна досконала понятійна база щодо категорії «афілійовані особи» та відсутність розбіжностей у нормативно-правових актах, що регулюють відносини між пов'язаними учасниками економічних відносин.

Враховуючи той факт, що конструкція афілійованості набуває міжгалузевого характеру, стає універсальною, проблеми обліку, аудиту та регулювання відносин за участю афілійованих осіб потребують ретельного дослідження не тільки на практичному, а й на загальнотеоретичному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та зарубіжній науці питанням термінології та впровадження категорії «афілійовані особи» в практику економічної та правової діяльності приділяється обмежена увага. Так, деякі напрацювання у сфері правового статусу пов'язаних осіб знаходимо у працях таких науковців, як Є.М. Дядюк [2], К.А. Карачевський [11], М.І. Кулагін [12] та Г.Ф. Шершеневич [25]. Окремо слід відзначити праці В.К. Мамутова та О.О. Чувпило [13] з теорії й історії держави та права, у яких особливу увагу приділено історичному аспекту розвитку відносин афілійованості у практиці зарубіжних країн.

Незважаючи на розробки та рекомендації, що стосуються питання нормативно-правового регулювання відносин афілійованості, недостатньо дослідженими залишаються питання походження та орфографії у лексемі «афілійованість», подальшого вивчення також потребує питання тлумачення сутності афілійованих осіб, їх суб'єктного складу та критеріїв залежності. Необхідність розв'язання окреслених питань та їхнє значення для розвитку вітчизняної системи обліку та аудиту зумовили актуальність теми дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження походження поняття «афілійованість», визначення основних відмінностей між вітчизняними та зарубіжними нормативно-правовими актами, що забезпечують державне регулювання відносин афілійованості (залежності) між суб'єктами господарювання.

Виклад основного матеріалу. Пов'язані підприємства – це сукупність підприємств, серед яких одне (або ж декілька) є контролюючим, має можливість впливати на рішення іншого (інших), що є залежним. При цьому дані підприємства юридично можуть вважатися незалежними у здійсненні господарської діяльності. На практиці такий стан речей надає великі можливості для зловживання. Наприклад, ухилення від оподаткування через укладення фіктивних угод з залежним підприємством, отримання кредиту через залежне підприємство та його неповернення без понесення відповідальності тощо. Тому встановлення додаткових заходів регулювання до пов'язаних підприємств є не тільки виправданим, а й необхідним.

Для того, щоб регулювати певне явище, держава повинна, перш за все, визначити об'єкт регулювання (у нашому випадку – обрати правильний критерій для визначення зв'язку між підприємствами), а по-друге, дати цьому об'єкту назву. У таблиці 1 узагальнено назви пов'язаних підприємств на підставі вивчення нормативних актів різних країн.

Таблиця 1 – Назви пов'язаних підприємств у законодавстві різних країн

Країна	Термін
США	Зв'язані (associated)
Англія	Афілійовані, групи компаній (affiliate)
Франція	Афілійовані (les compagnies affilié)
Федеративна Республіка Німеччина	Пов'язані підприємства, асоційовані (assoziierte)
Росія	Афілійовані особи, залежні підприємства, холдинги
Республіка Казахстан	Афілійовані особи
Республіки Білорусь	Афілійовані особи
Угорщина	Афілійовані особи, партнери (partnerek)
Україна	Афілійовані, пов'язані, зацікавлені, асоційовані, залежні особи

Джерело: складено автором з використанням [1, 3, 4, 5, 6, 7, 10, 12, 13, 15, 16, 17, 21, 24, 26]

Як бачимо з таблиці 1, у США такі підприємства називаються зв'язані (associated), схожий термін вживається і в законодавстві ФРН (assoziierte), у Англії – групи компаній (іноді вживається термін «афілійовані компанії»), у Франції – афілійовані (les compagnies affilié), терміни «залежні підприємства», «холдинги» характерні для російського законодавства [13, с. 119].

Специфікою українського законодавства є те, що воно оперує майже всіма цими термінами. Господарський кодекс називає пов'язані підприємства асоційованими (ч. ст. 126 [1]); Цивільний кодекс – залежними (ч. 1 ст. 118 [24]); терміни «афілійовані» та «асоційовані» особи з'являються у Законі України «Про банки і банківську діяльність» (ст. 2 [10]); «пов'язані особи» – в Податковому Кодексі (пп. 14.1.159, п. 14.1, ст. 14 [16]); «зацікавлені особи» – в законодавстві про банкрутство (ч. 3 ст. 57 [7]).

Безумовно, таке положення справ не сприяє розумінню і такого складного явища, як пов'язані підприємства. Цієї «синонімізації» термінів у законодавстві потрібно позбуватися. Крім того, незважаючи на доволі схожий зміст усіх вказаних термінів, у їх тлумаченні сутності афілійованих осіб існує певна різниця.

Термін «афілійована особа» походить від англійського дієслова «affiliate», який означає «приєднати(ся), з'єднати(ся), пов'язувати(ся)». У широкому сенсі зазначене поняття може перекладатися як «прийом у члени», «приєднання до іншого суб'єкту». В англо-американській системі, звідки це поняття було запозичене, поняття «афілійована особа» (іноді зустрічається термін «афілійована корпорація») позначає відносини між двома і більше суб'єктами, засновані на різних формах залежності таких суб'єктів один від одного. Іншими словами, термін «affiliate» означає відносини близького зв'язку між корпораціями.

Виходячи із зазначеного визначення, можна говорити про схожість поняття «афілійована особа» з такими економіко-правовими категоріями, що часто використовуються, як «холдинг», «група компаній», «група товариств», «система товариств», «пов'язані підприємства (споріднені підприємства)», «конгломерат», «основне товариство», «материнські та дочірні компанії, товариства, корпорації», «філія», «домінуючий і залежний суб'єкт», «концерн».

Також важливо звернути увагу на орфографію та труднощі, які виникають при написанні запозиченого слова «афілійованість». Англійське «affiliate» (приєднати) походить від латинського «filialis» – синівський (лат. filius – син). Від нього ж, до речі, утворена і категорія «філія» (організація, що є частиною якої-небудь іншої організації). Оскільки у слові «філія» літера «л» всього одна, то і у лексемі «афілійованість» (проведемо аналогію) «л» повинна бути одна. Однак, поширена помилка – написання

«фф» – результат англійського запозичення. У зв'язку з цим, у економічній літературі іноді трапляється неправильна передача на письмі іншомовного слова «афілійовані». При запозиченні терміну «affiliate» та використанні його у вітчизняній практиці, згідно українського правопису, у понятті «афілійованість» пишеться одна буква «ф».

Крім зміни особливостей написання, термін «афілійована особа» у вітчизняній практиці має дещо інше значення, ніж у Великобританії та США. Так, відповідно до Юридичного словника Бека (Black's Law Dictionary) [26] під терміном «affiliate» розуміються відносини близького зв'язку між компаніями, але під афілійованою компанією тут розуміється компанія, 5 і більше відсотків акцій якої, що дають право голосу, належить іншій компанії. Мова в даному випадку йде про підконтрольні компанії, проте в економіко-правових відносинах більшості країн, у тому числі пострадянських, під афілійованими особами розуміються не залежні, а навпаки – суб'єкти, котрі здатні впливати на діяльність підконтрольних товариств чи компаній. Така розбіжність у змісті, мабуть, стала наслідком неточного перекладу терміну, який так і перейшов у безліч інших нормативних актів.

Розглянемо види афілійованих (пов'язаних) осіб. Еталоном правового регулювання діяльності таких підприємств на сьогодні є законодавство Німеччини. Саме воно прийнято за основу при складанні актів ЄС у цій сфері [27, с. 41]. В німецькому законодавстві (Закон Федеративної Республіки Німеччини «Про акціонерні товариства» від 6 вересня 1965 року) визначення зв'язаних підприємств дається через перерахування їхніх окремих різновидів, які включають ситуації коли одне з них має більшість часток у капіталі іншого або більшість голосів, одне підприємство є залежним, а інше головним, підприємства входять до складу концерну або пов'язані взаємною участю, або є сторонами підприємницького договору [21, с. 269, 270]. Отже, німецьке законодавство базується на розумінні групи компаній як особливої економічної одиниці, тобто береться до уваги фактична наявність чи відсутність єдиного центру прийняття рішень, а також зв'язки між підприємствами, що характеризують останні як головне і залежне.

У правових актах США компанія визнається такою, що контролюється іншою компанією чи банком, якщо вона володіє або контролює (прямо чи побічно) більше 25% голосів, здійснює контроль за виборами більшості директорів чи призначенням довірчих власників, визнана мотивованим рішенням ради керуючих Федеральної резервної системи (ФРС) такою, що здійснює (прямо чи побічно) «контролюючий вплив» на керування чи прийняття рішень (підп. 2 п. «а» ст. 1841 розділу 12 Зводу законів США) [12, с. 161].

Французький закон «Про торгові товариства» вже у 1966 році розглядає як «систему участі» володіння контролюючою компанією від 10 до 50 відсотків капіталу іншого товариства. Належність частини капіталу в розмірі більше 50% служить підставою вважати підконтрольну фірму філією [21, с.185].

В Угорщині Закон № VI «Про господарські товариства» 1988 року в параграфі 330 «Взаємна участь» встановлює інший кількісний критерій «значної участі» – забезпечення більш 174 голосів на його загальних зборах [21, с. 237].

У Законі Республіки Казахстан «Про акціонерні товариства» від 13 травня 2003 року №415-ІІ [4] поняттю «афілійовані особи» виділяється ціла глава 6. У ній перелік осіб, які визнаються афілійованими щодо акціонерного товариства, є складним і широким. Він охоплює коло осіб, які можуть бути стороною відповідного правочину, у зв'язку з чим може існувати загроза порушення інтересів як самого акціонерного товариства, так і його акціонерів через те, що такі особи будуть мати заінтересованість у вчиненні правочину, що, у свою чергу, не може не відбитися на змісті умов правочину (як правило, з відповідним завищенням або заниженням його ціни) або ж

дозволить фактично поділити предмет правочину та уникнути необхідності застосування положень, встановлених законодавством для укладення значних правочинів (хоча відповідне майно буде передано за договором фактично одній особі). Також у даному випадку містяться вказівки не тільки на вид відповідної особи (так званий суб'єктивний критерій), а й вказуються інші (так звані об'єктивні) критерії, які мають значення для віднесення особи до числа афілійованих осіб. Такими критеріями є контроль, перебування в родинних зв'язках, посада, яку займає особа в органах управління товариства тощо.

Закон Республіки Білорусь «Про господарські товариства» від 9 грудня 1992 року №2020-ХІІ [3] також містить визначення поняття «афілійована особа». Так, ст. 56 даного Закону встановлює, що афілійованими особами господарського товариства є фізичні та юридичні особи, які здатні прямо та (або) непрямо (через фізичних та (або) юридичних осіб) визначати рішення або впливати на їх прийняття господарським товариством, а також юридичні особи, на прийняття рішень якими господарське товариство має такий вплив. Особливість Закону Республіки Білорусь порівняно з аналогічними законами інших країн СНД полягає в тому, що як афілійовані особи додатково виділяються: унітарні підприємства, які були створені товариством, дочірні підприємства останнього, будь-яка юридична особа, що входить до складу господарської групи або холдингу разом з відповідним товариством, юридична особа, стосовно якої саме товариство є дочірнім тощо.

Також в білоруському законодавстві використовується поняття «визнання залежним». На наш погляд, у даному випадку мається на увазі те ж саме, що в Законі Республіки Казахстан «Про акціонерні товариства» позначається словосполученням «перебування під контролем».

Особливостям здійснення господарської діяльності, аудиту операцій з зацікавленими суб'єктами та питанням теоретичного характеру щодо визначення поняття «афілійовані особи» найбільше уваги приділяють російські вчені та практики. Так, у Федеральному Законі Російської Федерації «Про акціонерні товариства» від 26 грудня 1995 року №208-ФЗ [23] хоча і йдеться фактично про те ж саме, що й в аналогічних Законах Республіки Казахстан та Республіки Білорусь, але робляться дещо інші акценти, оскільки зміст поняття «афілійована особа» розкривається через зміст суб'єктного складу правочину із заінтересованістю.

Вичерпний перелік афілійованих осіб для будь-якої юридичної особи, в тому числі і акціонерного товариства, викладений у ст. 4 Закону Російської Федерації «Про конкуренцію та обмеження монополістичної діяльності на товарних ринках» від 22 березня 1991 року №948-1 [5]. Відповідно до положень цього закону до афілійованих осіб належать:

- член ради директорів (наглядової ради) або іншого колегіального органу управління такої юридичної особи, член його колегіального виконавчого органу, а також особа, яка здійснює повноваження його одноосібного виконавчого органу (директор, генеральний директор);

- особи, що належать до тієї групи осіб, до якої належить дана юридична особа (у відповідності з тією ж статтею: група осіб – це особа або кілька осіб, які спільно в результаті угоди мають право прямо або побічно розпоряджатися більш ніж 50% від загальної кількості голосів, що припадають на акції, що складають статутний капітал юридичної особи);

- особи, які мають право розпоряджатися більш ніж 20% загальної кількості голосів, що припадають на акції, що складають статутний капітал даної юридичної особи;

- юридичні особи, в яких дана юридична особа має право розпоряджатися

більш ніж 20% загальної кількості голосів, що припадають на акції, що складають статутний капітал цієї юридичної особи;

– члени ради директорів, якщо така юридична особа є учасником фінансово-промислової групи.

Узагальнюючи визначення афілійованих осіб, можна зробити висновок, що відносини афілійованості можуть бути:

– майновими (заснованими на участі в статутному капіталі конкретної юридичної особи);

– договірними (одержання можливості на підставі договору визначати рішення, прийняті іншими особами);

– організаційно-управлінськими (пов'язані з участю тих чи інших осіб в органах управління юридичних осіб);

– спорідненими (виникаючими між подружжям, батьками, дітьми, братами і сестрами).

Слід зауважити, що на практиці можливе встановлення й інших форм економічної залежності, окрім участі в статутному фонді, наприклад, шляхом вибіркового надання чи обмеження доступу до певних обмежених природних ресурсів тощо. Метою встановлення такої економічної залежності може бути цілком визначений економічних інтерес – набуття якихось переваг (в тому числі і незаконних), отримання прибутку від узгоджених дій. Найчастіше більш значну роль мають відносини не стільки майнової, скільки управлінської залежності між суб'єктами, що передбачає ту чи іншу ступінь впливу на діяльність органів управління юридичної особи і на саму юридичну особу.

Поняття «афілійовані особи» або інші поняття, близькі за змістом до цього поняття, активно використовується в чинному законодавстві України. Критерії залежності можна знайти в Господарському кодексі [1], Цивільному кодексі України [24], Законі України «Про захист економічної конкуренції» [8], Податковому Кодексі України [16], в Законі України «Про банки і банківську діяльність» [10] та в інших нормативно-правових актах. Аналогом афілійованих осіб у корпоративних відносинах виступає поняття пов'язаних осіб (в оподаткуванні) та зацікавлених осіб (у законодавстві про банкрутство). Цікаво, що у всіх цих законах по-різному визначаються критерії залежності, по-різному визначаються підприємства, які є пов'язаними.

Так, ще в середині 90-х років у законодавстві України окремо виділялися такі поняття, як афілійована особа, афілійована особа учасника та афілійована особа торговця. Зокрема, в Указі Президента «Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії» від 19 лютого 1994 року №55/94 (ч.2 Розд.1 [22]), афілійованими особами інвестиційного фонду та інвестиційної компанії розглядалися інвестиційний керуючий, засновники, а також учасники, кожний з яких володіє не менш ніж 25 відсотками інвестиційних сертифікатів. Згідно з наказом Фонду державного майна України «Про конкурсний відбір юридичних осіб» від 13 серпня 1996 року № 919 [15], під афілійованою особою учасника було запропоновано вважати будь-яку особу, яка володіє більш як 20 відсотків у статутному фонді учасника конкурсної групи або у статутному фонді якої більш ніж 20 відсотків належить учаснику конкурсної групи чи іншій юридичній особі конкурсної групи. Під афілійованою особою торговця згідно з Положенням Фонду державного майна України «Щодо відбору фірм-радіників для проведення конкурсів» від 19 лютого 1997 року №186 [19] розумілися: засновники, особи, частка яких у статутному фонді торговця від безпосереднього та/або опосередкованого володіння становить понад 5 відсотків та особи, частка торговця у статутному фонді яких становить понад 5 відсотків.

Наразі відповідні поняття закріплюються в різних нормативно-правових актах. При цьому чинне законодавство оперує як безпосередньо поняттям «афілійованої» особи, так й іншими поняттями, близькими за змістом до останнього [11, с. 222].

Так, у ч.1 ст. 126 Господарського кодексу України визначено, що «асоційовані підприємства (господарські організації) – це група суб'єктів господарювання – юридичних осіб, пов'язаних між собою відносинами економічної та/або організаційної залежності у формі участі у статутному фонді та/або управлінні» [1]. Фактично, маємо два критерії для визначення залежності: істотна участь у статутному фонді та/або участь в органах управління юридичної особи (загальних зборах, правлінні, наглядовій раді, ревізійній комісії тощо). Натомість у ч.1 ст. 118 Цивільного кодексу України визначено, що господарське товариство є залежним, якщо іншому (головному) господарському товариству належать 20 і більше відсотків статутного капіталу [24].

Отже, цивільне законодавство визначає лише один критерій для визначення залежності – статутну участь, і встановлює його кількісне обмеження. Господарський кодекс України, на відміну від Цивільного, в якості ознак афілійованості (пов'язаності) визначає як майнові, так і організаційно-управлінські відносини – участь тих чи інших осіб в органах управління кількох юридичних осіб.

Однак, вищенаведений перелік підстав набуття зв'язків між суб'єктами господарювання не можна визнати вичерпним, оскільки в ньому не враховано такої підстави встановлення контролю над суб'єктами господарювання як родинні зв'язки. Цей критерій набуває особливої актуальності, оскільки є однією із специфічних рис «тіньового сектору» економіки України.

Слід враховувати, що господарське законодавство визначає як родинні не будь-які зв'язки, а в залежності від ступеня споріднення. Так, в статті 1 Закону України «Про захист економічної конкуренції» від 11 січня 2001 року №2210-III встановлюється, що до пов'язаних фізичних осіб належать – подружжя, батьки та діти, брати та/або сестри [8]. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін» [17] оперує дещо ширшим поняттям. Так, пунктом 4 вказаного Положення закріплено, що пов'язаними сторонами є близькі члени родини особи, яка прямо або опосередковано здійснює контроль над суб'єктом або суб'єктами господарювання. До близьких членів родини належать – чоловік або дружина і родичі (визнані такими згідно із законодавством) фізичної особи, що є пов'язаною стороною, які можуть впливати або перебувають під впливом такої фізичної особи щодо прийняття рішень з фінансової, господарської та комерційної діяльності підприємства. Отже, в даному випадку відбувається значне розширення кола осіб, які можуть бути визнані як афілійовані відповідно до певних родинних зв'язків між ними.

Організаційно-управлінськими чинниками набуття афілійованих відносин (відносин контролю) між фізичними та/або юридичними особами можуть бути:

- зосередження у однієї особи, яка не є учасником товариства і діє на підставі довіреностей учасників (у вітчизняній практиці це можуть бути посадові особи товариства, яким дрібні акціонери передають свої голоси, або банки, що зберігають свої акції за своєю компенсацією своїх послуг – передачі їм голосів з таких акцій), значної кількості голосів;

- обіймання однією особою посади в органах управління у двох і більше підприємствах.

Наприклад, підпункти 2.1.3.3 та 2.1.3.4 Положення про порядок подання заяв до Антимонопольного комітету України про попереднє отримання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання від 19.02.2002 р. № 33-р [18], передбачає такі форми встановлення організаційного контролю, як:

- призначення чи обрання на посаду керівника, заступника керівника

спостережної ради, правління, іншого наглядового чи виконавчого органу суб'єкта господарювання особи, яка вже обіймає одну чи кілька посад в інших суб'єктах господарювання;

– створення ситуації, за якої більше половини посад членів спостережної ради, правління, інших наглядових чи виконавчих органів двох чи більше суб'єктів господарювання обіймають одні й ті самі особи.

У ст. 1 Закону України «Про захист економічної конкуренції» [8] дано визначення контролю, під яким розуміється вирішальний вплив однієї чи декількох пов'язаних юридичних та/або фізичних осіб на господарську діяльність суб'єкта господарювання чи його частини, який здійснюється безпосередньо або через інших осіб, зокрема, завдяки:

– праву володіння чи користування значною частиною активів;

– праву, яке забезпечує вирішальний вплив на формування складу, результати голосування та рішення органів управління суб'єкта господарювання;

– укладенню договорів, які дають можливість визначати умови господарської діяльності, давати обов'язкові до виконання вказівки або виконувати функції органу управління суб'єкта господарювання;

– заміщенню посади керівника, заступника керівника спостережної ради, правління, іншого наглядового чи виконавчого органу суб'єкта господарювання особою, яка вже обіймає одну чи кілька із зазначених посад в інших суб'єктах господарювання;

– обійманню більше половини посад членів спостережної ради, правління, інших наглядових чи виконавчих органів суб'єкта господарювання особами, які вже обіймають одну чи кілька із зазначених посад в іншому суб'єкті господарювання.

Поняття «афілійованих осіб» використовується і в банківській сфері. Так, згідно зі ст. 2 Закону України «Про банки та банківську діяльність» у редакції від 7 грудня 2000 року №2121-III, афілійована особа банку – будь-яка юридична особа, в якій банк має істотну участь або яка має істотну участь у банку. Після внесених у Закон України «Про банки та банківську діяльність» змін трактування даного поняття значно розширилося. Так, у ст. 2 редакції даного закону від 2 серпня 2014 року [10] наведено таке трактування зазначеної дефініції: «афілійована особа банку – будь-яка юридична особа, що контролюється банком (дочірнє підприємство), або контролює банк, або контролюється тією самою особою (юридичною або фізичною), яка контролює банк». Разом з цим, у даному законі використовується й поняття «асоційована особа», під якою розуміється чоловік або дружина, прямі родичі цієї особи (батько, мати, діти, рідні брати та сестри, дід, баба, онуки), прямі родичі чоловіка або дружини цієї особи, чоловік або дружина прямого родича банку (ст. 2 [10]).

У п. 25 ст. 1 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12 липня 2001 року №2664-III (у редакції від 20 липня 2014 року) [9] пропонується наступне поняття афілійованої особи – це юридична особа, у статутному (складеному) капіталі якої фінансова установа має істотну участь або яка має істотну участь у статутному (складеному) капіталі фінансової установи. При цьому істотна участь визначається вказаним вище законом як пряме та опосередковане, самостійне або спільно з іншими особами володіння 10 і більше відсотками статутного (складеного) капіталу або права голосу придбаних акцій (часток) юридичної особи або незалежна від формального володіння можливість значного впливу на керівництво чи діяльність юридичної особи; особи, що перебувають у трудових відносинах з торговцем.

Коло осіб, близьке до переліку афілійованих суб'єктів, окреслює й Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» №2343-

ХП від 14.05.1992 (в редакції Закону України від 22 грудня 2011 року №4212-VI зі змінами та доповненнями) (ч.3 ст. 57 [7]), називаючи їх зацікавленими у відношенні боржника особами.

Поняття пов'язаної особи закріплюється і в інших нормативно-правових актах. Так, відповідно до п. 1.31 Торгового кодексу Першої Фондової Торговельної Системи від 19 грудня 2002 року № 4 [20], пов'язана особа – це:

- засновники та учасники емітента (крім акціонерів, які не є засновниками);
- особи, частка яких становить понад 10 відсотків у статутному фонді емітента;
- посадові особи емітента та члени їх сімей;
- особи, що діють від імені цього емітента за відповідним дорученням, або особи, від імені яких діє цей емітент;
- особи, які відповідно до законодавства України контролюють діяльність цього емітента;
- юридичні особи, що контролюються цим емітентом, або спільно з ним перебувають під контролем третьої особи;
- реєстратор або зберігач або депозитарій, з яким підписано відповідний договір про обслуговування, його керівники та посадові особи.

При відображенні операцій з пов'язаними сторонами слід враховувати вимоги Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін» [17], який визначає методологічні засади формування інформації про операції пов'язаних сторін та її розкриття у фінансовій звітності. Так, згідно П(С)БО 23 пов'язаними сторонами вважаються:

- підприємства, які перебувають під контролем або суттєвим впливом інших осіб;
- особи, які прямо або опосередковано здійснюють контроль над підприємством або суттєво впливають на його діяльність.

При цьому варто зазначити, що у П(С)БО 23 не наведено визначення поняття «суттєвий вплив», але в ст. 37 МСБО 28 «Облік інвестицій в асоційовані компанії» [14] розкрито зміст поняття «суттєвий вплив». Під суттєвим впливом розуміється участь у прийнятті рішень щодо фінансової та операційної політики підприємства, але не контроль за цією політикою. Суттєвий вплив може здійснюватись різними шляхами, як правило, через представництво у раді директорів, але також, наприклад, і шляхом участі у процесі розробки політики, у суттєвих операціях компанії, при взаємному обміні управлінським персоналом або через залежність від технічної інформації. Суттєвого впливу можна досягти шляхом володіння певною часткою власності через статут або угоду. При цьому вважається, що інвестор має суттєвий вплив, поки не буде доведено протилежне, при володінні 20% і більше голосів об'єкта інвестування.

Такий же термін використовується і в податковому законодавстві. Так, згідно пп. 14.1.159 п. 14.1 ст. 15 Податкового кодексу України [16] пов'язані особи – це юридичні та/або фізичні особи, взаємовідносини між якими можуть впливати на умови або економічні результати їх діяльності чи діяльності осіб, яких вони представляють і які відповідають будь-якій з наведених нижче ознак:

- юридична особа, що здійснює контроль за господарською діяльністю платника податку або контролюється таким платником податку чи перебуває під спільним контролем з таким платником податку;
- фізична особа або члени її сім'ї, які здійснюють контроль за платником податку;
- посадова особа платника податку, уповноважена здійснювати від імені платника податку юридичні дії, спрямовані на встановлення, зміну або припинення правових відносин, а також члени її сім'ї;

– платники податку – учасники об'єднання підприємств незалежно від його виду та організаційно-правової форми, що провадять свою господарську діяльність шляхом утворення такого об'єднання.

Як можна бачити, основним поняттям, яке використовується в цьому випадку, є поняття «контроль».

Висновки та перспективи подальших досліджень. Афілійовані (зацікавлені, пов'язані) особи як суб'єкти господарювання мають особливе правове положення, пов'язане із законодавчим закріпленням можливості обмеження їх самостійності в сфері господарювання. Внаслідок введення категорії «афілійовані особи» також гостро постала проблема забезпечення державного регулювання відносин афілійованості (залежності) між суб'єктами господарювання.

Проведене дослідження показує, що якісні та кількісні критерії контролю над суб'єктом господарчої діяльності, які потрібно встановлювати для позначення афілійованих осіб, не співпадають в законодавстві різних держав, відрізняються і підстави виникнення залежності та, навіть, найменування підконтрольних та контролюючих учасників господарських відносин. Найчастіше, як свідчить практика, відносини афілійованості є змішаними, оскільки містять ознаки майнових, організаційно-управлінських, договірних та родинних відносин у різних варіантах, оскільки забезпечують найбільш повне забезпечення різноманітних цілей встановлення відносин афілійованості.

Українське законодавство в більшості випадків визначає афілійовані підприємства на підставі критеріїв участі у статутному капіталі та/або управлінні, але наразі не містить єдиного поняття афілійованої особи, яке б застосовувалося у всіх відповідних нормативних актах і сприяло б гармонізації та запровадженню єдиних підходів до цього питання, у тому числі формуванню єдиних засад, на яких будуватиметься практика в разі вирішення суперечок за участі афілійованих осіб. Застосовуються різні підходи до визначення частки, яка повинна належати певній особі у майні іншої для того, щоб вважати, що між такими особами мають місце відносини залежності та контролю, суб'єктного складу афілійованих осіб, їх немайнової залежності від інших осіб тощо.

Потребують подальших досліджень питання щодо статусу афілійованих (пов'язаних) осіб у взаємозв'язку з аналізом економічних проблем відносин афілійованості (залежності) між суб'єктами господарювання. Необхідним є приведення вітчизняного законодавства до єдиної термінології у питанні визначення категорії «афілійовані особи» та тлумачення їх сутності.

Список літератури

1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року №436-IV (із змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Дядюк Є.М. Правове регулювання відносин залежності між афілійованими (пов'язаними) особами в законодавстві України [Текст] / Є.М. Дядюк // Актуальні проблеми юридичної науки : Збірник тез Міжнародної наукової конференції «Шості осінні юридичні читання» (м.Хмельницький, 26-27 жовтня 2007 року) : [у 3-х част.]. – Хмельницький : Вид-во Хмельницького університету управління та права, 2007. – Частина друга : Цивільне право. Сімейне право. Міжнародне приватне право. Комерційне право. Цивільний процес. Трудове право. Право соціального забезпечення. – С.74-76.
3. Закон Республики Беларусь «О хозяйственных обществах» от 9 декабря 1992 года №2020-XII (с изменениями и дополнениями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbrb.by/Legislation/documents/L_2020_XII.pdf
4. Закон Республики Казахстан «Об акционерных обществах» от 13 мая 2003 года №415-II (с изменениями и дополнениями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1039594

5. Закон РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22 марта 1991 года №948-1 с изменениями и дополнениями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_61977/
6. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17 вересня 2008 року №514-VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17>
7. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» №2343-XII від 14.05.1992 (у редакції Закону України від 22 грудня 2011 року №4212-VI зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2343-12>
8. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11 січня 2001 року №2210-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>
9. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12 липня 2001 року №2664-III (у редакції Закону України від 20 липня 2014 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>
10. Закону України «Про банки та банківську діяльність» від 7 грудня 2000 року №2121-III (у редакції Закону України від 2 серпня 2014 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>
11. Карачевський К.А. Порівняльно-правова характеристика поняття «афілійована особа» [Текст] / К.А. Карачевський // Вісник Харківського Національного університету внутрішніх справ [Текст] : зб. наук. пр. 2013. Вип. 1(60) / Харківський національний університет внутрішніх справ; гол. ред. С.М. Гусаров. – Х. : Харк. нац. ун-т внутр. справ, 2013. – С.217-226.
12. Кулагин М.И. Избранные труды по акционерному и торговому праву / М.И. Кулагин. – 2-е изд., испр. – М.: «Статут», 2004. – 363 с.
13. Мамутов В.К. Господарче право зарубіжних країн: підручник для студентів юридичних спеціальностей вищих навчальних закладів / В.К. Мамутов, О.О. Чувпило. – К.: Ділова Україна, 1996. – 352 с.
14. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 28 «Облік інвестицій в асоційовані компанії» від 1 січня 2012 року, документ №929_046 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_046
15. Наказ Фонду державного майна України «Про конкурсний відбір юридичних осіб» від 13 серпня 1996 року № 919 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0553-96>
16. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755-VI (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
17. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін» затвердженого наказом Міністерства фінансів України від 18 червня 2001 р. №303 (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0539-01>
18. Положення про порядок подання заяв до Антимонопольного комітету України про попереднє отримання дозволу на концентрацію суб'єктів господарювання від 19.02.2002 р. № 33-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0284-02>
19. Положення Фонду державного майна України «Щодо відбору фірм-радіників для проведення конкурсів» від 19 лютого 1997 року №186 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0081-97>
20. Торговий кодекс Першої Фондової Торговельної Системи від 19 грудня 2002 року № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1041.28925.0>
21. Торговое уложение Германии. Закон об акционерных обществах. Закон об обществах с ограниченной ответственностью. Закон о производственных и хозяйственных кооперативах : Пер. с нем. – М. : Волтерс Клувер, 2005. – 595 с. – (Германские и европейские законы ; Кн. 2) .
22. Указ Президента «Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії» від 19 лютого 1994 року №55/94 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/55/94>
23. Федеральный Закон Российской Федерации «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 года №208-ФЗ (с изменениями и дополнениями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_162649/
24. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 року №435-IV (у редакції станом на 27 вересня 2014 року). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
25. Шершеневич Г.Ф. Учебник торгового права (по изданию 1914 г.). / Г.Ф. Шершеневич. – М.: Фирма Спарк, 1994. – 335 с.
26. Black's Law Dictionary, 8th ed. Bryan A. Garner, ed. – St. Paul: «Thomson/West», 2004. – 1810 p.
27. Nigel G. Foster. European Community Law. / Foster G. Nigel. – G., 2000. – 321 p.

Yana Klimenko

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Affiliated Persons: Origin of the Notion and the Definition of Criteria and Application in Domestic and International Practices

The aim of the article is to investigate the origin and orthography of the notion of “affiliation”, determine the fundamental differences between national and foreign legal acts which provide state regulation of affiliated (dependent) relations between economic entities.

The conducted research has shown that qualitative and quantitative criteria of control over economic entity, which are to be stated to indicate affiliated persons, do not coincide in the legislation of different countries. The reasons of dependency emergence also vary and even the names of controlled and controlling participants of economic relations are different. In most cases Ukrainian legislation determines affiliated enterprises in accordance with criteria of the participation in authorized share capital and / or management. Nevertheless as of now there is not a single notion of affiliated person to be used in all the corresponding legal acts.

It is necessary to bring national legislation to the uniform terminology concerning determination of an “affiliated person” category and its definition. The further research of question regarding the affiliated (related) persons’ status is needed in correlation with economic problems analysis of affiliated (dependent) relations between economic entities.

affiliation, affiliated person, related persons, state regulation, legal acts

Одержано 24.10.14

УДК 339.144:658.87:330.123.4/5

Н.М. Поддубна, асп.

ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»

Товарні запаси роздрібних торговельних підприємств споживчої кооперації: економічна сутність та класифікація

У статті розглянуто роль і місце товарних запасів у роздрібних торговельних підприємствах споживчої кооперації. Уточнено сутність даної категорії та виділено основні характерні особливості, якими вона володіє. Досліджено та узагальнено існуючі класифікаційні ознаки товарних запасів. Запропоновано деталізовану класифікацію товарних запасів, яка допоможе організувати їх облік та контроль, а також полегшить процес управління ними.

товарні запаси, товари, облік, контроль, управлінські рішення

Н.Н. Поддубная, асп.

ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

Товарные запасы розничных торговых предприятий потребительской кооперации: экономическая сущность и классификация

В статье рассматривается роль и место товарных запасов в розничных торговых предприятиях потребительской кооперации. Уточнено сущность данной категории и выделены основные характерные особенности, которыми она обладает. Исследованы и обобщены существующие классификационные признаки товарных запасов. Предложено детализированную классификацию товарных запасов, которая поможет организовать их учет и контроль, а также облегчит процесс управления ими.

товарные запасы, товары, учет, контроль, управленческие решения

Постановка проблеми. У результаті дії складних соціально-економічних факторів, які впливають на економіку країни, роздрібні торговельні підприємства споживчої кооперації змушені проводити свою діяльність в умовах жорсткої конкурентної боротьби із іншими суб'єктами господарювання. Чи не найважливішим фактором, який впливає на ефективну діяльність та розвиток даних підприємств є раціональне використання усіх наявних ресурсів. За умови ситуації, яка склалася, а саме політичної нестабільності, економічної невизначеності, обмеженості ресурсів як висококваліфікованих трудових, так і матеріальних та грошових, швидкий пошук нових, прогресивних підходів до управління матеріальними ресурсами, а особливо товарними запасами, які в даних підприємствах займають ключові місця, набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематика визначення сутності товарних запасів та проведення їх класифікації, висвітлена у працях таких видатних учених як: Бакун Ю.В., Богацької Н.М., Валевиц Р.П., Вериги Ю.А., Воронко Р.М., Грезенталь В.О., Крещенко О.В., Круглової О.А., Лагоцького Т.Я., Мазаракі А.А., Нападовської Л.В., Сапоговської О.В., Ушакової Н.М., Чаплінської А.А. Проте, незважаючи на наявні наукові та практичні напрацювання, на сьогодні постає необхідність у визначенні і побудові нових підходів до розуміння сутності категорії «товарні запаси» та до проведення їх класифікації за іншими принципами та для інших завдань, а саме як для облікових, так і для контрольних та управлінських.

Постановка завдання. Метою статті, таким чином, є дослідження та уточнення економічної сутності поняття «товарні запаси» у головних аспектах їх оцінки стосовно обліку та контролю, узагальнення їх типології, яка необхідна в процесі їхнього управління, а, також, систематизація і розробка класифікаційних ознак, як для цілей управління, так і для бухгалтерського обліку та контролю.

Виклад основного матеріалу. Торговельні запаси є об'єктивною необхідністю існування роздрібних торговельних підприємств. Адже, перш за все, вони забезпечують стабільність, безперервність і ритмічність діяльності підприємства, а також, що не менш важливо, гарантують його економічну безпеку. При цьому слід пам'ятати, що саме товарні запаси потребують конкретних обсягів вкладання коштів у їх закупівлю, зберігання та реалізацію. Таким чином, зрозуміло, що саме від політики їх визнання, ідентифікації, управління, організації обліку та контролю, у більшій мірі, залежить ефективність роботи самого роздрібно-торговельного підприємства споживчої кооперації, його фінансовий стан та конкурентоспроможність на ринку.

На нашу думку, товарні запаси варто досліджувати та сприймати з позиції трьох аспектів, а саме: політекономічному, обліковому та аналітичному. Таким чином, можна говорити про те, що обліковий аспект проявляється в тому, що товарні запаси є необхідним компонентом звичайної господарської діяльності торговельного підприємства, які потребують чіткого визнання та відображення їх в обліку. Політекономічний аспект проявляється в тому, що товарні запаси виступають формою авансування коштів підприємства в них, тим самим поступово висвітлюючи аналітичний аспект, із якого слідує, що товарні запаси забезпечують кругообіг авансованого у грошовій формі оборотного капіталу.

У результаті проведеного дослідження, та на основі узагальненої оцінки та критичного аналізу розглянутих різних методичних підходів щодо тлумачення економічної сутності категорії «товарні запаси», яка наведена в економічних та нормативно – правових джерелах, ми дійшли до висновку щодо відсутності єдиної позиції стосовно трактування даного об'єкту обліку.

Уперше, товар як економічна категорія з'являється у результаті виникнення суспільного поділу праці, а саме переходом від натуральної до товарної форми

виробництва. У цей період з'являються перші ринки, відбувається спеціалізація економіки, а також стає можливим для суб'єктів господарювання пропорційно обмінювати надлишково-виготовлені продукти праці на інші блага.

Ґрунтовне вивчення та опис властивостей і сутності товару зробив видатний німецький філософ та економіст Карл Маркс. Даний учений, описав наукову теорію товару у першому томі своєї широковідомої праці «Капітал» у розділі 1 «Товар і гроші» [4]. Ґрунтуючись на напрацюваннях своїх попередників – представників класичної політичної економії, йому вдалося пояснити дві основні властивості товару, які відрізняють його від інших об'єктів дослідження, а саме: споживчу та мінову вартість. При цьому споживчою вартістю передбачається задоволення потреб конкретного індивіда, а міноюю вартістю – здатність до пропорційного обміну. Отже, представники політичної економії, розглядають товар як певний продукт праці, який відповідно до своїх властивостей покликаний задовольняти потреби споживачів, і який створений із метою продажу.

Розгляд наукових та нормативних джерел показує відсутність єдиного методичного підходу до визначення категорії товарні запаси. Так, наприклад, встановлено, що першоосною у трактуванні нормативними джерелами є товари. Так, відповідно до Цивільного Кодексу України (ст.655, ст. 656 п.1.) та Господарського Кодексу України (ст. 265) під товаром розуміють предмет купівлі-продажу, відповідно до договору поставки якого, одна сторона - постачальник зобов'язується передати (поставити) у зумовлені строки (строк) другій стороні - покупцеві товар (товари), а покупець зобов'язується прийняти вказаний товар (товари) і сплатити за нього певну грошову суму [11, 2].

У Податковому Кодексі України надано схоже визначення товару, але в той же час воно розширює саму ціль створення та використання даного об'єкту: «Товари - матеріальні та нематеріальні активи, у тому числі земельні ділянки, земельні частки (паї), а також цінні папери та деривативи, що використовуються у будь-яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення» [6]. Таким чином, можемо відмітити певні відмінності трактування та визнання уже на законодавчому рівні.

Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів визначають товари як матеріальні цінності, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу [5].

Із метою кращого усвідомлення сутності категорії «товарні запаси», нами за допомогою методу аналізу було проведено розчленування даного словосполучення на частини і досліджено кожну із них окремо. Таким чином, для виконання даної мети, ми проаналізували і відповідне П(С)БО 9 «Запаси», що дало змогу нам з'ясувати, що відповідно до нього, товари трактуються як матеріальні цінності, що придбані (отримані) та утримуються підприємством / установою з метою подальшого продажу [7]. Дане визначення тісно переплітається із трактуванням, яке наведене у МСБО 2 «Запаси». Ґрунтуючись основою даного стандарту, можемо побачити, що сутність запасів полягає в наступному:

- утримуються для подальшого продажу (розподілу, передачі) за умов звичайної господарської діяльності;
- перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;
- утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством / установою.

Таким чином, можемо говорити про те, що на законодавчому рівні перевага в трактуванні надається категорії «товар», а не «товарні запаси». Але, не зважаючи на це, наукові дискусії та суперечки вчених не припиняються, адже триває пошук та

доведення оптимальної категорії, яка є прийнятною та економічно обґрунтованою на сучасному етапі господарювання.

Гнилицька Н.В. говорить, що під товарами розуміють один із видів запасів підприємства, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності [9, с. 521]. Практично таке ж визначення надає і Свідерський Є.І., за яким товари – матеріальні цінності, що придбані (отримані) й утримуються підприємством з метою подальшого продажу [8, с. 169].

У монографії «Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності» автори розширюють значення товарних запасів, та визначають наступну їх сутність: «...товарні запаси – це товари, які очікують моменту реалізації. Вони формуються з метою безперервної реалізації товарів на випадок збоїв у процесі постачання і постійного оновлення» [10, с. 16].

Підтримує дане твердження і білоруська вчена Валевиц Р.П. [1], яка обґрунтовує думку про те, що товарними запасами є товари, які протягом певного періоду часу (а саме, доки на їх заміну не надійдуть такого ж роду екземпляри) утворюють запас.

Отже, у результаті проведеного критичного аналізу розглянутих в економічній літературі методичних підходів, щодо тлумачення економічної сутності «товарних запасів», та здійснення узагальненої оцінки, встановлено, відсутність чіткої позиції стосовно визначення даного об'єкту обліку. А також, виявлено неоднозначність трактувань цієї категорії обліку, відсутність певного розмежування складових та ґрунтового розкриття економічної сутності товарних запасів. На основі логічного узагальнення і порівняння значного масиву авторських наукових підходів, запропоновано визначати основні характерні особливості, якими повинні володіти товарні запаси, а тому, вони мають бути:

- матеріальними цінностями;
- оборотними активами;
- мати достовірну оцінку;
- володіти комплексом властивостей та якостей;
- належати до сфери обігу;
- бути предметом господарських взаємовідносин між учасниками ринку;
- основне призначення – продаж.

Таким чином, ураховуючи зазначені особливості, встановлено, що товарні запаси – це матеріальні цінності із достовірно визначеною оцінкою та комплексом властивостей, які утримуються роздрібним торговельним підприємством з метою реалізації та задоволення потреб споживачів.

Вважаємо, що таке формулювання поглиблює теоретико-методичні основи сутності товарних запасів та підкреслює їх роль для побудови обліку й внутрішнього контролю на підприємствах торговельної галузі.

У результаті проведеного дослідження із даної тематики встановлено, що надзвичайно важливою передумовою раціональної організації як фінансового, так і управлінського обліку наявності та руху товарних запасів є економічно обґрунтована їх класифікація, адже вона створює передумови для належного обґрунтування їх планування, обліку, контролю та управління ними.

У ході дослідження проаналізовано та систематизовано існуючі підходи до класифікації товарних запасів, як основи інформаційного забезпечення різних рівнів управління підприємством. Встановлено, що основними класифікаційними ознаками, за якими вчені поділяють товарні запаси є наступні характеристики, які залежать від: призначення; місця знаходження; асортиментної структури; моменту та характеру оцінки; характеру поповнення та витрачання; чутливості до зміни обсягу

товарообороту; відповідності попиту; відносно нормативу; ступеня використання; одиниці виміру; джерелами виникнення.

Проте, серед останніх публікацій, доцільно виділити працю Крещенко О., яка пропонує проводити класифікацію товарних запасів в умовах застосування концепції категорійного менеджменту. Для цього автор пропонує виділяти шість груп класифікаційних ознак, а саме: економічні параметри; параметри системи регулювання товарних запасів; фізичні властивості товарів; параметри партій товарів, які надходять; фінансові параметри та вплив товарних запасів на результати діяльності ритейлера [3, с. 59-60]. За словами автора, наведена класифікація дозволить підвищити ефективність управління в ритейлі при застосуванні категорійного менеджменту.

Для того, аби класифікація у повній мірі задовольняла вимоги як облікового, так і управлінського персоналу, а також із метою виділення економічно обґрунтованих класифікаційних ознак, доречно навести наступні завдання, які вона покликана вирішувати, а саме:

- впорядкування інформації в системі обліку і контролю;
- забезпечення здійснення їх достовірної оцінки;
- створення можливості контролювати та своєчасно впливати на правильність визначення їх собівартості та витрат, які з'являються в процесі господарських операцій, пов'язаних з ними;
- визначення видів та груп товарних запасів, які спричиняють уповільнення оборотних коштів підприємства, що у майбутньому впливає на зменшення його прибутків.

Ураховавши досвід та напрацювання учених, та наведені вище вимоги, а також у результаті проведеного критичного аналізу діяльності роздрібних торговельних підприємств, вважаємо за доцільне, запропонувати наступну деталізовану класифікацію товарних запасів (табл. 1), яка дасть можливість оптимізувати організацію їх обліку та контролю, та може бути корисною в процесі ефективного управління ними.

Таблиця 1 – Класифікація товарних запасів

№ з/п	Класифікаційна ознака	Види товарних запасів
1.	Вид господарської діяльності	основної діяльності; надзвичайної діяльності.
2.	Характер виникнення	від виробників; від постачальників; внесення учасниками до статутного капіталу підприємства; одержані безоплатно; поява в результаті обміну.
3.	Ступінь фінансування	за рахунок власного капіталу; за рахунок залученого капіталу.
4.	Рівень ліквідності	високоліквідні; середньоліквідні; низьколіквідні.
5.	Ефективність використання	рентабельні; нерентабельні.
6.	Приналежність до виду обліку	бухгалтерський облік; внутрішньогосподарський (управлінський) облік; податковий облік.

Продовження таблиці 1

7.	Стан відображення на рахунках обліку	оприбутковані; неоприбутковані.
8.	За результатами інвентаризації	надлишкові; зниклі; товарні запаси, що підлягають пересортуванню.
9.	За наслідками переоцінки	дооцінені; уцінені.
10.	За способами та шляхами реалізації	через організований споживчий ринок; через касу неторгових підприємств, організацій.
11.	За ступенем готовності до реалізації	потребують фасування, пакування; не потребують жодної підготовки.
12.	За способом списання ТЗВ, та включення їх до собівартості	прямого віднесення на собівартість; середнього відсотка.

Джерело: розроблено автором.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У результаті дослідження уточнено сутність товарних запасів та наведено основні характерні особливості, яким вони повинні відповідати. Узагальнено класифікаційні характеристики товарних запасів, а також запропоновано нові їх класифікаційні ознаки, так, як товарні запаси акумулюють у собі оборотні кошти підприємства, то менеджерам потрібно отримувати інформацію стосовно того, які товарні запаси є найбільш рентабельними та ліквідними, для цього доцільно проводити їх класифікацію за рівнем ліквідності та ефективністю реалізації, що допоможе коригувати їх розмір, шляхом або збільшення поставок, або відмовою від реалізації збиткових видів товарів. Із метою вірного відображення в обліку товарних запасів, обліковий персонал повинен достеменно знати характер їх виникнення на підприємстві, оскільки від цього залежить вибір виду оцінки, за якою вони будуть оприбутковані. Для кращого задоволення потреб покупців необхідно враховувати способи та шляхи реалізації товарів, а також їх готовність до продажу, це дасть можливість планувати витрати, які можуть додатково виникнути у зв'язку із закупівлею пакувальних матеріалів та інших необхідних засобів, які необхідні при доведенні товару до споживачів. Класифікація товарних запасів за результатами проведеної інвентаризації допоможе посилити контроль за матеріально-відповідальними особами, за станом та умовами зберігання товарно-матеріальних цінностей, а також вибрати метод обліку, за яким буде відображатися в бухгалтерському обліку виявлені наслідки проведеної перевірки. Не варто забувати і про переоцінку, яка обов'язково має місце в процесі діяльності роздрібного торговельного підприємства, тому класифікація товарних запасів за даною ознакою не лише вносить корективи у порядок визначення сум дооцінки та уцінки, а й має вплив на фінансовий результат підприємства. Отже, запропонована класифікація товарних запасів у майбутньому сприятиме не лише створенню відповідних умов для побудови їх обліку і контролю у структурних підрозділах роздрібних торговельних підприємств споживчої кооперації, а й допоможе забезпечувати керівний персонал необхідною інформацією для управління як товарними запасами, так і підприємством загалом.

Проте, класифікаційні ознаки товарних запасів можуть бути доповнені і іншими характеристиками, які допоможуть у майбутньому вибрати індивідуальний підхід при здійсненні управління кожним конкретним видом товарних запасів. Перспективу

подальших досліджень, вбачаємо у розробці підходів до побудови системи обліку та контролю окремих видів товарних запасів, які були наведені в даній роботі.

Список літератури

1. Валеви́ч Р.П. Экономика торговой организации. Учебное пособие [Текст] / Р.П. Валеви́ч, Г.А. Давыдова. – Минск, 2008. – 371 с.
2. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
3. Крещенко О. Класифікація товарних запасів у ритейлі в умовах застосування категорійного менеджменту [Текст] / О.Крещенко // Схід. – 2014. - №1(127). – с.55-61.
4. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии : у 4 т. [Текст] / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1988. – Т. 1. Кн. 1. Процесс производства капитала – 891 с.
5. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку запасів : Наказ Міністерства фінансів України від 10.01.2007 р. № 2 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=293629
6. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246 (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>
8. Свідерський Є.І. Бухгалтерський облік у галузях економіки : Навч. посібник [Текст] / Є.І. Свідерський / – К. : КНЕУ, 2004. – 233с.
9. Фінансовий облік : підручник у 2 ч. [Текст] – Ч. 1 / [М.І. Бондар, В.І. Єфіменко, Л.Г. Ловінська та ін.] ; за заг. ред. М.І. Бондаря та Л.Г. Ловінської; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т імені Вадима Гетьмана». – К. : КНЕУ, 2012. – 553 с.
10. Хоменко Н.В. Товарні запаси: проблеми обліку, контролю та звітності : монографія [Текст] / Н.В. Хоменко, О.В. Карпенко, Ю.А. Верига – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. -153с.
11. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

Nataliia Poddubna

SHEE "Vadym Hetman Kyiv National Economic University", Kyiv, Ukraine

Inventories of Retail Trade Enterprises of Consumer Cooperative Society: Economic Essence and Classification

Inventories are the most important part of the company's assets and hold a special place in the composition of assets. Therefore, the rights for recognition, classification and recording are very important. Aims and objectives: Thus, the aim of this work is to study the scientific approach to the interpretation of the concept of "inventory" and their classification, as well as to distinguish the own approach to determining the nature of this category, and develop the author's classification of the purposes of accounting and management.

The essence of inventory, as the main component of the current assets based on analysis of domestic and foreign literature, is study. Their nature is specified and the most important characteristics of this category are highlighted. Current approaches to classification criteria, which distinguish between inventory are summarized. The detailed classification of inventory in retail enterprises allowing to optimize the organization of accounting and control, and the need for effective management are proposed.

An important factor of successful operation of consumer retail cooperative enterprises is efficiency of inventory, as an integral component of continuous trading processes is established. The new classification of inventory will help to create the right conditions for the construction of their accounting and control in an enterprise's departments.

inventories, goods, accounting, control, management decisions

Одержано 15.09.14

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330

С.М. Горлов, доц., д-р філософії в галузі економ.

Кіровоградський інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом

Вплив фактору заощаджень на рівняння економічної рівноваги в макроекономіці

У статті розкривається необхідність дослідження концепції впливу заощаджень (збережень) суб'єктів господарювання на рівняння економічної рівноваги в макроекономіці. Такі економічні категорії як споживання, заощадження, інвестиції, державні закупівлі, експорт та імпорт є складовими рівняння макроекономічної рівноваги і визначають рівень та стадію розвитку економіки будь-якої держави. У статті досліджується вплив фактору заощаджень на сукупні доходи і сукупні витрати в економіці.

класична економічна теорія, кейнсіанська економічна теорія, сукупні доходи, сукупні витрати, заощадження

С.Н. Горлов, доц., д-р філософії в галузі економ.

Кіровоградський інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом

Влияние фактора сбережений на уравнение экономического равновесия в макроэкономике

В статье раскрывается необходимость исследования концепции влияния сбережений субъектов хозяйствования на уравнение равновесия в макроэкономике. Такие экономические категории как потребление, сбережения, инвестиции, государственные закупки, экспорт и импорт являются составляющими уравнения макроэкономического равновесия и определяют уровень и стадию развития экономики любого государства. В статье исследуется влияние фактора сбережений на совокупные доходы и совокупные расходы в экономике.

классическая экономическая теория, кейнсианская экономическая теория, совокупные доходы, совокупные расходы, сбережения

Постановка проблеми. В умовах глобалізації економічних відносин у світі на сучасному етапі постає питання пошуку й удосконалення економічних теорій, які б дозволили уникнути виникненню кризових ситуацій, пов'язаних з розвитком виробничих відносин та продуктивних сил.

Вирішення економічних проблем рівноваги в економіці відіграє фактор удосконалення існуючих економічних теорій з урахуванням тенденцій сучасної економічної науки, що є важливою передумовою подолання кризових явищ і забезпечення сталого економічного розвитку. В цьому аспекті виникає необхідність розкриття впливу фактору заощаджень в економіці на рівняння економічної рівноваги в макроекономіці, що є елементом удосконалення теоретичних викладок в макроекономіці.

Актуальність дослідження впливу фактору заощаджень на рівняння макроекономічної рівноваги в економіці полягає в тому, що воно дозволяє на практиці обраховувати показники системи національних рахунків з урахуванням заощаджень в економіці з метою оцінки економічної ситуації у державі і прийняття урядом відповідних рішень для стабільного розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості впливу фактору заощаджень в економіці на рівняння економічної рівноваги в макроекономіці досліджували Саймон Кузнець, Мен'ю Грегорі Н., Макконнелл К.Р., Брю С.Л., Дж. Хікс. Дослідження концепції рівноваги в макроекономіці і впливу на економічну рівновагу її складових агрегатів займалися і українські вчені-економісти: В. Геєць, І.Макаренко, В. Новицький, В. Оскольський, А. Чернявський, О. Яременко та ін. Серед російських вчених значну увагу питанням рівноваги в макроекономіці приділяють А. Архипов, А. Булатов, Т. Матвеева, А. Нестеренко, І. Розмаїнський, Т. Фролова.

Автором праці проводилися дослідження по даному питанню у монографії “Економіка-XXI. Теорія і практика”. [1] та працях “Нова економікс”, “Сучасна макроекономіка”.

Незважаючи на значну кількість досліджень в аспекті досягнення макроекономічної рівноваги, залишається невирішеним значне коло питань по впливу на економічні процеси в державі складових рівняння рівноваги в макроекономіці, однією з яких і є фактор заощадження. Визначення основних проблем впливу фактору заощаджень на рівняння макроекономічної рівноваги в ринковій економіці і зумовлює актуальність даної теми.

Постановка завдання. Завданням даної публікації є удосконалення економічної теорії в аспекті впливу фактору заощаджень в економіці на рівняння макроекономічної рівноваги.

Виклад основного матеріалу. На початку третього тисячоліття високий рівень глобалізації економічних відносин вимагає удосконалення економічної теорії в аспекті пошуку недопущення та виходу із кризових ситуацій, що виникають в процесі розвитку економічних відносин та продуктивних сил. З розвитком сучасних інформаційних технологій виникають нові можливості по обліку макроекономічних показників, що підвищує рівень математичної точності економічних розрахунків, на основі яких і приймаються управлінські рішення в економіці.

Важливим фактором впливу на макроекономічні процеси в державі є заощадження (збереження). Даному аспекту приділялась значна увага в класичній та кейнсіанській економічних теоріях. Грошові заощадження знаходяться на “руках” у населення, в касах підприємств та на рахунках фінансових інститутів. Останні запозичували кошти під відсотки (депозитну ставку або позиковий відсоток) в економічних суб'єктів господарювання. Одним із важливих економічних завдань є залучення та ефективно використання збережень одних суб'єктів господарювання, у яких вони перевищують інвестиційні витрати, іншими суб'єктами господарювання, у яких інвестиції перевищують їх заощадження. Розглянемо процес використання збережень в економіці через посередництво фінансових інститутів (рис. 1).

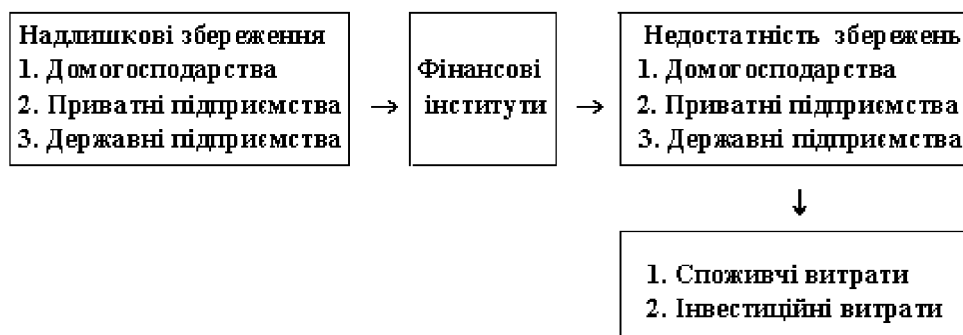


Рисунок 1 – Використання збережень одних суб'єктів господарювання іншими суб'єктами

Джерело: розроблено автором.

Збереження в економіці держави утворюються за рахунок доходів домогосподарств та підприємств.

Доходи домогосподарств складаються із заробітної плати, доходів від ренти, доходу у вигляді відсотка від вкладення грошових коштів та прибутку, одержаного від господарської діяльності. Не всі доходи домогосподарств, отримані ними в аналізованому році, витрачаються на споживання. Якась частина невикористаних доходів залишається на руках у домогосподарств (заощадження, невикористані в економіці), інша частина вкладається під певний відсоток у фінансові інститути.

Доходи підприємств усіх форм власності складаються з нерозподіленого прибутку, доходів у вигляді відсотка від вкладення грошових коштів у цінні папери інших підприємств і організацій та інвестиційних коштів підприємств у вигляді невикористаних амортизаційних відрахувань за аналізований рік. Невикористані кошти у підприємств є також в їх касах і на рахунках фінансових інститутів.

Фінансові інститути використовують залучені заощадження у домогосподарств та підприємств на споживчі та інвестиційні кредити.

Заощадження в економіці економісти-класики розглядали як фактор вкладень в інвестиції.

Вони стверджували, що заощадження не призводять до зменшення попиту, оскільки кожна заощаджена грошова одиниця буде інвестована підприємцями у виробництво. Це залежить від ставки відсотка, яка повинна поєднувати інтереси власників збережень в отриманні достатнього процентного доходу і наміри підприємців у реалізації інвестиційних проектів за рахунок доступного грошового капіталу. Норма відсотка виступає фактором, який приводить в рівновагу бажання інвестувати і готовність зберігати.

Ставка відсотка є змінною, що забезпечує рівновагу на ринку позикового капіталу і створює рівність між заощадженнями та інвестиціями. Чим вища ставка відсотка, тим більше грошових коштів буде заощаджувати населення і тим менше стане його споживання. Збільшення заощаджень спричинить збільшення пропозиції позикового капіталу і, як результат, це призведе до зменшення процентної ставки. Зниження вартості позикового капіталу за рахунок зменшення відсоткової ставки створює збільшення попиту з боку підприємців на грошовий капітал, що призводить до збільшення інвестицій в економіку.

Будь-яка зміна процентної ставки, на думку класиків, призводить до зміни у заощадженнях та інвестиціях, тому з її допомогою можна створити рівновагу між заощадженнями та інвестиціями: $S=I$.

Кейнс також розглядав норму відсотка як фактор впливу заощаджень на інвестиції. Він писав, що “за інвестуванням стоїть попит на відповідні ресурси, за збереженнями – їх пропозиція, в той час як норма відсотка є така “ціна” ресурсів для інвестицій, при якій попит і пропозиція стають рівними. Як ціна деякого товару неминуче зупиниться на рівні, де попит на цей товар дорівнює своїй пропозиції, точно так само і норма відсотка під дією ринкових сил прагне до рівня, при якому обсяг інвестицій дорівнює обсягу заощаджень” [3]. Ставка відсотка (ціна за користування грошовими коштами) забезпечує залучення заощаджень у грошовий обіг у вигляді інвестицій у виробництво. Кейнс стверджує, що доходи в економіці (Y) складаються з витрат (C) і заощаджень (S), при цьому останні залучаються в економіку у вигляді інвестицій (I_n), тобто $Y=C+S=C+I_n$, звідки $S=I_n$, де I_n – приріст інвестицій за рахунок заощаджень.

Отже, кейнсіанці спростовують твердження класиків, що виробництво продукції забезпечує відповідну суму грошового доходу, через наявність фактору збережень,

тобто одержувачі доходу витрачають його не повністю. Виникає витік грошей в потіці “доходи – витрати”, що представляє собою вилучення грошових коштів з обігу. Тому заощадження можна визначити як грошові кошти, вилучені з економіки і які не беруть участь у грошовому обігу, це “мертві” гроші. За Кейнсом “заощадження являють собою перевищення доходу над споживчими витратами” [3]. Якщо домогосподарства зберігають якусь частину своїх доходів, то пропозиція не створює свого власного попиту. Збереження викликають недостатність споживання і є накопиченнями.

Кейнс стверджував, що зі збільшенням зайнятості зростає національний дохід і, отже, збільшується споживання. Але споживання зростає повільніше, ніж доходи, так як у міру зростання доходів у людей посилюється прагнення до заощадження. Тобто за Кейнсом “психологія суспільства така, що з ростом сукупного реального доходу збільшується і сукупне споживання, проте не в такій же мірі, в якій росте дохід” [3]. Зростання доходів веде до збільшення заощаджень і до відносного скорочення споживання. Виникнення невикористаного доходу, або збережень, зменшує споживання, а отже, і ефективний попит, а попит впливає на розміри виробництва і таким чином на рівень зайнятості.

Кейнс вважав, що рівень споживчого попиту є функцією від доходу. Коли реальний дохід суспільства збільшується, то збільшуються і споживання і заощадження.

В авторській монографії “Кризи. Вихід: кадри, управління, економікс” [2, с.268-276] стверджується, що не вся сума заощаджень використовується на приріст інвестицій. Тому доходи в економіці складаються з витрат, заощаджень та приросту інвестицій, відповідно: $Y=C+S+In$, тобто $S \neq In$ і в нашому випадку $S > In$. Отже не всі заощадження використовуються в економічному кругообігу. Слід зазначити, що ніколи вся сума наявних заощаджень не може бути використана для інвестицій, тобто $S \neq I$, оскільки в економіці завжди є невикористані грошові кошти у вигляді збережень на “руках” у населення, в касах підприємств, на рахунках фінансових інститутів. Крім цього заощадження домогосподарств і підприємств на рахунках фінансових інститутів можуть крім інвестицій використовуватися і на надання кредитів для придбання споживчих товарів та послуг, тобто використовуватися і на інвестиції, і на споживання.

Заощадження є економічною категорією ринкової економіки і одним із складових сучасного рівняння макроекономічної рівноваги. Для пояснення впливу фактору невикористаних заощаджень на рівняння макроекономічної рівноваги розглянемо розрахунки валового національного продукту (ВНП) по сукупним витратам.

Кейнсіанська формула визначення ВНП по сумі всіх витрат в економіці має наступний вигляд [4]:

$$ВНП=R=C+I_g+G+X_n, \quad (1)$$

де R – сукупні витрати в економіці;

C – особисті споживчі витрати домогосподарств;

I_g – валові приватні внутрішні інвестиції;

G – державні закупівлі товарів і послуг;

X_n - чистий експорт.

Кейнсіанське рівняння по визначенню обсягу виробництва по сукупним витратам не враховує фактору невикористаних заощаджень, хоча некейнсіанці і приділили їм достатньо уваги. Зокрема Дж. Хікс в роботі “Вартість і капітал” зазначав, що “проста періодичність у реалізації доходів і витрат обумовлює зберігання певної кількості грошей – у масштабах всього суспільства, можливо, досить постійної

кількості, схильної регулярним коливанням в перші дні кожного квартала, на різдво і т. д. Якщо залишити осторонь подібні регулярні коливання, то на розміри даної суми грошей повинна впливати тільки зміна звичок людей щодо часу платежів або загальна зміна обсягу витрат у грошовому вираженні. (Слід зазначити, що даного виду попит на гроші не може сильно залежати від зміни відсотка). Є, проте, й інша причина зберігання грошей навіть у тому випадку, коли очікується, що доходи і витрати в цілому будуть рівними. План витрат індивіда завжди не визначений; завжди існує ймовірність, що в любий момент він може захотіти здійснити деякі непередбачені витрати” [5].

Отже, валовий національний продукт за видатками далеко не завжди дорівнює ВВП за доходами, оскільки не всі доходи витрачаються. Є якась частина доходів, яка не витрачається, а накопичується у вигляді заощаджень на руках у населення, в сейфах підприємств з метою здійснення покупок і інших операцій у майбутньому, а також не задіяних в економіці коштів на рахунках фінансових установ. Отже, якщо в економіці виникають невикористані заощадження, то чому сукупні доходи повинні завжди дорівнювати сукупним витратам? Заощадження створюються за рахунок доходу і є його частиною і саме невикористані кошти в економіці є фактором створення нерівності сукупних доходів і сукупних витрат. Накопичення невикористаних коштів призводить до ситуації, коли сукупні доходи більше сукупних витрат ($Y > R$) на суму збільшення заощаджень у звітному періоді. Вливання раніше накопичених заощаджень (до звітнього періоду) в економіку у звітному періоді призводить до ситуації, коли сукупні витрати більше сукупних доходів ($Y < R$) на суму збільшення коштів в обігу за рахунок задіяних невикористаних заощаджень минулих (до звітнього) періодів.

Отже, для збереження рівності необхідно сукупні витрати або збільшити на суму заощаджень, які не витрачаються у звітному періоді і вже закладені у валових доходах у вигляді частин від заробітної плати, рентних платежів, прибутку, відсотка і інших доходів, або зменшити сукупні витрати на суму коштів в обігу, які збільшились за рахунок використання заощаджень минулих (до звітнього) періодів.

Якщо зміну невикористаних заощаджень (“мертвих грошей”) позначити ΔS , тоді отримуємо наступне рівняння [1]:

$$R \pm \Delta S = C + I_g + G + X_n \pm \Delta S. \quad (2)$$

Якщо кількість грошових коштів в економіці позначити буквою M , то із виразу $M = M_A + S$ слідує, що $M_A = M - S$, де M_A – маса грошей в обігу для обслуговування сукупних витрат в економіці або активні гроші; S – заощадження або гроші, не використані в економіці.

Зазначимо, що оскільки реальний обсяг виробництва споживається не повністю (фактор S), тоді сукупна пропозиція ($P \times Q_S$) більше сукупного попиту (споживання) ($P \times Q_D$):

$$P \times Q_S > P \times Q_D \text{ або } P \times Q_S = P \times Q_D + \Delta S, \quad (3)$$

де P – рівень цін в економіці;

Q_S – пропозиція товарів і послуг в економіці у кількісному вираженні;

Q_D – споживання товарів і послуг в економіці у кількісному вираженні.

У цьому випадку сукупний попит ($P \times Q_D$) створює “активна” грошова маса M_A , тобто можна записати:

$$M_A \times V = P \times Q_D, \quad (4)$$

де V – швидкість обігу грошової одиниці за період розгляду.

Зазначимо, що сукупний попит є не що іншим як сукупними витратами в економіці, тому активна грошова маса з урахуванням швидкості обігу грошової одиниці і забезпечує сукупні витрати.

Якщо споживання перевищує реальний обсяг виробництва (фактор використання заощаджень минулих років у звітному періоді на придбання товарів, вироблених також у роках перед звітним роком, тобто це зменшення запасів продукції, виробленої в попередні роки до звітного), тоді сукупна пропозиція менше сукупного попиту:

$$P \times Q_S < P \times Q_D \text{ або } P \times Q_S = P \times Q_D - \Delta S. \quad (5)$$

Виходячи з вищевикладеного, можна записати:

$$R \pm \Delta S = C + Ig + G + Xn \pm \Delta S = Y = P \times Q_S = P \times Q_D \pm \Delta S = BHP = M_A \times V \pm \Delta S. \quad (6)$$

Але й це рівняння є окремим випадком конкретної економічної ситуації, коли кількість обертів грошової одиниці за аналізований період дорівнює одиниці, тобто при $V=1$ рівняння (6) має математичний сенс.

До вирішення проблем впливу фактору заощаджень на рівняння економічної рівноваги в макроекономіці необхідно використати основне рівняння монетарної економічної теорії: $M \times V = P \times Q$. Згідно з класичним підходом кількість грошей в обігу визначається кількістю і ціною реалізованих товарів та послуг, тобто сумою їх цін. Одна грошова одиниця може обслуговувати декілька товарних операцій. Тому, оскільки грошова маса (активні гроші) обертається в економіці з певною швидкістю V , то в математичному викладі кожна скаладова рівняння макроекономічної рівноваги (6) має таку складову, як швидкість обігу грошей.

Таким чином, сформулюємо нове рівняння економічної рівноваги в макроекономіці з урахуванням фактору заощаджень та швидкості обігу грошової одиниці:

$$R \pm \Delta S \times V = C + Ig + G + Xn \pm \Delta S \times V = Y = P \times Q_S = P \times Q_D \pm \Delta S \times V = BHP = M_A \times V \pm \Delta S \times V. \quad (7)$$

Отже, будь-яке зростання (зменшення) невикористаних збережень в економіці призводить до зменшення (зростання) сукупних витрат на суму $\Delta S \times V$. Залежність між сукупними витратами та невикористаними заощадженнями в економіці обернено пропорційна.

Необхідно зазначити, що в сучасних умовах розвитку інформаційних технологій все точнішим стає облік коштів як в обігу, так і в збереженнях. Фактор збережень може в різних економічних ситуаціях відігравати як позитивний, так і негативний вплив на економічні процеси у державі. Зростання збережень є показником стабільності в економіці. Різкий викид “мертвих грошей” на грошовий ринок порушує економічну стабільність і посилює інфляційні процеси.

Якщо припустити, що при стабільності в економіці “мертві гроші” щорічно вилучаються і повертаються в обіг в одній і тій же сумі, тоді сума невикористаних збережень не змінюється і маса грошей в обігу (M_A) стабільна.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Важливим фактором впливу на макроекономічні процеси в державі є заощадження (збереження). Вони виконують подвійну функцію – збільшення сукупних витрат через інвестиційні та

споживчі кредити та як фактор накопичення “мертвих грошей” у вигляді заощаджень на руках у населення, в сейфах підприємств з метою здійснення покупок і інших операцій у майбутньому, а також не задіяних в економіці коштів на рахунках фінансових установ.

Заощадження створюються за рахунок доходу і є його частиною і саме невикористані доходи в економіці є фактором створення нерівності сукупних доходів і сукупних витрат. Накопичення невикористаних коштів (збережень) призводить до ситуації, коли сукупні доходи більше сукупних витрат ($Y > R$) на суму збільшення заощаджень у звітному періоді. Вливання раніше накопичених заощаджень (до звітного періоду) в економіку у звітному періоді призводить до ситуації, коли сукупні витрати більше сукупних доходів ($Y < R$) на суму збільшення коштів в обігу за рахунок задіяних заощаджень минулих (до звітного) періодів.

Сформульовано нове рівняння економічної рівноваги в макроекономіці з урахуванням фактору невикористаних заощаджень:

$$R \pm \Delta S \times V = C + Ig + G + Xn \pm \Delta S \times V = Y = P \times Q_S = P \times Q_D \pm \Delta S \times V = BHP = M_A \times V \pm \Delta S \times V.$$

Дане рівняння також можна записати у скороченому вигляді:

$$R \pm \Delta S \times V = Y = BHP = M_A \times V \pm \Delta S \times V.$$

Будь-яка зміна невикористаних заощаджень в економіці призводить до зміни сукупних витрат на суму $\pm \Delta S \times V$. Залежність між сукупними витратами та невикористаними заощадженнями в економіці обернено пропорційна: зростання невикористаних заощаджень призводить до зменшення сукупних витрат і, навпаки, зменшення невикористаних заощаджень у минулих до звітних періодах призводить до збільшення сукупних витрат в економіці.

Загальна кількість грошових коштів в економіці з урахуванням фактору невикористаних збережень та активної грошової маси дорівнює: $M = M_A + S$.

Оскільки основою макроекономіки є система національних рахунків (СНР), яка характеризує рівень розвитку економіки держави, то показники СНР обраховуються математичними методами на основі формул і рівнянь. Тому нове рівняння макроекономічної рівноваги, що враховує фактор заощаджень в економіці, і є рівнянням, яке використовується для обрахунку показників системи національних рахунків на практиці.

Варто зазначити, що, використовуючи технічно-інформаційні можливості, можна з достатнім рівнем точності обраховувати складові рівняння макроекономічної рівноваги, що дозволить уряду приймати оптимальні рішення по стабілізації економіки в державі.

Ще існує широке коло невирішених проблем в макроекономіці, тому виникає необхідність подальшого дослідження у вирішенні питання рівноваги в макроекономіці з використанням аналізу впливу заощаджень на функціонування економіки. Перспективою подальших досліджень виступає аспект впливу психологічного фактору (людського) на заощадження в економіці.

Список літератури

1. Горлов С.М. Економіка-XXI. Теорія і практика. / С. М. Горлов. – Кіровоград: Приватне підприємство «Ексклюзив-Систем», 2011. – 360с.
2. Горлов-Марченко С.Н. Кризисы. Выход: кадры, управление, экономикс / С. Н. Горлов-Марченко. – Кіровоград: ПОЛИМЕД-Сервис, 2000. – 370 с.

3. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег [Электронный ресурс] / Дж. М. Кейнс. - Режим доступа: <http://books.efaculty.kiev.ua/isekvc/9/>.
4. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика/ Макконнелл К.Р., Брю С.Л.; пер. с англ. 2-го изд. Е.С.Иванова, И.Ю.Лаврова, В.Ф.Максимова, Л.В.Максимова, А.Р.Маркова, В.Д.Медвинской, П.А.Отмахова, Р.И.Столпера, С.В.Черпакова (руководитель группы). – К.: Хагар-Демос, 1993. – 785 с.
5. Хикс. Дж. Стоимость и капитал [Электронный ресурс] / Дж. Хикс. - Режим доступа: <http://bookz.ru/authors/djon-hiks/hiksdjon01>.

Serhiy Horlov

Kirovohrad Institute of Interregional Academy of Personnel Management, Kirovohrad, Ukraine

The Influence of the Factor of Savings on the Equation of Equilibrium in Macroeconomics

The subject of the research is to study the impact factor of saving the equations on economic equilibrium in macroeconomics. The aim is to study the impact factor of saving the equation of macroeconomic equilibrium in the economy that allows you on practice calculate indices system of national accounts with considering the savings in the economy in order to rate the economic situation in the country and adoption of the government making appropriate decisions for sustainable development of the economy.

At the research we used a mathematical method, by determining and bringing the additional aggregate (savings) in the equation of macroeconomic equilibrium. The result of the scientific research is a new equalization of equilibrium in macroeconomics with taking into account the factor of savings in economy. This equation is used in practice to calculate indicators of national accounts system.

An important factor of influence on macroeconomic processes inside a state is savings. They carry out the double function of total expenditures increase through investment and consumer loans, and as a factor accumulation “dead money” in the form of savings in the hands of the population, in the safes of the enterprises with the purpose of making purchases or other transactions in the future, and is not involved in the economy by means on accounts of financial institutions. In the scientific article it is formulated in a new economic equilibrium equation in macroeconomics taking into account the factor of unused savings.

classical economics theory, Keynesian economics, total revenues, total costs, savings

Одержано 29.09.14

УДК 330.8:658

Boris Revchun, PhD in Economics

Kirovohrad National Technical University

The Historic Evolution of the Science of Management: Organization Management

The development of the scientific thought in the field of management of organizations from its origin till present time has been analyzed in the condensed form. Substantial emphasis has been placed on current and future features of this aspect of the science of management, which is currently facing new challenges and changes due to the emergence of various new factors arising from the realities of the 21st century.

development of management thought, main approaches and schools of management, organizational perspective of management, scientific management, change management, international styles of management

Б.Г. Ревчун, доц., канд. экон. наук

Кировоградский национальный технический университет

Историческая эволюция науки управления: менеджмент организаций

© Boris Revchun, 2014

В сжатой форме проанализирован процесс развития научной мысли в области менеджмента организаций с момента ее зарождения до настоящего времени. Сделан существенный акцент на сегодняшних и будущих особенностях данного аспекта науки управления, которая в настоящее время сталкивается с новыми вызовами и изменениями в связи с появлением различных новых факторов, обусловленных реалиями 21-го века.

развитие научной мысли в области менеджмента, основные подходы и школы менеджмента, менеджмент организаций, научный менеджмент, менеджмент изменений, международные особенности менеджмента

Statement of the problem. The issues of the history of management have long been investigated and discussed among scholars of many countries. At the same time the representation of these aspects of the science of management in Ukrainian textbooks on the history of economy and economic thought is quite insufficient. Moreover we can state that the coverage of the modern period of the development of management thought with the newest challenges and changes it faces nowadays is constantly lagging behind the latest processes in real world economy, particularly relating to the organizational aspect of management. This article is an attempt to close the above mentioned gap.

Analysis of recent research and publications. On the whole the historic aspect of the development of the science of management has been explored by many scholars. The most distinguished contemporary authors among them are Gerald H.Graham, Martin J.Gannon, Harold Koontz, Cyril O'Donnel and a host of other modern researchers. Besides among those whose publications may be considered as the most recent and topical, to mention just a few, are Andreas Kaplan, David B. Balkin, Robert L. Cardy, David Legge, Pauline Stanton, Anne Smyth, Lawrence S. Kleiman, Prachi Juneja, Dan S. Cohen, L. K. Stroh, G. B Northcraft, A.I. Kravchenko and others.

At the same time these and many other authors, including the domestic ones, have not paid due attention to the issues of the management of organizations concerning the problems of the countries, which at the beginning of the 1990s stepped on the path of transition from the command-type economies to the democratic market societies. Hence there arises the necessity of further elaboration of the topic.

Statement of the objective. To present the short essence of the development of the organizational aspect of management thought from ancient times up to the present day. To concentrate on modern issues and tasks of the science, exploring which factors – external or internal – play the main role in the changes and adequate adjustments to the science and practices of organizational management. Alongside with the attainment of definite research goals by the author, this article may serve as an additional learning material for students majoring in a variety of economic and business specialties.

The main material. The earliest mentions of the art of management date from antiquity. Scholars note various records relating to the recognition of the significance of organization and administration in the bureaucratic states of ancient Egypt (papyri, dating back to 1300 B.C.), China (e.g. the parables of Confucius suggest practical recommendations of proper public administration and pieces of advice to promote candid, unselfish, and gifted public officers), Greece (e.g. Socrates' interpretation of management as a skill which should be treated separately from technical knowledge and experience), Rome (the very existence of ancient magistrates, with their functional spheres of authority and degrees of importance, signifies a scalar relationship peculiar to organization). Furthermore, it's worth mentioning the knowledge and practices of administration of the Catholic Church, various military formations, and the cameralists of the 16th – 18th centuries (German and Austrian public administrators and intellectuals who generally expressed the same propositions as the British mercantilist and the French physiocratic schools of political economy, and advocated systematic administration as a source of strength). Besides it is worth mentioning some

precursors to Frederick Taylor, such as James Watt, Jr., Mathew Robinson Boulton, Robert Owen, Charles Babbage and Henry Varnum Poor, possibly the earliest persons to develop and use a scientific approach to management [8, 29-34].

Paying due tribute to all above mentioned predecessors of the development of management thought we must be aware that the epoch of truly scientific management starts at the beginning of the 20th century. And it was primarily due to several researchers and practitioners who proved to be successful to systemize the previously developed thoughts and assemble a carcass of knowledge on management which got the name of scientific management group. Its founder Frederick Taylor combined his stopwatch time study with Frank Gilbreth's motion study methods. Thus they both eventually developed the so called time and motion study.

Human Relations Approach was one of the spinoffs of the scientific-management thought and practice. The main assumption of the scholars within the Hawthorne studies was that the aspiration to be a secure, accepted member of the work group was probably more essential than the incentive system in providing greater productivity. Those empirical studies advocated the significance of the work group as a social system, underlined the role of group pressures, attitudes, and psychological aspects of tiredness. They also stressed the essential role of noneconomic motivation in work groups.

Classical Management Theory stems from the above mentioned approaches - scientific management and human relations – and emphasizes definite spheres of management at the level of a worker. Mooney, Riley, Mayo, Rolithsberger, Dickerson (USA), Urwick (UK), and Fayol (France) treated management from the top organizational levels and tried to evolve an administrative framework for an organization as a whole. These researchers apportioned the assignment of manager into such functions as planning, organizing, staffing, directing, and controlling the work of others to achieve the targets of an organization. They also compiled a list of management principles. Fayol in particular elaborated 14 principles of management: division of work, authority and responsibility, discipline, unity of command, unity of direction, subordination of individual interest to general interest, remuneration of personnel, centralization, scalar chain, order, equity, stability or tenure of personnel, initiative, and esprit de corps(i.e. the group is expected to work as a team, and every employee must do his best to attain the goals of an organization).

The formation of the science of management is also characterized by the emergence and development of certain schools of management thought. There is a rather numerous variety of groupings and classifications of such schools. Some researchers distinguish up to twenty various management schools, but the majority of scholars share Harold Koontz's classification [7, p. 178-180] of at least six schools of management:

1. The Operational School, which is sometimes treated as the one based on traditional or functional approach; it strongly gravitates towards classical management theory. Adherents of this stand claim that managers' functions can be identified. Fayol and some other his supporters assert that management is quite a ubiquitous process and general principles can be deduced.

2. The Empirical School. It reminds the operational school because of its emphasis on generalizations and principles that can serve as guidelines for future thoughts and practices. At the same time the representatives of this school underline the superiority of experience and the study of real cases as a basis for these generalizations. We may consider Ernest Dale with his comparative approach as a typical representative of this school. But the empiricists place a premium upon experience and the study of actual cases as a way of developing these generalizations. Their aim is to study examples of failure to glean generalizations from empirical data for the basis of management thought. Ernest Dale's comparative approach typifies the attitude of the empirical school.

3. The Human Behavior School. Its proponents focus primarily on the sociopsychological aspects of human behavior. The school concentrates on such issues as leadership, unofficial relationships, need satisfaction, personal motivation, and interpersonal relationships. The Hawthorne experiments provided great impulse for the research within this school.

4. The Social Systems School. Chester Barnard, the founder of the school, treats the organization as a cooperative social system functioning within a larger system. The ideas of this school stem from behavioral disciplines, and it unites this school with the previous one.

5. The Decision Theory School. The economic basis of this school is presumably a rational choices theory. This approach concentrates on rational analysis as the basis for devising, assessing, and choosing alternate options of performance.

6. The Mathematical School is characterized by extended use of mathematical models and processes. The proponents of the school proceed from the assumption that management is a logical process, hence it can be denoted through mathematical relationships. Among the contributors and adherents of the school are William Newman, J.D. Mooney, Harold Koontz, Summers, McFarland, Henry, Lyndell Urwick and A.C. Railey.

Scholars have long been discussing the merits and flaws of each school for their bounded perspectives. They think it is short-sighted to view management separately from exclusively this or that particular point of view. That is why they acknowledge that these, as well as other, schools are not fully isolated from each other, and they therefore try to base themselves upon systems theory as a means of combining the essential ideas of each school into an integral comprehension of current and probably future management thought.

The Current and Future State of Management. In order to understand the gist of this phenomenon we should embrace a very wide scope of historical changes in philosophy, technology, workforce mix, education, society, global integration, and organizational structures that have taken place lately and which substantially affected management theory and practice. Modern manager should be ready to cope with all these challenges and changes to survive in the competitive struggle today and secure successful performance in the future. And latest decades have demonstrated the accelerating dynamics of all these processes in almost every sphere of our life.

For example in Ukraine and other post-communist countries the crucial changes in philosophy of management have been primarily associated with the transformation of the basic concepts of property.

Significant role in the modification of the organizations' management belongs to technological change. During recent decades, technological changes have been introduced in many organizations at an increasing pace.

Obviously in recent years the most important technological innovation for the management is the computer. It has radically revolutionized the information processing.

Alongside with computerization the communication technologies, including mobile means of man-man and man-machine technologies, have been developing with an accelerating rate. Internet and gadgets that capture the imagination of people in the last decade, become commonplace. At the forefront are gradually emerging technologies, which only recently seemed an absolute fantasy. Smartphones will soon become history. On the threshold is a new era - the era of wearable gadgets. The device allows you to apply additional image over the real image of the world that the user sees. Due to the constant access to the Internet people can check email, use social networks and search on Google. The gadget is also equipped with a camera and microphone, provides photo, videotaping is controlled by voice commands, and generally gives the impression of an absolutely futuristic device [4; 11]. The widest introduction of electric driverless cars of Tesla Motors and other similar vehicles threatens to compete with the largest automobile giants and make a revolution in the world

energy. According to many scientists, ahead are private space exploration for mining purposes and artificial meat grown from stem cells. Many experts believe that 3D-printers will lay the foundation for the next Industrial/Post-Industrial Revolution. Already by 2020, the market of 3D-printing is expected to reach impressive \$ 7 billion. People will be able to print virtually any items in practically all spheres of production for the broadest consumption needs [11].

Nowadays a consortium of Japanese companies, research institutes and the government is working on the gadgets, which could be on the market in as little as a decade. The devices would use advanced versions of existing brain-machine interface technology and would allow a person to change a television channel by thinking or send a text message composed through thought. Work on brain-machine interfaces dates back to the 1970s, but has taken off in recent years. The technology uses sensors within a helmet to monitor a person's brain waves and the flow of blood in the brain that is stimulated by thought. By identifying the person's wish, the robot can then carry out the action [9].

Changes in the Work Force. For years, management researchers devoted more attention to industrial organizations. Nowadays the management of nonindustrial organizations is regarded evenly significant. It is now rather important for Ukraine which was lagging behind the developed countries in such post-industrial transformation of the economy structure. This movement of workers out of industrial jobs into service and governmental work has resulted in decline in the percentage of blue-collar workers. This trend seems to continue, and it means that still smaller number of managers may be working in industrial organizations. Hence managers are and will be trying to inspire a work force of more complicated mix. Behavioral processes may thus come to the fore making managers care about the elaboration of new methods for the motivation of employees.

Education. Alongside with the new job mix of workers their educational level has also increased greatly in recent decades, which means that the job of a manager has become noticeably more complicated. Now modern manager is obliged to direct the work of subordinates who are better educated than some years ago, and who therefore must be governed and stimulated differently. In the main, today workers prefer challenging jobs but simultaneously they would enjoy more independence in the performance of their duties. Taking into account such preferences, management cannot count on giving orders and expect their fulfillment without dispute or critique. One does not have to be a technology buff to manage a technology-driven workplace. It is not only possible to manage people who are unlike you, but it is also important to include managers with varying viewpoints. An effective executive is one who is capable of managing a variety of employees and not just those who think and act as he does [10]. Today's manager must inspire members of more educated work force through a diversity of techniques, among which the preference should be given to more democratic than authoritarian.

Changes in Organizational Structures. At earlier stages very many organizations had a rather rigid and centralized hierarchic structure. In course of time many new organizational structures have become significant: the decentralized structure, project management and the matrix organization, and the conglomerate. In years to come, scholars predict that a variety of different structures will be build on to solve new problems and challenges. Already today we observe many new organizational structures as a response to the technological changes, partly mentioned above. Paperwork and completed assignments are telecommunicated to work grounds far off the central office and contrariwise. Managers and employees are now able to process a large part of their work in their own homes.

The specific trends and kinds of organizational structures that already exist in reality and, according to specialists in management, are probable in the future are as follows.

Organizations must be flexible, adaptable and dynamic lest they face the risk of insurmountable pressures and problems, current and in the future. Organizations have been

acquiring a free-form format, that is they are becoming flexible and responsive to changes. The free-form organization should be ready to perform in a turbulent environment. The latter implies constant change and adaptation.

Organizations will proceed enlarging their boundaries and domain, becoming bigger and more complicated. Organizations demonstrate the tendency to differentiate their activities and face aggrandized problems of integration and coordination as the flip side of the phenomenon.

Organizations will still have substantial problems in the competitive accumulation and use of knowledge. Intellectual activities by all members of the organization will be subjected to constant tension.

The focus will continue shifting to suggestion and persuasion rather than to compulsion based on autocratic dictate as the methods of coordination of employees' work and the performance of functions within the organization. Employees in various positions in organizations have been acquiring more influence.

There is a tendency for the increase of problems of coordination among organizations. As the remedy for solving this problem new means for effective interorganizational coordination appear during recent years, and they are mainly of the mentioned above technological character.

One more obvious tendency is the increase of the number of professionals and scientists and their influence within organizations. We observe a decline in the percentage of independent professionals, while the proportion of salaried professionals tend to increase.

Objectives of complex organizations will expand. The stress will be on reaching a number of targets rather than maximizing any one.

Assessment of organizational performance is becoming more complicated. Many new administrative techniques will be introduced for assessing performance in all spheres of work.

Such innovations demand that management should make a new design for the organization. It sometimes requires great efforts to overcome the resistance of employees and managers to changes because the staff considers the redesigning of the organization as a threat for their positions and status. That is why it is very important for current and future management to suggest acceptable means of introducing technological and other sorts of change. Otherwise the organization's future may be threatened, because its rivals may introduce the new technology to produce competitive and comparable goods and services.

One of the most promising approaches to transitioning individuals, teams, and organizations to a desired future state is change management. In a project management context, change management may refer to a project management process wherein changes to the scope of a project are formally introduced and approved.

Organizational change is a structured approach in an organization for guaranteeing that changes are painlessly and successfully realized for the sake of attaining durable positive effects.

Among reasons for change the most obvious nowadays are globalization and the constant innovation of technology. They entail a permanently changing business environment.

Change management has been brought into being by social media and mobile adaptability which have revolutionized business. It resulted in an ever increasing need for change, and consequently change management.

The development of technology has also been accompanied by the increase in the availability and therefore accountability of knowledge. Easily approachable information has led to unprecedented examination from stockholders and the media and pressure on management.

As far as the business environment undergoes permanent change, organizations also have to master the art of getting comfortable in the atmosphere of constant changes. That is why the ability to manage and adjust to organizational change is nowadays a critical necessity

for every company. Nevertheless, essential and fast organizational change is extremely difficult on account of many reasons. Organizations' structure, culture, and routines frequently keep the inertia of past practices eradication of which is sometimes quite a problem because of fierce resistance to rapid radical change on the part of employees and managers. Due to the growth of technology, modern organizational change is largely motivated by exterior innovations rather than internal moves. When these developments occur, the organizations that adapt quickest create a competitive advantage for themselves, while the companies that refuse to change get left behind. This can result in drastic profit and/or market share losses. Organizational change directly affects all departments from the entry level employee to senior management. The entire company must learn how to handle changes to the organization [1].

International Styles of Management have recently also become quite topical for Ukraine as well as for nearly all Post-Soviet countries. During two recent decades, a number of suchlike companies have begun operating on an international/global level. Today our managers working in another country or operating within the domestic branches of foreign and joint venture companies should be sensitive to the unique needs, customs, and values of this or that nation. Some of these may not be instantly evident, but it is significant for our managers to learn and respect them. Otherwise the manager may well face resistance that later will be difficult to overcome, and may seriously impede the organization. Our business administrators must take into consideration numerous research studies that have analyzed the management styles of thousands of managers in very many countries. The purpose of such studies is to see how managerial styles differ internationally. Such information obviously can be useful to our executives who are and will be operating in some of these countries or at the domestic affiliated/joint venture companies. Our managers should, for instance, mind that the Nordic-European managers are less positive than the other managers about the capacity of the average person to exercise leadership and initiative. However the Nordic-European managers are about equal to the other managers in their feelings about the sharing of information and the value of employee participation, as many of them are quite different from, say, the United States in important ways. The managers from the Anglo-American countries are more democratic than autocratic in orientation. However, except for believing that the individual has an adequate capacity for leadership and initiative, the managers from the developing countries are more autocratic than democratic [3, p. 413-415]. Hence lest our managers experience some culture shock when they become executives on an international/global level they should master various styles of management to become competitive and successful.

Conclusions and prospects for further researches. The history of management thought has come a long way since the inception of the first civilizations to the present day. But scientific reflection of management principles and processes, especially in the light of organizational management began at the turn of 19th - 20th centuries. Since that time various approaches, principles, scientific schools, numerous experiments have been investigated and conducted. The modern era is characterized by the new stage in the development of management thought. For understanding the essence of the current and future state of management we should take into account a very wide range of alterations and modifications in philosophy, engineering, workforce, education, social transformations, internationalization of all spheres of life, and in the forms and structures of organizations that have radically influenced the theory and practice of management. Hence the capability to quickly and adequately adapt to all these changes and challenges for those who manage organizations is a vital necessity. To create a competitive advantage modern Ukrainian managers have to get rid of the inertia of past practices and consider the newest circumstances to handle changes to the organization and learn the international experience and try to integrate into the global world of organizational management.

In this regard, domestic researchers while constantly studying the experience of foreign and domestic practicing managers should continue exploring the dynamic processes taking place in all areas and aspects of life in the most advanced societies, because it is external, rather than intra-organizational factors that determine the vector of development of the theory and practice of management of organizations. Accordingly, the Ukrainian authors should monitor these trends and processes and reflect them in the textbooks on the history of economy and economic thought promptly and adequately.

References

1. Change management. [Electronic resource]. - Access mode: http://en.wikipedia.org/wiki/Change_management
2. Drucker Peter F. Management: Tasks, Responsibilities, Practices / Peter F. Drucker. - New York: Harper & Row, 1973. - 512 p.
3. Gannon Martin J. Management. An Organizational Perspective / Martin J. Gannon. - Boston, Toronto : Little, Brown and Co., 1977. - 468 p.
4. Google Glass. [Electronic resource]. - Access mode: http://en.wikipedia.org/wiki/Google_Glass
5. Graham Gerald H. Management: The Individual, the Organization, the Process / Gerald H. Graham. - Belmont, Calif.: Wadsworth Publishing Co., 1975. - 528 p.
6. Kaplan A. European Management and European Business Schools: Insights from the History of Business Schools / Andreas Kaplan // European Management Journal. - 2014. - p. 17-24.
7. Koontz H. Principles of Management: An Analysis of Managerial Functions / Harold Koontz, Cyril O'Donnell. - 4th Ed. - New York : McGraw-Hill, 1968. - 714 p.
8. Koontz H. Management: A Systems and Contingency Analysis of Managerial Functions / Harold Koontz, Cyril O'Donnell. - 6th Ed. - New York : McGraw-Hill, 1976. - 824 p.
9. Ryall J. Japanese scientists develop thought-controlled machines [Electronic resource] / Julian Ryall. - Access mode: <http://www.telegraph.co.uk/technology/7622279/Japanese-scientists-develop-thought-controlled-machines.html>
10. Webster Amanda L. How to Manage in a Technology-Driven Workplace / Amanda L. Webster [Electronic resource]. - Access mode: http://www.ehow.com/how_7710202_manage-technologydriven-workplace.html
11. Корреспондент: Інженерія мрії. П'ять изобретень, котрі змінять світ в найближчі декілька років (Март 20th, 2014). [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zvinst.com/korrespondent-inzheneriya-mechty-pyat-izobretenij-kotorye-izmenyat-mir-v-blizhajshie-neskolko-let.htm>
12. Кравченко А. И. История менеджмента: Учебное пособие для студентов вузов / А.И. Кравченко. — М.: Академический Проект, 2000. — 352 с.

Б.Г. Ревчун

Кіровоградський національний технічний університет

Історична еволюція науки управління: менеджмент організації

Метою дослідження є стислий виклад сутності історії розвитку управлінської думки в сфері менеджменту організації з найдавніших часів до наших днів з огляду на необхідність розвитку науки та розробки навчальних матеріалів для студентів різних економічних та управлінських спеціальностей. Увага зосереджена на сучасних проблемах і завданнях науки, в процесі дослідження, які чинники - зовнішні чи внутрішні - відіграють більшу роль у змінах і адекватних реагуваннях в науці і практиці управління організаціями.

Обґрунтовано, що історія управлінської думки пройшла довгий шлях з моменту створення перших цивілізацій до наших днів, але наукове осмислення принципів і процесів управління, особливо в галузі менеджменту організації, почалося на рубежі 19-го - 20-го століть: саме з того часу були вивчені і запроваджені різні підходи, принципи, наукові школи, проведені численні експерименти. Сучасна епоха характеризується новим етапом у розвитку управлінської думки. Доведено, що для розуміння сутності поточного та майбутнього стану менеджменту необхідно взяти до уваги дуже широкий спектр змін та модифікацій в філософії, технологіях, складі робочої сили, освіті, соціальних перетвореннях, інтернаціоналізації всіх сфер життя, формах і структурі організації, які кардинально вплинули на теорію і практику управління. Обґрунтовано, що здатність швидко і адекватно адаптуватися до всіх цих змін і викликів для менеджерів організації є критично важливою необхідністю, а щоб створювати конкурентну перевагу, сучасні менеджери організації повинні позбутися інерції застарілих знань і практик та

розглядати найновіші явища й процеси для запровадження змін в підвідомчих організаціях, використовувати міжнародний досвід та інтегруватися в глобальний світ організаційного менеджменту.

В результаті проведеного дослідження доведено, що вітчизняні вчені, постійно вивчаючи досвід зарубіжних і вітчизняних менеджерів-практиків, мають продовжувати досліджувати динамічні процеси, що відбуваються в усіх областях і аспектах життя в найбільш розвинених країнах, тому що саме зовнішні, а не внутрішні для організацій чинники визначають вектор розвитку теорії та практики менеджменту організацій. Українські автори повинні відслідковувати ці тенденції і процеси та відображувати їх у підручниках з історії економіки та економічної думки оперативно й адекватно.

розвиток наукової думки в області менеджменту, основні підходи і школи менеджменту, менеджмент організацій, науковий менеджмент, менеджмент змін, міжнародні особливості менеджменту

Received 08.10.14

ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.714

Д.В. Василенко, канд. екон. наук
Кіровоградський інститут комерції

Банківські установи у розвитку інтеграційних процесів на інвестиційному ринку України

В статі розглянуто сутність та передумови розвитку інтеграційних процесів на інвестиційному ринку України. Обґрунтовано необхідність інтеграції банківських і небанківських фінансових установ та формування інтеграційних об'єднань інвестиційного спрямування, особливості організації взаємовигідної співпраці інвестиційних посередників. Обґрунтовано мотиви та визначено переваги від інтеграції банківських та небанківських фінансових установ. Сформульовано рекомендації щодо удосконалення їх діяльності

банки, небанківські фінансові установи, інтеграційні об'єднання, інвестиційний ринок

Д.В. Василенко, канд. екон. наук
Кіровоградский институт коммерции

Банковские учреждения в развитии интеграционных процессов на инвестиционном рынке Украины

В статье рассмотрена сущность и предпосылки развития интеграционных процессов на инвестиционном рынке Украины. Обоснована необходимость интеграции банковских и небанковских финансовых учреждений и формирования интеграционных объединений инвестиционного направления, особенности организации взаимовыгодного сотрудничества инвестиционных посредников. Представлены мотивы и преимущества интеграции банковских и небанковских финансовых учреждений Украины. Сформулированы рекомендации по совершенствованию их деятельности

банки, небанковские финансовые учреждения, интеграционные объединения, инвестиционный рынок

Постановка проблеми. В процесі інтернаціоналізації та глобалізації економіки висуваються нові умови здійснення інвестиційної діяльності як на світовому, так і на вітчизняному фінансовому ринках. За таких обставин банки та небанківські фінансові установи прагнуть до взаємовигідної співпраці з метою залучення додаткових коштів, вигідного використання наявних економічних ресурсів та мінімізації фінансових ризиків за рахунок їх перерозподілу між учасниками процесу інвестування. Особливої актуальності інтеграція банківських і небанківських фінансових установ на вітчизняному інвестиційному ринку набуває в умовах загострення кризової ситуації в економіці країни, внаслідок якої навіть кращі з них відчують брак інвестиційних ресурсів, що призводить до скорочення, а в окремих випадках навіть до згорання інвестиційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні основи та практичні аспекти діяльності посередників на інвестиційному ринку досліджено в працях вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як Дж. Бейл, О. Васюренко, О. Вовчак, С. Герасимова, М. Диба, Т. Клебанова, В. Корнеєв, Р. Левін, Б. Луців, Т. Майорова, А. Пересада, Л. Примостка, У. Шарп, Й. Шумпетера і ін. Окремим аспектам поєднання інтересів фінансових установ та створення інтеграційних об'єднань інвестиційного спрямування присвячені також роботи вітчизняних науковців І. Кобушко,

А. Кузнецової, Л. Сисоєвої, О. Юркевича та ін. Необхідно також зазначити, що серед праць вітчизняних дослідників, що працювали над цією тематикою, розглядаються переважно теоретичні питання співпраці банків з іншими фінансовими установами та недостатньо уваги приділено практичним розробкам. Серед питань, які потребують удосконалення, слід виділити наступні: вивчення ризиків створення інтеграційних об'єднань, обґрунтування доцільності вибору партнерів, вибір найбільш ефективного варіанту розміщення капіталу тощо.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей розвитку інтеграційних процесів на інвестиційному ринку України за участю банківських установ та надання рекомендацій щодо активізації їх діяльності.

Виклад основного матеріалу. Перспективи економічного розвитку країни та здійснення позитивних структурних перетворень безпосередньо залежать від інвестиційного клімату, інвестиційної інфраструктури, можливості залучення інвестиційних ресурсів та розвитку інвестиційного ринку в цілому. Банківські установи є невід'ємним учасником інвестиційного процесу та відіграють важливу роль на інвестиційному ринку, виконуючи функцію основного посередника. Функціонуючи на фінансовому ринку, банки характеризуються трьома основними напрямками участі в інвестиційному процесі (рис.1): споживання інвестицій (здійснення посередницької діяльності), участь в інвестиціях (здійснення комісійно-посередницьких та позикових операцій), та інвестування (здійснення банком функцій інвестора або інвестиційного кредитора).



Рисунок 1 – Особливості участі банківських установ у інвестиційному процесі

Джерело: розроблено автором

Необхідно також відзначити, що останнім часом спостерігається тенденція до зростання кількості небанківських фінансових установ та інтеграційної взаємодії між ними на інвестиційному ринку України, яка обумовлена загальною потребою в капіталізації вільних грошових коштів юридичних та фізичних осіб, що заснована на їх акумуляції, перерозподілі та інвестуванні.

Загалом, термін інтеграція походить з латинської, де *integratio* перекладається як “об’єднання”, “поповнення”, “зближення”, та зазвичай трактується як об’єднання в ціле будь-яких окремих частин [1, с. 500].

Розуміння сутності інтеграції фінансових установ на інвестиційному ринку потребує детального аналізу. В економічній літературі представлено більш широке поняття “фінансова інтеграція”, яке розглядається як процес, заснований на дотриманні принципу “гомогенності”, що відображає об’єднання однорідних суб’єктів фінансового ринку – банків, страхових компаній, інвестиційних та пенсійних фондів [4, с. 131]; як процес, що обумовлений еволюцією світових фінансових відносин в економіці, спрямований на пошук найоптимальнішого та ефективного шляху взаємодії фінансових посередників [6, с. 172].

Окремі науковці виокремлюють поняття “інтеграція фінансових посередників” та розглядають його як процес розвитку стійких взаємозв’язків між фінансовим посередниками, зближення та поглиблення їх взаємодії [9, с.19-34]; зосередження, концентрації повноважень в руках вищих адміністративних або виконавчих працівників двох чи більше фінансових посередників з метою отримання взаємної вигоди: зменшення конкуренції, зниження витрат, забезпечення частки ринку [8, с. 2].

Дж. Бойд, С. Грехем, Р. Хьюїтт трактують поняття “інтеграції банківських та небанківських фінансових установ” як процес взаємного зближення економічних суб’єктів через переплетіння господарських зв’язків, їх глибоку взаємодію та об’єднання з метою отримання економічного ефекту [7, с. 47].

Важливість інтеграційної взаємодії банківських і небанківських фінансових установ на вітчизняному інвестиційному ринку пов’язана з необхідністю залучення додаткових джерел фінансування інвестиційної діяльності, нагромадження інвестиційного капіталу шляхом залучення та акумулювання грошових коштів учасників фінансового ринку, капіталізації їх прибутку, злиття та інтеграції капіталів, а також прагненням до мінімізації фінансових ризиків за рахунок їх перерозподілу між учасниками процесу інвестування.

Основними фінансовими посередниками небанківського типу виступають інвестиційні фонди та компанії, страхові компанії, кредитні спілки, фінансові компанії, недержавні пенсійні фонди. Дослідження структури активів інвестиційних посередників України за 2009–2013 рр., яке представлено в табл. 1, засвідчує, що найбільша питома вага в сумарному обсязі активів припадає на банки. Також спостерігається диспропорція у загальній кількості інших фінансових інститутів та нерівномірні зміни у вартості загальних активів. З одного боку, небанківські фінансові інститути розвиваються, нарощують потенціал, а з іншого – зменшується їх загальна кількість (крім фінансових компаній), в той час як частка активів банків у загальній величині активів інвестиційних посередників залишається майже незмінною.

Найбільш доцільною формою взаємодії є формування інтеграційних об’єднань професійних посередників інвестиційного спрямування під спільним контролем за участю банку та інших фінансових установ у формі консорціуму. У якості інвестиційних консорціумів при цьому окремими авторами пропонується розглядати як спеціалізовані (за здійснюваними функціями, місцем проведення операцій та цільовою орієнтацією), інтегровані (за архітектонікою внутрішніх взаємовідносин) професійні посередницькі утворення, що об’єднуються під спільним контролем банку, з метою

консолідації довгострокових та середньострокових інвестиційних ресурсів, їх координації у просторі та часі, врівноваження за рівнем ризику та розміщення їх на інвестиційному ринку [2, с. 20].

Таблиця 1 – Динаміка кількості та активів фінансових посередників в Україні протягом 2009–2013 років

Інвестиційні посередники	2009	2010	2011	2012	2013
Банки					
кількість, од	182	176	176	176	180
вартість активів, млн. грн.	880302	942088	1054 280	1127 192	1278 095
питома вага активів, %	94,57	94,67	94,96	94,57	94,43
Страхові компанії					
кількість, од	450	456	442	414	407
вартість активів, млн. грн.	41 970	4 5235	48 123	56 225	66 388
питома вага активів, %	4,51	4,55	4,33	4,72	4,91
Недержавні пенсійні фонди					
кількість, од	108	101	96	94	81
вартість активів, млн. грн.	858	1144	1 387	1 660	2 090
питома вага активів, %	0,09	0,11	0,12	0,14	0,15
Кредитні спілки					
кількість, од	755	659	613	617	624
вартість активів, млн. грн.	6 480	3 432	2 387	2 657	2 599
питома вага активів, %	0,70	0,34	0,22	0,22	0,19
Фінансові компанії					
кількість, од	208	221	251	312	377
вартість активів, млн. грн.	1245	3211	4052	4120	4280
питома вага активів, %	0,13	0,32	0,36	0,35	0,32
Загальна сума активів, млн. грн.	930 855	995 110	1 110 229	1 191 854	1 353 452

Джерело: розраховано автором на основі [5]

Значну роль у формуванні сучасної ситуації на інвестиційному ринку відіграли мотиви об'єднання фінансових посередників та перспективи отриманих результатів. Переваги таких інтеграційних об'єднань засновані на стратегії створення додаткової вартості за участі інтегрованих фінансових, матеріальних і нематеріальних активів та спрямовані на отримання позитивних результатів та досягнення синергетичного ефекту від спільної діяльності (рис.2).

Відзначимо також, що оскільки банківським установам належить провідна роль в інтеграційному об'єднанні, вони є джерелом ризику для інших учасників консорціуму, адже у випадку настання ризику негативні наслідки будуть відчувати всі групи фінансових посередників – партнерів. Так само, банк, що бере участь у капіталі іншого фінансового посередника, є чутливим до ризиків цього посередника. З підвищенням рівня загрози, на якому виникають і реалізуються ризики, відбувається зменшення позитивного ефекту від інтеграції. Крім того, інтеграція фінансових установ може мати за наслідок ризику неправильного вибору партнерів, їх кількості, зниження рівня капіталізації прибутків об'єднаних компаній. Вагомим є вплив негативного ефекту масштабу інтеграції. Можливим є також виникнення внутрішніх ризиків взаємодії фінансових установ: протистояння корпоративних культур, несумісність інформаційних систем та особливостей ведення бізнесу тощо.

Основними проблемами уповільнення розвитку інтегрованих об'єднань фінансових посередників є недосконалість законодавчого регулювання їх діяльності, невисокий рівень капіталізації та низька якість їх активів, незадовільний стан корпоративного управління окремих груп інвестиційних посередників, наявність

необґрунтованих кількісних обмежень щодо структури активів та інструментів інвестування, які ускладнюють мобільність руху інвестиційних коштів тощо.



Рисунок 2 – Переваги інтеграції банків та небанківських фінансових установ на інвестиційному ринку

Джерело: розроблено автором

Для того, щоб відповідати реаліям сьогодення та забезпечити подальший розвиток інтеграційних процесів на вітчизняному інвестиційному ринку доцільним є запровадження таких заходів:

- реформування механізму державного регулювання інституційних умов діяльності на інвестиційному ринку України;
- удосконалення нормативного забезпечення процесів здійснення інвестиційної діяльності як окремих груп фінансових посередників, так й інтеграційних банків та небанківських установ;
- визначення стратегічних орієнтирів розвитку фінансового посередництва на інвестиційному ринку;
- установлення вимог до платоспроможності на основі оцінки ризиків та якості активів окремих груп фінансових посередників;
- посилення координації щодо регулювання та нагляду за діяльністю компаній з управління інвестиційними активами із національною комісією з цінних паперів та фондового ринку;
- формування механізму підтримки ліквідності інтегрованих об'єднань фінансових посередників інвестиційного спрямування;
- запровадження системи гарантування процесів вкладання, повернення та очікуваного рівня доходності інвестованих коштів;

- створення умов для забезпечення фінансової стабільності інтеграційних об'єднань.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, взаємовигідна співпраця фінансових посередників та формування інтеграційних об'єднань інвестиційного спрямування за участю банку, як головного учасника, під спільним контролем інших фінансових установ є більш ефективною формою організації у порівнянні із діяльністю окремих посередників на інвестиційному ринку. Результати дослідження, що наведені в статті, рекомендовано для використання в поточній банківській діяльності, діяльності регуляторних і наглядових органів при формуванні та реалізації механізму інвестиційного посередництва, а також для адаптації нових інтеграційних об'єднань на інвестиційному ринку України. Подальші дослідження є доцільними як з позиції удосконалення діяльності фінансових посередників, посилення їх конвергенції та активізації інтеграційних процесів, так і покращення інвестиційного клімату, інвестиційної інфраструктури та розвитку інвестиційного ринку України.

Список літератури

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови (з дод., допов. та CD) / Уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел. – К. ; Ірпін'я : ВТФ “Перун”, 2009. – 1736 с.
2. Інтеграційні процеси на фінансовому ринку України : монографія / за заг. редакцією д-ра екон. наук А. О. Єпіфанова, д-ра екон. наук І. О. Школьник і д-ра екон. наук Ф. Павелки ; [А. О. Єпіфанов, І. О. Школьник, Ф. Павелка та ін.]. – Суми : ДВНЗ “УАБС НБУ”, 2012. – 258 с.
3. Кобушко І. М. Стратегія розвитку інвестиційного ринку: теоретичні засади та вітчизняні реалії: монографія / І. М. Кобушко. – Суми: Сумський державний університет, 2012. – 517 с
4. Кузнецова Н. П. Конвергенция в сфере финансовых услуг / Н. П. Кузнецова, Г. В. Чернова // Вестник СПбГУ, 2001, вып.4 (№ 29). – с. 129-138.
5. Статистичні матеріали Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>
6. Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації: моногр. / О. В. Козьменко, С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва та ін. – Суми: Університетська книга, 2011. – 388 с.
7. Boyd J. Bankholding company mergers with nonbank financial firms: Effects on the risk of failure / J. Boyd, S. Graham, R. Hewitt // *Journal of Banking&Finance*. – 1993. – 17(1): 43-63.
8. Draghi M. Financial market integration and the intermediation of saving / M. Draghi // *BIS Review*. – 2006. - №15. - P.1-6.
9. Johnston J. Valuing the potential transformation of banks into financial conglomerates // *J. Johnston // The Financial Review*. – 2002. – Vol. 46. – P. 19-34.

Dmitry Vasylenko

Kirovohrad Institute of Commerce, Kirovohrad, Ukraine

Bank Institutions in the Development of Integration Processes on the Investment Market of Ukraine

The article discloses the problems in improvement of investment climate, investment infrastructure and development of investment market of Ukraine due to participation of bank institutions in the integration processes on the investment market of Ukraine.

The necessity of integration of bank and non-bank financial institutions on the financial market was grounded. Main preconditions for the formation of integration associations of investment direction with banks and the peculiarities of organization of mutual cooperation of investment mediators were considered. The motives and benefits of bank and non-bank financial institutions on the investment market of Ukraine were presented and recommendations for improvement of the activity were given.

The results of the research presented in the article are recommended for practice in current bank activity while formation and implementation of the mechanism of investment mediation. The outcomes of the research are also may be used for adaptation of new integration associations on the investment market of Ukraine.

banks, non-bank financial institutions, integration associations, investment market

Одержано 15.11.14

УДК 657.421

С.П. Ніколаєва, канд. екон. наук

Кіровоградський кібернетико-технічний коледж

О.Б. Пугаченко, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Лізингова діяльність: історія виникнення та розвитку

У статті представлено авторське бачення етапів історії розвитку та поширення сучасного лізингу в світовій економіці (етап становлення лізингу в індустріально розвинених країнах; етап «лізингового буму» в розвинених індустріальних країнах та розповсюдження лізингу на ринки, що розвиваються; етап насичення, стабілізації, диверсифікації лізингу). Встановлено, що стадії існування лізингової індустрії передбачають: розвиток фінансової оренди; становлення лізингової індустрії; розвиток оперативного лізингу; розвиток конкуренції на ринку лізингу.

історія, виникнення, розвиток, лізинг, оренда, лізингова діяльність, етапи, стадії

С.П. Николаева, канд. экон. наук

Кировоградский кибернетико-технический колледж

О.Б. Пугаченко, доц., канд. экон. наук

Кировоградский национальный технический университет

Лизинговая деятельность: история возникновения и развития

В статье представлено авторское видение этапов истории развития и распространения современного лизинга в мировой экономике (этап становления лизинга в индустриально развитых странах; этап «лизингового бума» в развитых индустриальных странах и распространения лизинга на развивающиеся рынки; этап насыщения, стабилизации, диверсификации лизинга). Установлено, что стадии существования лизинговой индустрии предусматривают: развитие финансовой аренды; становление лизинговой индустрии; развитие оперативного лизинга; развитие конкуренции на рынке лизинга.

история, возникновение, развитие, лизинг, аренда, лизинговая деятельность, этапы, стадии

Постановка проблеми. Лізингова діяльність – це складне соціально-економічне явище, яке виконує ряд найважливіших завдань з формування та розвитку основних видів економічної діяльності країни, сприяє активізації інвестиційних процесів і виробничої діяльності від найменших до найбільших суб'єктів господарювання національної економіки.

Ідея лізингу є однією з найстаріших у сфері підприємницької діяльності. Ряд європейських вчених стосовно виникнення лізингу (П. Балтус, Б. Майджер, Т. Кларк і Д. Портер) вказують, що лізинг виник в стародавні часи в формі оренди. Інші вчені (Амембал С., Хойер Вольфганг, Шпітглер Х.-Й., Горемікін В.А.) датують період виникнення лізингу кінцем XVIII і другою половиною XIX століття.

Лізинг виник на основі еволюції і тісної інтеграції орендних, торгових і кредитних відносин. Виникнувши і поширюючись спочатку в розвинених індустріальних країнах, де склалися висока культура, технології і традиції ведення бізнесу (підприємництва), він далі впроваджується в країнах, що розвиваються та країнах з перехідною економікою. На ринках, що розвиваються формування ринку лізингових послуг почалося на початку 70-х років і до середини 90-х років лізинговий

ринок функціонував уже в понад 60 державах. Особливо активно цей ринок формувався в країнах з середнім і високим рівнем доходів.

За таких умов актуалізуються наукові дослідження теоретичних положень лізингу, що дозволить з'ясувати його сучасні риси виходячи з багатовікової історії, визначити економічну сутність на основі аналізу багатогранних підходів, виявити особливості які визначають його роль в розвитку економіки різних країн та рівнів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку лізингу як економічного явища стали об'єктом дослідження багатьох вітчизняних (Бабінська О.В., Брус С.І., Горбач Л.М., Грабельська О.В., Дергалюк Б.В., Добровольська О.В., Єфремова А.А., Коваленко Н., Козменко В.М., Корінева В.Л., Кулиняк І.Я., Міщенко В.І., Нетудихата К.П., Онищук Я.В., Орлової В.Л., Плаксіна О.А., Писаренко М.М., Рязанова Н.О., Сапожникова В.Н., Скляр Д.А., Топішко Т.І., Школа І.М., Ющишина Л.О., Ярошевич Н.Б.) та зарубіжних (Амембал С., Балтус П., Васильєв К.Н., Горемикін В.А., Есин А.С., Кларк Т., Майджер Б., Макеєва В.Г., Мельниченко А.С., Портер Д., Смагулов Адилбек, Хойер Вольфганг, Шпітглер Х.-Й.) вчених.

Часто автори при дослідженні питань лізингу приділяють мало уваги його історії або відзначають найбільш істотні дати чи етапи його розвитку, не зупиняючись на деталях. Окремі етапи історії розвитку лізингу у своїх роботах висвітлюють: В.І. Артиш [1], Т.І. Галецька [2], О. Грищенко [4], І.І. Дахно, Г.В. Бабіч, В.М. Барановська [6], О.В. Данилюк [5], А.М. Павлова [8], А.В. Подік [9], Н.І. Подольчак [10], В.М. Сапожников, О.М. Акімова, О.С. Осипов [11], Д.С. Січко [12], М. Ткаченко [13]. Проте, повний і всебічний історичний огляд становлення і розвитку лізингової діяльності в частині виділення основних її етапів та стадій проведено недостатньо.

Постановка завдання. Завданням даної статті є дослідження історії виникнення, розвитку та існування лізингової діяльності з метою з'ясування основних етапів та тенденцій її розвитку задля вдосконалення розуміння економічного змісту лізингових операцій.

Виклад основного матеріалу. Ми погоджуємось з думкою, що найбільш вірною є історична концепція лізингу, яка охоплює і період розвитку оренди, оскільки правильне розуміння історії становлення явища допомагає усвідомити суть цього явища. І тому, ставлячи за мету вивчення лізингових відносин на сучасному етапі, необхідно визначити, які ж були первинні умови виникнення лізингу.

При вивченні історії лізингу необхідно враховувати, що формування будь-якого явища, зокрема і лізингових правовідносин, має свої стадії: зародження, становлення, розвиток і сучасний стан. Тому при викладі матеріалу варто дотримуватися принципу розмежування зазначених етапів [12, с. 14-15].

Історія зафіксувала інформацію про те, що оренда (лізинг) була відома людству ще з далеких часів, як кажуть, - із сивої давнини. Стародавні цивілізації, включаючи греків, римлян, єгиптян ставилися до лізингу як до цілком доступного, а часом і єдиного можливого засобу придбання устаткування, землі та худоби.

Так, російські вчені наголошують, що: «Лізинг був відомий задовго до того, як жив Аристотель: знайдено декілька положень про лізинг в законах Хаммурапі, прийнятих близько 1760 р. до н.е. Римська імперія також не залишилася осторонь від проблем лізингу - вони знайшли своє відображення в Інституціях Юстиніана» [11, с. 5].

Англійський історик Т. Кларк виявив декілька положень про лізинг у Кодексі Хаммурапі. Він складався з 282 статей. На базальтовій колоні збереглося 247 статей. Кодекс створювався впродовж 1775-1750 років до н.е. Група статей про власність була найбільшою у збірці. Статті досить ґрунтовно розглядали всі випадки оренди і норми орендної плати, умови застави майна (іпотеки) [6, с. 341].

Арістотель (384/383 - 322 рр. до н.е.) про природу лізингової угоди в одному з трактатів у «Риторичі» зазначав, що багатство полягає у користуванні, а не в праві власності. Цей постулат означає, що для отримання доходу не обов'язково мати у власності певне майно, достатньо мати право на користування цим майном. Внаслідок реалізації цього права може отримуватися дохід [6, с. 340].

Ще древні греки і римляни замислювалися над тим, як з максимальною вигодою використовувати для себе чужу власність, притому так, щоб це було вигідно і її господарю. Себто греків і римлян цікавило, можливо, більше, ніж «щоб кози-цілі і вовки-ситі». Греки і римляни замислювалися над тим, щоб певне майно приносило дохід як його власнику, так і користувачеві.

Орендні (лізингові) операції були відомі ще за часів стародавньої держави шумерів. Це - 3-2 тисячі років до нашої ери. На глиняних табличках, які археологи знайшли у шумерському місті Ур, збереглася інформація про оренду сільськогосподарських знарядь праці, землі, водних джерел, волів та інших тварин. Храмові священики виступали у ролі орендодавців. Вони уклали договори з місцевими фермерами. Зрозуміло, не можна виключати, що оренда існувала ще в дошумерівські часи. Щоправда історична інформація про це до нас не дійшла.

Відомо, що давні фінікійці були чудовими торговцями і моряками. Вони займалися бізнесом у Середземномор'ї. Не лише торгували, а й перевозили чужі товари на своїх судах. Вдавалися фінікійці й до оренди суден. Ця оренда за своєю економіко-правовою природою мала схожість з класичною формою сучасного лізингу устаткування. За договором короткострокової оренди фінікійці отримували судна та екіпажі. Нині такі угоди відповідають операціям так званого «мокрого» лізингу (лізингу з додатковими послугами). Фінікійцям були відомі й довгострокові чартерні угоди. Вони уклалися на строк, що охоплював весь розрахунковий період економічного життя кораблів. Вимагали від орендаря прийняття на себе більшої частини зобов'язань, що впливали з монопольного використання орендованих засобів.

У давнину на засадах лізингу використовувалися різні види власності. Це були не лише сільськогосподарська техніка, ремісниче устаткування, а й інші речі [6, с. 340-341].

Як свідчать історики, перша документальна згадка про лізингові угоди належить до 1066 року, коли Вільгельм Завойовник орендував у нормандських судовласників кораблі для вторгнення на Британські острови. Цей досвід не був забутий, і всього через два століття, в 1248 році лицар Бонфіс Манганелла Гаета орендував амуніцію для участі у 7-ому Хрестовому поході. Це була свого роду перша офіційна зареєстрована лізингова операція – хрестоносці, готуючись до чергового походу, отримали таким чином амуніцію [11, с. 5]. При цьому за це сплачувалась орендна плата, яка у кінцевому рахунку значно перевищила початкову вартість амуніції.

У середньовічні часи предметом оренди були переважно коні та сільськогосподарське знаряддя. На засадах лізингу використовувалися й інші предмети.

1572 року у Великій Британії було ухвалено законодавчий акт. Він дозволяв використовувати тільки дійсний, а не удаваний лізинг. Орендні договори визнавалися законними, якщо вони уклалися на розумних засадах. Ухвалення цього акту було викликано тією обставиною, що почастишали випадки з приховуванням справжніх власників і користувачів. Приховування передачі власності використовувалися для введення в оману кредиторів.

У 70-х роках XIX століття англійська фірма «British Railway Waggon» уклала контракт з «Британською залізничною компанією» про довгострокову оренду виготовлених нею вагонів. Американський автомобілебудівник Генрі Форд півстоліття потому розпочав використовувати оренду для розширення збуту автомобілів.

На початку XX століття у Великобританії у зв'язку з розвитком промисловості, збільшенням виробництва різних видів устаткування зросло коло товарів, що здавалися в лізинг. Особливу роль у поширенні лізингу зіграв розвиток залізничного транспорту та кам'яновугільної промисловості. Власники кам'яновугільних шахт спочатку просто купували вагони для перевезення вугілля. Скоро стала очевидною неможливість придбання у власність всього парку вагонів. Видобуток вугілля збільшувався, відкривалися нові шахти, потрібна була все більша кількість вагонів. Невеликі підприємства вирішили скористатися цією ситуацією для вигідного вкладення капіталу. Вони купували вагони для вугілля і здавали їх в оренду (лізинг) залізничним компаніям. З'явилися компанії, єдиною метою яких був лізинг потягів та залізничних вагонів. При укладенні договорів у них включалися положення про право на купівлю (опціон), яке надавалося користувачеві після закінчення строку лізингу. Однією з причин появи такої умови була та, що користувачі значно дбайливіше поводитися з вагонами, якщо існувала перспектива їх подальшого придбання у власність. Такі угоди отримали назву договорів-продажу. Сучасною мовою кажучи це – фінансовий лізинг. Подальший розвиток лізингу та оренди-продажу призвів до необхідності розмежування договорів лізингу та оренди-продажу.

На початку XX століття багато залізничних компаній збагнули, що все більше вантажовідправників не хотіли здійснювати довгострокове управління чи монопольне використання вагонів, що передбачало надання устаткування в трастове (на засадах довіри) користування вагонів. Трасти почали пропонувати контракти з більш коротким строком дії. Після закінчення контракту вагони мали повернути орендодавцю, який зберігав за собою право власності. Такі договори поклали початок оперативного лізингу [6, с. 342-343].

Австрійський дослідник В. Хойер у своїй книзі «Як робити бізнес в Європі» зазначив, що термін «лізинг» було використано 1877 року. Тоді телефонна компанія «Белл» вирішила не продавати свої телефонні апарати, а здавати їх в оренду. Компанія встановлювала устаткування в будинку чи офісі клієнта лише на основі орендної плати. Ця операція справила сильний вплив не лише на розвиток зв'язку. Багато компаній інших галузей високо оцінили оренду устаткування, що дозволяла їм, на відміну від простого продажу, захистити своє монопольне право на використання «ноу-хау». За аналогією з «Белл», компанія «Hughes», яка виготовляла інструменти, зберігала контроль над цінами, надаючи свій спеціалізований 11-ти граний бур лише на умовах оренди. Компанія «U.S Shoe Machinery», що виробляла устаткування для виготовлення взуття, використовувала угоди, що пов'язували клієнтів виключно з її власною продукцією. Тільки ухвалення федерального антимонопольного законодавства США (а першим тут був «Акт Шермана» 1890 року) поклало кінець цій практиці і змусило виробників виставляти устаткування на вільний продаж.

Лізинговий бізнес, пов'язаний з транспортними засобами, став швидко нарощувати масштаби після Другої світової війни. Хоча в 30-ті роки Генрі Форд ефективно використовував оренду для розширення збуту своїх автомобілів. Зачинателем автомобільного лізингового бізнесу вважається Золлі Френк - торговий агент з Чикаго, який на початку 40-х років запропонував довгострокову оренду автомобілів [6, с. 343].

Батьківщиною сучасного лізингу вважаються США. Засновником американського лізингу вважається Генрі Шонфельд, який у 1952 році в м. Сан-Франциско (штат Каліфорнія) організував фірму для виконання однієї лізингової угоди. Результати йому так сподобалися, що він відразу заснував компанію «United States Leasing Corp.», що згодом одержала назву «U.S. Leasing International» і набула під нею світової популярності. Через декілька років у компанії Генрі Шонфельда була філія в

Канаді. Фактично, створення даної лізингової компанії вказує на виділення лізингу в самостійний вид господарської діяльності, що в подальшому обумовило його перетворення в окрему галузь економічної діяльності в сфері небанківських фінансових установ.

Справжня революція в орендних відносинах відбулася в США на початку 50-х років. В оренду стали масово здаватися засоби виробництва: технологічне устаткування, машини та механізми, судна, літаки тощо. Уряд США, оцінивши це явище, оперативно розробив і реалізував державну програму його стимулювання.

У Франції перша лізингова компанія «Serafites» була створена 1957 року. Через п'ять років її перейменували в «Locafrance». До 1965 року у Франції нараховувалося вже 28 лізингових компаній. За іншою інформацією «Locafrance» була створена у квітні 1967 року. Нині у Франції розвивається лізинг літаків, вертольотів, суден, барж, підйомально-транспортного обладнання, контейнерів, обчислювальної техніки, медичного обладнання, поліграфічного і великого промислового обладнання.

Перша лізингова компанія в Італії з'явилася 1963 року. Нині Італійська лізингова асоціація має понад півсотню компаній. Існують податкові пільги з лізингу для громадських організацій і в деяких економічних сферах. Закони про пільги були прийняті з таких позицій: технологічні інновації, реконструкція промисловості, видавнича справа, суднобудування, енергетика, ремісництво, торгівля, сільське господарство, комунальне господарство. Найбільша італійська лізингова група «Локафіт» віддає в лізинг робочий інструмент, землерийні машини, сільськогосподарські машини, обладнання для офісів, нерухомість, транспорт (автомобілі, літаки, кораблі тощо).

В Японії найбільшою лізинговою компанією є «Century Leasing System», яка була створена 1969 року. Вона має філіали в Гонконгу, Сінгапурі, Великобританії. Акціонерами цієї компанії є комерційний банк, трейдерська і дві страхові фірми.

У Німеччині існує велика кількість лізингових компаній, 57 із них входять до німецької лізингової асоціації. Порядок оподаткування лізингових угод визначається в листах федерального міністра фінансів від 19.04.1971 р. і від 22.12.1975 р. Укладені відповідно до встановлених норм лізингові контракти дозволяють скористатися низкою пільг. У Німеччині одна з провідних у галузі лізингу компаній – «Гефалізінг ГмбХ», яка була заснована групою «Гефа» 1968 року.

В Іспанії зареєстровано 117 компаній, які займаються лізингом, з яких 20 незалежних, інші при банках. Термін оренди переважно становить 3-5 років. Основними актами, які регулюють лізингові угоди, є: Декрет 1977 року (визначення лізингу), Декрет 1980 року (операції лізингу, нерухомість), Закон 1988 року (участь банківських установ).

В Австрії основою для розвитку лізингу став закон про найм. Лізинг в Австрії розвивається вже понад чверть століття. У лізинг здаються, навіть, дитячі садочки і школи. Для використання податкових пільг, згідно з законом 1984 року, необхідно, щоб термін угоди по лізингу не був менше 40 % загального періоду використання обладнання. Однією з провідних лізингових фірм є «Райфайзен лізинг».

В Австралії середній термін оренди складає від 2 до 15 років - відповідно економічно доцільному терміну служби предмета лізингу. Дозвіл на продовження не допускається. Після закінчення терміну дії контракту орендар може укласти новий контракт на оренду предмета лізингу впродовж періоду експлуатації, який залишився, або вступити в переговори про його придбання [6, с. 344-346].

У 1982 році відбулася подія, що стала віхою для лізингу авіаційної техніки. В цей рік корпорація Мак-Доннела Дугласа змогла за рахунок нової фінансової політики (за допомогою лізингу) завоювати ринок для літака «ДС-9-80» в конкуренції з

«Боїнгом-727». Запропонована Дугласом концепція була названа «Fly before buy» («політати перед тим, як купувати»). До 1986 року в США було віддано в лізинг устаткування на 85 млрд. доларів, що складало 28% всіх інвестицій в основні засоби.

Досвід розвинених країн показує, що в ринковій економіці лізинг у загальному обсязі інвестицій складає близько 25-30%. Із середини 80-х рр. до середини 90-х обсяг лізингових операцій збільшився вп'ятеро. Більш, ніж дві третини цих капіталовкладень припадає на створення лізингових активів промисловими підприємствами, задіяним у виробництві індустріального устаткування, автомобілів неіндивідуального користування, а також комп'ютерів і офісної техніки. Близько 80% нових видів продукції вироблялося саме на устаткуванні, взятому в оренду.

Нині лізинг, як форма міжнародних економічних відносин, набув значного розвитку у країнах з розвинутою ринковою економікою. Особливого розквіту останній зазнав у Сполучених Штатах Америки, на частку яких припадає майже половина світового обігу товарів, які постачаються за лізингом.

Виходячи з викладеного, історію розвитку та поширення сучасного лізингу в світовій економіці можна розділити на 3 етапи:

- етап становлення лізингу в індустріально розвинених країнах;
- етап «лізингового буму» в розвинених індустріальних країнах та розповсюдження лізингу на ринки, що розвиваються;
- етап насичення, стабілізації, диверсифікації лізингу.

Кожен етап має відповідні підетапи (стадії), характеристика яких представлена в табл. 1.

Таблиця 1 – Періодизація розвитку лізингу в країнах світу

Етап		Період		Характеристика
Роки	Назва	Роки	Назва	
I етап (1952-1970 рр.)	Етап становлення лізингу в індустріально розвинених країнах	1952-1959 рр.	Американський період становлення лізингу	Етап становлення лізингу як форми інвестування в оновлення основного капіталу підприємства. Формування перших принципових ознак лізингу та основ розвитку лізингу як виду підприємницької діяльності в країнах з розвинутою економікою
		1960-1970 рр.	Період поширення лізингу в інших індустріально розвинених країнах	
II етап (1971-1990 рр.)	Етап «лізингового буму» в розвинених індустріальних країнах та розповсюдження лізингу на ринки, що розвиваються	70-ті - 80-і рр.	Період розвитку у країнах, що розвиваються (країни Південно-Східної Азії, Латинської Америки і Африки)	Починаючи з 70-х і 80-х років ХХ століття розширення і зростання ринку лізингових послуг в світовій економіці відбувається також за рахунок залучення в цей процес країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою. При цьому ці країни втягувалися в лізинговий процес поступово і в певній послідовності
		80-ті і 90-і рр.	Період розвитку у країнах з перехідною економікою (Китай, країни Центральної та Східної Європи та СНД). При цьому країни СНД стали практикувати лізингові операції	

Етап		Період		Характеристика
Роки	Назва	Роки	Назва	
			лише в 90-х роках ХХ століття, тобто на ціле десятиліття пізніше Китаю і країн Східної Європи	
ІІІ етап (1991-2008 рр.)	Етап насичення, стабілізації, диверсифікації лізингу	1991-2001 рр.	Період впровадження лізингу в країнах СНД	Етап насичення, стабілізації, диверсифікації лізингу на розвинених ринках, зростання на ринках, що розвиваються і його впровадження в країнах СНД, тобто на нових ринках, що формуються
		2002-2008 рр.	Період швидкого зростання лізингових операцій в ряді країн СНД	

Джерело: складено авторами.

У залежності від фінансово-економічних умов та рівня розвитку конкретного регіону (країни) лізингова індустрія буде характеризуватися певними ознаками. У кожній країні лізинговий бізнес має власну унікальну основу. Однак, очевидними є загальні універсальні ознаки розвитку лізингу, що дозволяє виділити відповідні стадії розвитку лізингової індустрії, зокрема:

- розвиток фінансової оренди;
- становлення лізингової індустрії;
- розвиток оперативного лізингу;
- розвиток конкуренції на ринку лізингу (рис. 1).

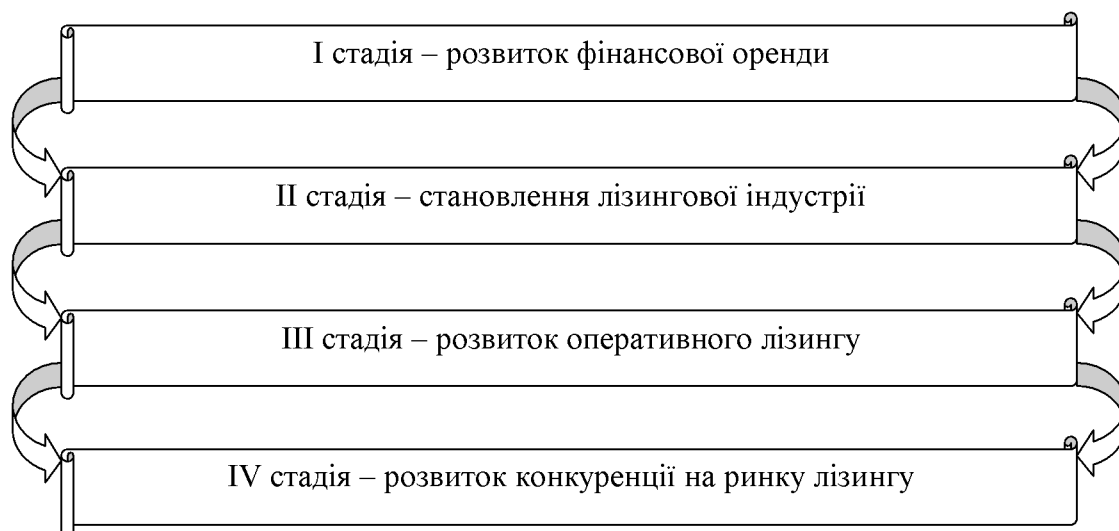


Рисунок 1 – Стадії розвитку лізингової індустрії

Джерело: розроблено авторами.

Перша стадія пов'язана з переважно фінансовою орендою (фінансовим лізингом). Лізинг на даному етапі є досить новим фінансовим інструментом, і конкуренція на даному ринку практично відсутня. Кінцевою метою лізингоодержувача є придбання обладнання у власність, тому він зазвичай викуповує предмет лізингу в кінці терміну оренди (викуп здійснюється в результаті повного погашення

заборгованості за лізинговими платежами). Термін договору лізингу збігається або наближений до термінів амортизації основних засобів. Відповідно обладнання в кінці угоди або автоматично переходить у власність лізингоотримувача, або викуповується за номінальною вартістю. Основною метою використання лізингового механізму з точки зору лізингоодержувача є отримання фінансової допомоги (у вигляді відстрочки платежів) дуже часто дана форма використовується з метою оптимізації податкових пільг, яка пов'язана, насамперед, з прискореною амортизацією, а також з тим, що лізингові платежі, на відміну від відсотків за кредит, повністю відносяться на собівартість. З іншого боку, на первісній стадії розвитку лізингової індустрії державою можуть бути передбачені й інші пільги та преференції, що діють при інших формах фінансування інвестицій. Хоча слід відзначити і той факт, що на даному етапі розвитку, як правило, існують певні недоліки в бухгалтерському та податковому супроводі лізингових операцій.

Другий етап становлення лізингової індустрії характеризується більш жорсткою конкуренцією серед операторів даного ринку. І хоча основним залишається як і раніше фінансовий лізинг, умови лізингових угод стають диференційованими. Це пояснюється з одного боку, посиленням конкуренції на ринку лізингових послуг, а з іншого, розширенням кола лізингоодержувачів і спектру лізингованого майна. Диференціація насамперед стосується структури лізингових платежів, які часто підлаштовуються під грошовий потік лізингоодержувача, а також під динаміку залишкової вартості лізингового майна. Варіації останньої використовуються для мінімізації витрат лізингоодержувача і ще більш віддаляють лізинг від традиційно забезпеченого кредиту. У міру подальшого розвитку більш широке застосування знаходять все нові форми лізингових угод, такі, наприклад, як поновлюваний лізинг або «левередж-лізинг», які використовуються дочірніми лізинговими компаніями, створеними виробничими структурами для активізації продажів.

Третя стадія характеризується активним розвитком оперативного лізингу, термін якого набагато менше фізичного строку служби обладнання. Стимулюючими факторами, що зумовлюють застосування нових форм лізингу, служать перше, подальше посилення конкуренції, пов'язаної з дедалі більшим числом активно діючих лізингових компаній; по-друге, більш досконале законодавство, яке на даному етапі вже не стільки перешкоджає, скільки сприяє розвитку нових видів лізингу. Для забезпечення переходу лізингової індустрії на дану стадію одним з вирішальних факторів є наявність достатньо розвинутого вторинного ринку обладнання. Це пов'язано з тим, що саме на цьому етапі у лізингодавця виникає реальний ризик, пов'язаний із залишковою вартістю активів, оскільки у лізингових компаній можуть виникати проблеми з реалізацією лізингового майна після закінчення терміну оперативної оренди (лізингу). Для мінімізації даного ризику лізингодавцям доведеться також більш професійно управляти власними активами, що пов'язано, в свою чергу з наявністю у останніх вже достатньо великого досвіду роботи в даній області.

На четвертому етапі посилення конкуренції між суб'єктами лізингового бізнесу призводить до появи нових видів послуг, таких як секюритизація, венчурний лізинг, проектне фінансування. Фактично, відбувається насичення ринку лізингових послуг, тому що основні зусилля лізингових компаній направляються на оптимізацію і скорочення оперативних витрат. При цьому дослідження показують, що стрімкий розвиток лізингу найбільш характерно для країн зі сприятливими економічними умовами і розвинутою нормативно-правовою базою.

Стосовно України, то на думку О.В. Грабельської «сьогодні лізингова діяльність стала сферою прибуткового промислового і банківського бізнесу у розвинених країнах

світу. Це – один із найефективніших сучасних фінансових інструментів розширення інвестиційної діяльності. Сучасний ринок лізингових послуг характеризується різноманітністю форм лізингу, моделей лізингових контрактів і юридичних норм, які регулюють лізингові операції. Лізинг, що є однією з форм кредитування економіки, відіграє доволі важливу роль у економіках розвинених країн і значна частка капітальних інвестицій здійснюється саме через лізингове фінансування. За даними дослідження ринку лізингу, проведеного Асоціацією «Українське об'єднання лізингодавців» та Держфінпослуг, ринок лізингових послуг зростає, що зменшує конкуренцію. Наприклад, ще за станом на 2005 рік, кількість лізингових компаній сягала 200. Зараз активну діяльність ведуть не більше 20–30 компаній, оскільки невеличкі, незалежні лізингодавці фактично на 100 % згорнули свою активну діяльність і лише продовжують «відпрацьовувати» укладені раніше договори» [3, с. 92–93].

Особливого значення набуває необхідність використання такого фінансового інструменту, як лізинг в інвестиційному процесі і реальному секторі економіки. Адже, ми погоджуємось, що у кризових умовах пошук ефективних механізмів інвестування з урахуванням потенційних можливостей фондового ринку, активізації інноваційних процесів на основі створення інноваційних структур та розширення їх функціональних можливостей, створення механізму інтеграції та координації діяльності в процесі планування і реалізації інвестиційних проектів, потребує ефективних організаційних форм інвестиційної діяльності [7, с. 239]. Крім того, лізинг повинен стати ефективним засобом інтенсивного розвитку економіки України, забезпечуючи конкурентоздатність вітчизняної продукції на світовому ринку [14, с. 503].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Лізинг, як досить складне економічне явище, виник лише на певному етапі розвитку людського суспільства. Він має ряд більш простих попередників: купівлю-продаж, оренду та кредит. Однак, серед економістів і юристів поки немає визначеності та єдності про час і епохи його виникнення. Ряд фахівців відносить лізинг до нових ринкових продуктів. При цьому вважають, що між орендними відносинами або лізингом дуже мало спільного. Інші вважають лізинг специфічним різновидом оренди, а період його виникнення відносять до XVIII і XIX століть. Треті повністю погоджуються з характеристикою орендних відносин як лізингових. Остання група вчених (як економісти, так і юристи) вважає, що протягом багатьох століть формувалися і розвивалися різні орендні (лізингові) продукти, в тому числі і фінансовий лізинг.

На сучасному етапі розвитку економічних відносин в світі свого розвитку здобули національні лізингові ринки як складові ринку небанківських фінансових послуг. Лізинг став однією з найважливіших складових інвестиційної політики в багатьох країнах світу. Темпи зростання лізингових операцій, як правило, випереджають темпи зростання основних макроекономічних показників, що обумовлено насиченістю і розгалуженістю лізингових операцій.

Історію розвитку та поширення сучасного лізингу в світовій економіці можна розділити на 3 етапи: етап становлення лізингу в індустріально розвинених країнах; етап «лізингового буму» в розвинених індустріальних країнах та розповсюдження лізингу на ринки, що розвиваються; етап насичення, стабілізації, диверсифікації лізингу. Стадії існування лізингової індустрії передбачають: розвиток фінансової оренди; становлення лізингової індустрії; розвиток оперативного лізингу; розвиток конкуренції на ринку лізингу.

Розвиток лізингової індустрії вимагає удосконалення системи управління діяльністю лізингової компанії та її інформаційних підсистем. Удосконалення вимагають розробки теоретичних положень лізингу, які полягають у визначенні

економічного змісту поняття «лізинг», обґрунтування міжпредметних зв'язків, визначення сучасних концепцій його розвитку, з'ясування складу та сутності функцій даного виду сучасних фінансових інструментів. Саме розгляду цих питань і буде присвячено наші подальші дослідження.

Список літератури

1. Артиш В. І. Історичні аспекти виникнення та розвитку лізингу в світі [Текст] / В. І. Артиш // Український інвестиційний журнал WELCOME. – 2004. – № 11-12. – С. 3–11
2. Галецька Т. І. Лізинг в Україні: історичний аспект виникнення та становлення [Текст] / Т. І. Галецька // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія : Економіка : зб. наук. пр. – 2011. – № 15. – С. 390-397
3. Грабельська О. В. Лізинг: класифікація та ефективність застосування [Текст] / О. В. Грабельська // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2011. – № 704. – С. 89-94
4. Грищенко О. Фінансовий лізинг: історія, сучасність та перспективи розвитку [Текст] / Олександр Грищенко // Юридичний журнал. – 2006. – № 3. – С. 32-41
5. Данилюк О. В. Історико-економічний аналіз розвитку лізингової діяльності [Текст] / О. В. Данилюк // Тези міжвузівської науково-практичної конференції, присвяченої Дню науки ЖДТУ. – 2012. – Т. 2. – С. 195-196
6. Дахно І. І. Зовнішньоекономічний менеджмент : [навч. посібн.] [Текст] / І. І. Дахно, Г. В. Бабіч, В. М. Барановська та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 568 с.
7. Орлова О. М. Лізинг як ефективна форма інвестування на регіональному рівні [Текст] / О. М. Орлова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.12. – С. 238-244
8. Павлова А. М. Історичне обґрунтування виникнення лізингових операцій та їх сутність [Текст] / А. М. Павлова // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць : у 2-х вип. / ПДТУ. – Маріуполь, 2012. – Вип. 1, Т. 2. – С. 226-231
9. Подік А. В. Історія виникнення і аналіз розвитку лізингу [Текст] / А. В. Подік // Агро світ. – 2007. – № 14. – С.18-22
10. Подольчак Н. І. Огляд вітчизняного та світового ринків лізингу [Текст] / Н. І. Подольчак // Видавництво Львівської політехніки. – 2008. – № 635. – С. 108-113
11. Сапожников В. Н. Лізинг: значение, сущность, возможности : [Учеб. пос.] [Текст] / В. Н. Сапожников, Е. М. Акимова, А. С. Осипов. – М.: МГСУ, 2000. – 92 с.
12. Січко Д. С. Правова природа лізингу в Україні: дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03. [Текст] / Січко Дмитро Сергійович. – О., 2006. – 198 с.
13. Ткаченко М. Новітня історія російського лізингу [Електронний ресурс] / Михайло Ткаченко // Консультант. – Режим доступу: <http://alls.in.ua/34467-novitnya-istoriya-rosijskogo-lizingu.html>
14. Ющишина Л. О. Лізинг як окремий вид фінансування реальних інвестицій у підприємства України [Текст] / Л. О. Ющишина, О. В. Градова // Економічні науки: Збірник наукових праць Луцького національного технологічного університету. – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 9 (33). – Ч. 3. – 2012. – С. 502-507

Svetlana Nikolaeva

Kirovohrad Cybernetic and Technical College, Kirovohrad, Ukraine

Olga Pugachenko

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Leasing Activity: History and Development

The objectives of the article are to investigate history of the origin, development and existence of leasing activity in order to clarify the main stages and tendencies of its development and to improve understanding of the economic substance of leasing operations.

The article presents the author's view on the development's history and expansion of modern leasing in the global economy (leasing forming in industrialized countries; stage "of leasing boom" in the advanced industrial countries and asset distribution to emerging markets, stage of saturation, stabilization, diversification of asset). It has been ascertained that stages of the leasing industry include the development of a finance lease; establishment of the leasing industry; development of an operating lease; and development of competition in the leasing market.

Leasing, as a rather complex economic phenomenon, has emerged only at a certain stage of development of human society. It has a number of simpler precursors, such as sale, leasing and credit. But among economists and lawyers there is no certainty and unity of the time and era of its origin. A number of experts refer leasing to new market products. At the same time they believe that there is very little in common between leasing and leasing relationships. Others consider leasing a specific kind of rent, and that period of its origin belongs to the XVIII and XIX centuries. Others completely agree with the characteristics of rental relations as leasing. The last group of scholars (both economists and lawyers) believes that for centuries various lease (leasing) products, including financial leasing has formed and developed.

history, origin, development, leasing, renting, leasing activities, stages

Одержано 15.11.14

УДК 336.221

О.А. Магопєць, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «податкове стимулювання»

Стаття присвячена з'ясуванню сутності понять «податковий стимул» та «податкове стимулювання», як важелів впливу держави на інтереси платників податків та регулятора економічних процесів у суспільстві. Визначено інструменти податкового стимулювання, проведено їх розмежування за елементами прямої та непрямой дії. Окреслено напрями стимулюючого впливу інструментів податкового стимулювання на діяльність платників податків (зниження податкового навантаження, приток інвестицій, зростання доданої вартості тощо)

податки, стимули, податкове стимулювання, податкові пільги, платники податків, податкові інструменти

Е.А. Магопєц, доц., канд. екон. наук

Кіровоградский национальный технический университет

Теоретические подходы к определению сущности понятия «налоговое стимулирование»

Статья посвящена выяснению сущности понятий «налоговый стимул» и «налоговое стимулирование», как рычага влияния государства на интересы налогоплательщиков и регулятора экономических процессов в обществе. Определены инструменты налогового стимулирования, проведено их разграничение по элементам прямого и косвенного действия. Указаны направления стимулирующего влияния инструментов налогового стимулирования на деятельность налогоплательщиков (снижение налоговой нагрузки, приток инвестиций, рост добавленной стоимости и т.п.)

налоги, стимулы, налоговое стимулирование, налоговые льготы, налогоплательщики, налоговые инструменты

Постановка проблеми. Одним з найбільш ефективних інструментів державного впливу на економіку є податкове регулювання, основу якого складає система економіко-правових заходів, спрямованих на корегування загальних правил оподаткування та створення особливих умов оподаткування для окремих категорій платників податків та/або об'єктів оподаткування з метою досягнення бажаних для держави економічних результатів. Реалізуючись через економічні інтереси суб'єктів податкового процесу, держава, застосовуючи засоби податкового регулювання,

спонукає їх здійснювати дії, що відповідають державним інтересам, і навпаки не здійснювати дії, які інтересам держави і суспільства не відповідають. Відтак, заходи податкового регулювання за характером впливу мають як стимулюючий, так і стримувальний ефект.

Внаслідок застосування заходів стимулюючого характеру, як правило, знижується податкове навантаження на платника, скорочуються непродуктивні витрати у вигляді податкових платежів та збільшуються його власні оборотні кошти. В результаті виникає реальна економічна зацікавленість такого платника податків у виконанні всіх умов, передбачених нормами податкового законодавства, що регламентують застосування конкретного інструмента податкового регулювання. А виконання таких умов, якщо, звичайно, вони сформульовані коректно й з достатньою повнотою, в остаточному підсумку, повинно націлювати платника на вирішення саме тих завдань соціально-економічного розвитку, в яких безпосередньо зацікавлена держава.

Податковий вплив стримувального характеру (дестимулюючого характеру), навпаки, сприяє збільшенню податкового навантаження (у випадку здійснення платником саме тих операцій або видів діяльності, у яких не зацікавлена держава), унаслідок чого збільшуються непродуктивні витрати платника податків, знижується рентабельність його діяльності (розрахована на основі чистого прибутку).

Для означення заходів регулюючого впливу, що мають стимулюючий характер в економічній літературі й практиці податкового адміністрування використовують термін «податкове стимулювання».

Однак, незважаючи на досить широке розповсюдження використання терміну «податкове стимулювання», наштовхуємось на проблему недостатньої з'ясованості термінологічного апарату, передусім, відсутність адекватного визначення сутності категорії «податкове стимулювання», що не дозволяє не тільки в повній мірі визначити різноманітні аспекти його впливу на фінансову діяльність держави та оцінити значимість у регулюванні податкових правовідносин, але і комплексно дослідити категоріальний інструментарій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань, пов'язаних з податковим стимулюванням здебільшого спрямовані на висвітлення окремих аспектів прояву податкових стимулів в фінансовій діяльності держави, визначенню інструментів (методів, видів, форм) податкового стимулювання та заходів спрямованих на забезпечення зниження податкового тиску на платників податків, не приділяючи належної уваги дослідженню сутності поняття «податкове стимулювання», що не є виправданим з точки зору комплексного підходу до розуміння податкового стимулювання як одного з важелів формування ефективного податкового механізму та адекватних в сучасних умовах способів впливу на економічні процеси в державі. Висвітлення проблемних питань у сфері здійснення податкового стимулювання та окреслення перспектив його розвитку знаходимо у працях таких вітчизняних та зарубіжних авторів: В. Андрущенко [1], С. Баруліна [2], З. Варналія [5], С. Васильєва [6], Ю. Іванова [8; 9], С. Каламбет [10], А. Крисоватого [11; 12], Н. Кучерявенко [13], М. Кизими [14], В. Мельника [15], О. Миронової [16], А. Соколовської [19; 20], К. Царенової [21] та ін. Проте, недостатнє висвітлення в економічній літературі наукових підходів до виявлення сутності поняття «податкове стимулювання» зумовлює потребу в його ґрунтованому дослідженні.

Постановка завдання. Завданням даного дослідження є обґрунтування теоретичних підходів до визначення сутності поняття «податкове стимулювання», з'ясування його інструментарію з точки зору достатності ознак для розуміння як

важело впливу держави на економічні процеси, змінюючи за необхідності їх інтенсивність, спрямованість, якісні й кількісні характеристики.

Виклад основного матеріалу. Як справедливо зазначає А.М. Соколовська [20, с. 8-9], визначення будь-якої фінансової категорії повинно ґрунтуватися на відповідності наступним вимогам:

1) характеризуватися високим рівнем узагальнення, тобто відображати найбільш загальні, сутнісні риси, властиві усім різновидам явища, теоретичним виразом якого є та чи інша категорія, а не особливості, притаманні його окремим видам;

2) містити вичерпний перелік ознак, необхідних для ідентифікації різних видів явища як таких, що належать до одного їх типу і для унеможливлення віднесення до даного типу явищ, що об'єктивно до нього не належать;

3) давати однозначну характеристику явища, не мати суперечностей.

Беручи за основу саме вказані вимоги, спробуємо дослідити природу економічної категорії «податкове стимулювання» та надати визначення її сутності. Вважаємо за доцільне розпочати розгляд даного питання з визначення сутності поняття «стимули» та «стимулювання» в економіці.

Сутність поняття «стимул» у «Большом экономическом словаре» [4] визначається так: «Стимул (лат. stimulus - буквально остроконечная палка, которой погоняли животных, стрекало) - побуждение к действию, побудительная причина». У словнику «Ожегова» [17] поняття «стимул» трактується як «побудительная причина, толчек, заинтересованность в совершении чего-нибудь». Тобто, вказані джерела дають майже ідентичні визначення поняття «стимул».

Трактування сутності поняття «стимулювання» як «заинтересовывание в чем-либо», безвідносно до сфери його здійснення, знаходимо у «Большом бухгалтерском словаре» [3]. В «Економічній енциклопедії» [7] наводиться визначення поняття «стимулювання економічне» та наступне його розуміння: «стимулювання економічне – економічне спонукання, використання матеріальних стимулів з тим, щоб виробники, споживачі, покупці, поводитись належним чином, а отже, особи, що застосовують стимулювання, мали з цього вигоду». Аналогічне трактування сутності поняття «стимулювання економічне» міститься і в «Большом экономическом словаре» [4]. В останньому знаходимо також визначення поняття «стимул финансовый», під яким розуміють «стимул обеспечиваемый государством с целью достижения национальных приоритетов в отношении предприятий, в том чтобы способствовать их размещению в пределах определенной территории, развивать передовые технологии и ускорять обновление основных фондов, развивать экспорт, инвестировать в НИОКР и т.д.».

Отже, «стимул» - це інструмент спонукання до певних дій, а «стимулювання» - це процес забезпечення реалізації певних дій суб'єктом стимулювання.

Для інтерпретації означених термінів в сферу оподаткування слід визначитись з тим, що є інструментами спонукання, тобто податковими стимулами, і що відповідно не може бути до них віднесено та що необхідно розуміти під податковим стимулюванням.

Інструментами спонукання можуть бути певні кількісні й якісні параметри податкової системи, що виражають дію передбаченого цим інструментом стимула.

Досить часто податкове стимулювання ототожнюють з податковими пільгами. Дійсно, за спрямованістю впливу на платників податків ці дефініції дуже схожі. Однак вважаємо, що податкове стимулювання є більш широким поняттям.

Так, під податковими пільгами зазвичай розуміють можливість надання платникові податків певних переваг в частині справляння податку, порівняно з іншими платниками, включаючи часткове або навіть повне його звільнення від сплати такого податку (при цьому наявність об'єкта оподаткування є обов'язковою). Тобто пільга – це

відхилення від загальних нормативних вимог, що встановлені в системі чинного законодавства. Відтак, наприклад, дія спеціальних податкових режимів передбачених розділами XIV та XX Податкового кодексу України [18] не підпадає під визначення податкових пільг, хоча по суті своїй вони є інструментами податкового стимулювання, оскільки їх застосування дає можливість платнику податків замінити сплату декількох суттєвих за масштабами оподаткування податків одним (єдиним) податком, що в результаті знижує податкове навантаження на платника податків та спрощує податковий облік і звітність. Крім того, чинним податковим законодавством передбачаються деякі норми, які в повній мірі теж не можна вважати пільгами, оскільки вони лише «страхують» платників податків від можливих змін правил оподаткування, створюючи умови стабільності для здійснення видів діяльності та/або напрямів економічної діяльності, що заохочуються державою. Тобто інструментами податкового стимулювання такі норми назвати буде більш правильно.

Разом з тим, очевидно, що податкові пільги справляють стимулюючий вплив на платників податків, а відтак їх можна вважати податковими стимулами. Однак, податкові пільги є лише однією зі складових податкових стимулів, які сприяють створенню сприятливих умов для реалізації певних прав та задоволення інтересів платників податків.

Дещо відмінними за своєю економіко-правовою природою є податкові заохочення, що являють собою винагороду держави платникові податків за сумлінне виконання ним зобов'язань перед державою з приводу справляння податкових платежів. Податкові заохочення в ролі податкових стимулів можуть мати як позитивний ефект (у випадку сумлінного виконання податкових зобов'язань), і в цьому випадку вони дійсно будуть відігравати роль заохочень, так і негативний ефект (у випадку несумлінного виконання податкових зобов'язань, порушення норм податкового законодавства) – в цьому випадку вони будуть відігравати каральну роль (фінансові санкції, адміністративна, кримінальна відповідальність).

Отже, податковий стимул – це інструмент спонукання платника податків (чітко визначений нормами податкового законодавства) до певних дій (діяльності) в сфері оподаткування.

Податкове стимулювання безпосередньо пов'язано з діяльністю органів державної влади, так як саме до їх компетенції відноситься визначення, встановлення і застосування податкових стимулів та вжиття заходів податкового стимулювання. Зважаючи на вище викладене, під податковим стимулюванням пропонуємо розуміти процес цілеспрямованого впливу держави (через відповідні державні інституції, які забезпечують реалізацію податкової політики та визначають в системі податкового законодавства комплекс заходів (інструментів) стимулюючого впливу) на платників податків з метою забезпечення їх заінтересованості в здійсненні діяльності, що заохочується державою, за рахунок перспективи отримання додаткових благ (фінансових, майнових) та поліпшення фінансово-економічного стану. Таке трактування досліджуваної категорії, на нашу думку, в повній мірі відповідає вимогам, про які йшлося вище.

В арсеналі заходів податкового стимулювання доцільно виділити ті, що мають характер прямого податкового стимулювання, і ті, що мають характер непрямого податкового стимулювання.

Інструментами прямого податкового стимулювання виступають:

- податкові пільги (податкові вирахування (вилучення), податкові звільнення, податкові знижки, податкові кредити, податкові канікули);
- податкові заохочення (покарання);

- спеціальні податкові режими, що передбачають пільгове або спрощене оподаткування;

- податкові імунітети при зміні умов оподаткування.

Інструментами непрямого податкового стимулювання є фінансова допомога, яка може бути отримана платниками податків за рахунок коштів державного бюджету у формі державних субсидій, субвенцій, дотацій.

Розглянемо більш детально наведений вище перелік інструментів податкового стимулювання.

Податкові вирахування (вилучення) розглядаються як вид пільги, що спрямована на зміну об'єкта оподаткування та зниження податкового навантаження за визначеними видами податків. Таке зниження досягається за рахунок вилучення зі складу (переліку) об'єктів оподаткування операції з реалізації деяких видів товарів (робіт, послуг), прибутку підприємств від окремих видів діяльності, а також деяких видів доходів фізичних осіб. Цей інструмент податкового стимулювання широко застосовується на практиці, оскільки дозволяє сформулювати податкові пільги стосовно до конкретних видів діяльності, операцій і інших об'єктів, що заохочуються або підтримуються державою. Наприклад, у країнах Європейського Союзу, вилучення за об'єктами оподаткування встановлені практично за всіма основними видами податків.

Податкові звільнення ґрунтуються на можливості звільнення окремих категорій платників податків, видів доходів чи оподатковуваних операцій від сплати податку. Система оподаткування також може передбачати знижені податкові ставки в порівнянні з загальнозстановленими, які застосовуються для стимулювання окремих галузей економіки, економічного розвитку окремих регіонів (територій), а також виробництва і (або) реалізації найбільш значимих для суспільства товарів (робіт, послуг). Податкові звільнення є найбільш розповсюдженим інструментом податкового стимулювання у світовій практиці. Зокрема, досить активно й успішно застосовуються в таких країнах, як Китай, Польща, Бразилія й ін.

Податкові знижки розглядаються як різновид податкових пільг, що спрямовані на зміну податкової бази чи суми податку на певну величину. Ця величина визначається сумою витрат платника податків на певні цілі, передбачені законом, які держава вважає за необхідне стимулювати, надаючи задля цього знижку (на фундаментальні наукові дослідження, благодійність, природоохоронні заходи тощо). У закордонній практиці даний інструмент застосовується для стимулювання проведення суб'єктами господарювання НДДКР, заходів щодо навчання, перепідготовки кадрів або підвищення кваліфікації персоналу. У зазначених випадках за непрямої участі держави фактично забезпечується часткове фінансування визначених сфер або напрямів діяльності, важливих для держави.

Податковий кредит – це вид податкових пільг, що спрямований на зменшення податкової ставки або податкового окладу, відстрочення (розстрочення) сплати податку, повернення раніше сплаченого податку (його частини), залік раніше сплаченого податку (його частини), заміна сплати податку (його частини) натуральним виконанням (цільовий податковий кредит). Слід зазначити, що лише відстрочення (розстрочення) сплати податку, як форми податкового кредиту відповідають принципу повернення державі тієї суми, на яку надано кредит.

Податкові канікули – це звільнення від сплати окремих податкових платежів на певний термін з метою залучення інвестицій у розвиток пріоритетних галузей економіки, зменшення податкового навантаження тощо. Цей інструмент податкового стимулювання здебільшого практикується у країнах, що розвивається. Податкові канікули зазвичай надаються новоствореним суб'єктам господарювання та ґрунтуються

як правило, на їх звільненні від сплати податку на прибуток протягом визначеного періоду часу (наприклад, 3–5 років). Даний інструмент податкового стимулювання дозволяє збільшити чистий дохід суб'єкта господарювання, одержаний протягом терміну дії податкових канікул, що стимулює інвестиції в такий проект.

Спеціальні податкові режими, що передбачають пільгове або спрощене оподаткування, мають на меті замінити для окремих категорій платників податків сплату основних видів податків одним (єдиним) податком. Стимулюючий ефект, як правило, досягається за рахунок зниження податкового тиску, рідше – за рахунок зменшення витрат платника податків на ведення податкового й бухгалтерського обліку та складання звітності.

Податкові імунітети при зміні умов оподаткування спрямовані, у першу чергу, на реалізацію економічних проектів або на стимулювання економічної діяльності, пов'язаної з високим рівнем ризику. Таке стимулювання застосовується, як правило, до платників податків, що реалізують найбільш значимі для суспільства інвестиційні проекти, для суб'єктів малого підприємництва та інших, зважаючи на специфіку їх діяльності.

Одними з найбільш дієвих інструментів непрямого податкового стимулювання є державна фінансова допомога, яка надається платникам податків за рахунок коштів державного бюджету у формі державних субсидій, субвенцій або дотацій. Отримані платником податків субсидії, субвенції або дотації стимулюють його до виробництва певних видів продукції, виконання певних робіт чи надання послуг, хоча при цьому виникає необхідність сплачувати до бюджету всі податкові платежі, передбачені чинним законодавством. Ефект даного інструменту податкового стимулювання ґрунтується на тому, що у сумі отриманих платником податків бюджетних коштів уже закладені податкові платежі, які підлягають сплаті таким платником податків.

Застосування тих чи інших інструментів податкового стимулювання має різноспрямований вплив на платника податків. В одних випадках – різними способами зменшується податкове навантаження, а в інших – поліпшуються загальні умови ведення економічної діяльності за рахунок різних гарантій з боку держави (незмінність умов оподаткування, надання податкових кредитів, зниження витрат на ведення податкового обліку тощо).

Слід відзначити, що оскільки заходи податкового стимулювання спрямовані на заохочення інвестицій і зростання підприємницької активності у певних галузях (секторах) економіки або регіонах, вони, як правило, надаються за умови обов'язкового виконання визначених правил або в межах установлених законодавством обмежень.

Вибір конкретних інструментів податкового стимулювання здійснюється в залежності від передбачуваної мети і напряму стимулюючого впливу, категорій платників податків, здійснюваної ними діяльності, а також від стану розвитку відповідної галузі економіки і загальної економічної ситуації в країні. Що стосується напрямів стимулюючого впливу, то вони можуть бути досить різноманітними.

Насамперед, це заходи, спрямовані на зниження податкового навантаження (податкових витрат) платників податків, які здійснюють певні види економічної, професійної, суспільної й іншої пріоритетної діяльності, що заохочуються державою. До таких видів діяльності може бути віднесено виробництво суспільно значимих товарів (робіт, послуг), наукова, благодійна діяльність тощо. Для їх підтримки можуть застосовуватися практично усі з перерахованих вище інструментів податкового стимулювання.

По-друге, це заходи, що стимулюють приток інвестицій. Вони зазвичай застосовуються за умови вкладення коштів (активів) інвестора на визначений, іноді досить тривалий період часу, в діяльність платника податків. Доходи інвестора,

отримані від довгострокових капіталовкладень, при цьому оподатковуються за більш низькими податковими ставками, порівняно з іншими доходами. Крім того, у відношенні таких платників податків може бути застосований цілий комплекс податкових пільг, що в кінцевому результаті теж суттєво знижують рівень податкового навантаження. В деяких країнах це система податкових пільг, яка надається при інвестуванні коштів у розвиток особливих економічних зон.

По-третє, це заходи, що спрямовані на стимулювання збільшення доданої вартості. З метою нарощування виробництва й обмеження експорту сировинних ресурсів, у ряді країн надаються податкові пільги суб'єктам підприємницької діяльності залежно від величини доданої вартості, що створюється при переробці сировини або виробництві з такої сировини певної продукції. Такі заходи сприяють диверсифікації економіки й успішно застосовується в країнах, де провідне місце займає економічна діяльність, спрямована на видобуток корисних копалин, заготівлю сировини, експлуатацію природних ресурсів тощо. У ряді країн такі пільги надаються платникам податків, які здійснюють виготовлення високотехнологічної і наукомісткої продукції і, як правило, носять комплексний характер. До таких пільг, насамперед, відносяться пільги з податку на додану вартість.

В окрему групу також можна віднести заходи стимулюючого характеру, що заохочують здійснення благодійної діяльності, пожертвувань на суспільно корисні цілі. У даному випадку найбільш розповсюдженим інструментом податкового стимулювання є надання пільг у вигляді податкових знижок або податкових вирахувань (вилучень).

Наведений перелік інструментів податкового стимулювання і напрямів їх стимулюючого впливу, звичайно не є вичерпним, оскільки навіть у рамках окремої, навіть досконалої податкової системи, процес створення нових і удосконалення діючих механізмів стимулювання здійснюється постійно. В основі цього процесу лежить корегування державою своєї податкової політики в залежності від зміни стратегічних пріоритетів і алгоритмів розвитку національної економіки і суспільства в цілому. Однак в будь-якому випадку, розробка та застосування заходів податкового стимулювання повинно ґрунтуватися на збалансуванні інтересів держави з однієї сторони, що забезпечує доходність бюджету, платників податків юридичних і фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності з другої сторони, що забезпечує зростання темпів економічного росту та населення, як платників податків, з третьої сторони, що забезпечує відсутність соціальних конфліктів у суспільстві.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Обґрунтування теоретичних підходів до розуміння сутності поняття «податкове стимулювання», дозволяє трактувати останнє як процес цілеспрямованого впливу держави на платників податків з метою забезпечення їх заінтересованості в здійсненні діяльності, що заохочується державою за рахунок перспективи отримання додаткових благ та поліпшення фінансово-економічного стану. Інструментами податкового стимулювання за характером прямого впливу, можна вважати: податкові пільги; податкові заохочення (покарання); спеціальні податкові режими, що передбачають пільгове або спрощене оподаткування; податкові імунітети при зміні умов оподаткування. Інструментами податкового стимулювання за характером непрямого впливу, можна вважати фінансову допомогу надану у формі державних субсидій, субвенцій, дотацій.

Внесення ясності в розуміння термінологічного апарату є основою для розробки системи податкового стимулювання економічного розвитку вітчизняних підприємств, національної економіки та збалансування державних інтересів та інтересів платників податків. Визначений інструментарій податкового стимулювання та окреслені напрями його стимулюючого впливу можуть бути підґрунтям для моделювання механізмів податкового стимулювання економічного розвитку держави (регіонів) з врахуванням

впливу кожного з них як окремо, так і у певних комбінаціях на фінансову діяльність держави та оцінки значимості у регулюванні податкових відносин.

Список літератури

1. Андрущенко В.Л. Економічні та позаекономічні аспекти оподаткування [Текст] / В.Л. Андрущенко, Ю.І. Ляшенко // *Фінанси України*. — 2005. — № 1. — С.36—43.
2. Барулин С.В. Налоговый менеджмент: Учебн. пособие [Текст] / С.В. Барулин, Е.А. Ермакова, В.В. Степаненко. — М.: Издательство «Омега – Л», 2007. — 319 с.
3. Большой бухгалтерский словарь / [М.Ю. Агафонова, А.Н. Азрилиян, О.М. Азрилиян и др.] [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.slovo.yaxy.ru>.
4. Большой экономический словарь [Текст] / А.Н. Азрилиян. — М.: Институт новой экономики, 2004. — 1376 с.
5. Варналій З. Стан, проблеми та перспективи податкового стимулювання суб'єктів підприємництва в умовах дії Податкового кодексу України [Текст] / З. Варналій, О. Панасюк // *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – Економіка*. — 2013. — № 148. — С.11—15.
6. Васильев С.В. Правовые средства налогового стимулирования инновационной деятельности [Текст] / С.В. Васильев. — Торгово-промышленная палата Российской Федерации, 2008. — 120 с.
7. Економічна енциклопедія : У 3 т. Т. 3 [Текст] / Ред. кол. : С.В. Мочерний (відп. ред.), Б.Д. Гаврилишин, О.А. Устенко та ін.). — К. ; Тернопіль : Вид. центр «Академія» : Академія народного господарства, 2000. — 952 с.
8. Іванов Ю.Б. Податковий менеджмент : [навч. посібн.] [Текст] / Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, А.Я. Кізима, В.В. Карпова. — К.: Знання, 2008. — 525 с.
9. Іванов Ю.Б. Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект [Текст]: монографія / Ю.Б. Іванов, О.Л. Єськов. — Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. — 328 с.
10. Каламбет С.В. Розвиток податкового регулювання через систему податкових пільг [Текст] / С.В. Каламбет // *Економіка, фінанси, право*. — 2001. — №3. — С.31—33.
11. Крисоватий А.І. Домінанти гармонізації оподаткування : національні та міжнародні вектори [Текст] : монографія / А.І. Крисоватий, В.А. Валігура. — Тернопіль : Підручники і посібники, 2010. — 248 с.
12. Крисоватий А.І. Податки та фіскальна політика : [навч. посібн.] [Текст] / А.І. Крисоватий, А.І. Луцик — Тернопіль : Карт-бланш, 2003. — 312 с.
13. Кучерявенко Н.П. Налоговое право [Текст] / Н.П. Кучерявенко — Харьков : Консильум, 1997. — 432 с.
14. Кизим М.О. Класифікація інструментів податкового стимулювання інновацій [Текст] / М.О. Кизим, Л.В. Касьянова // *Проблеми економіки*. — 2012. — № 4. — С.23—29.
15. Мельник В.М. Обмежувальна та стимулювальна роль податків [Текст] / В.М. Мельник // *Фінанси України*. — 2006. — №1. — С.31—37.
16. Миронова О.А. Налоговое администрирование: Учебник [Текст] / О.А. Миронова, Ф.Ф. Ханафеев. — М.: Издательство «Омега – Л», 2008. — 288 с.
17. Ожегов С. И. Толковый словарь русского языка: 80 000 слов и фразеологических выражений [Текст] / С.И. Ожегов, Н.Ю. Шведова / Российская академия наук. Институт русского языка им. В. В. Виноградова. — 4-е изд., дополненное. — М.: Азбуковник, 1999. — 944 с.
18. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року № 2755 - VI (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?page=35&nreg=2755-17>
19. Соколовська А.М. Визначення категорії «податкова пільга» та його практичне значення [Текст] / А.М. Соколовська, І.О. Луніна // *Економіка України*. — 2005. — №9. — С.21—30.
20. Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду : монографія [Текст] / [А.М. Соколовська, Т.І. Єфименко, І.О. Лунина та ін.] — К.: НДФІ, 2006. — 320 с.
21. Церенова К.Н. Налоговое стимулирование финансирования инноваций [Текст] / К.Н. Церенова // *Налоги и налогообложение*. — 2011. — № 12. — С. 69—75.

Olena Magopets

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Theoretical Approaches to Defining the Essence of the Concept "Tax Incentives"

The purpose of the study is to substantiate the theoretical approaches to defining the essence of the concept of "tax stimulation", to clarify its instruments from the point of sufficiency of indication for interpretation as a key factor of the state's influence on economic processes.

On the basis of investigation of the essence of the concept of "stimulus" and "stimulate" in the economy the approaches to interpretation of such concepts as "tax stimulus" and "tax stimulation" have been considered. It has been substantiated that the tax stimulus is an instrument for encouraging taxpayer to certain actions (activities) in the field of taxation; tax stimulation is the process of purposeful influence of the state on tax payers to ensure of their interests in carrying out activities that is encouraged by the state due to the prospect of obtaining additional benefits and improvement of financial and economic condition. The elements of the tax stimulation are tax privileges, tax immunities, tax incentives and state financial assistance.

Ensuring the clarity in understanding terminology is the basis for the development of tax stimulation system for economic development of domestic enterprises, national economy and balancing the state interests and the interests of tax payers.

taxes, incentives, tax stimulation, tax privileges, tax payers, tax instruments

Одержано 15.11.14

УДК 336.22:352

В.В. Письменный, доц., д-р філос. в галузі екон.

Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль

Перспективи повернення збору з власників собак до підсистеми місцевого оподаткування України

Вивчено досвід оподаткування власників собак у Німеччині, де функціонує ефективна система володіння й утримання тварин. Виявлено недоліки механізму справляння збору з власників собак в нашій державі та вироблено практичні рекомендації щодо його вдосконалення. Обгрунтовано, що разом зі збільшенням дохідної бази місцевих бюджетів, повернення даного платежу до підсистеми місцевого оподаткування України дасть змогу забезпечити належний облік і регулювання чисельності тварин, створити умови для гармонійного співіснування людей та собак.

підсистема місцевого оподаткування, збір з власників собак, система володіння й утримання тварин, місця і зони для виходу собак

В.В. Письменный, доц., д-р филос. в области экон.

Тернопольский национальный экономический университет, г. Тернополь

Перспективы возвращения сбора с владельцев собак в подсистему местного налогообложения Украины

Изучен опыт налогообложения владельцев собак в Германии, где функционирует эффективная система владения и содержания животных. Выявлены недостатки механизма взимания сбора с владельцев собак в нашем государстве и выработаны практические рекомендации по его совершенствованию. Обосновано, что вместе с увеличением доходной базы местных бюджетов, возвращение данного платежа в подсистему местного налогообложения Украины обеспечит надлежащий учет и регулирование численности животных, создаст условия для гармоничного сосуществования людей и собак.

подсистема местного налогообложения, сбор с владельцев собак, система владения и содержания животных, места и зоны для выгула собак

Постановка проблеми. Із прийняттям Податкового кодексу України підсистема місцевого оподаткування зазнала структурних змін. Перелік місцевих податків і зборів доповнено новими податковими платежами з широкою базою оподаткування, змінено

механізм справляння існуючих, скасовано дорогі в адмініструванні та фіскально неперспективні. До останніх можна віднести збір з власників собак, обсяг надходження якого становив 0,02%. Утім такі заходи були передчасними, так як в зарубіжних країнах його аналоги, маючи невеликий податковий потенціал, забезпечують доходи місцевих бюджетів, якщо не вагомими, то стабільними надходженнями.

Нині у світі налічується понад 525 млн. собак [13], а їх оподаткування є розповсюдженою практикою з наступних причин. З одного боку, дані тварини активно використовуються в суспільній діяльності, виконуючи захисно-караульну, сторожову, розшукову та соціальну функції. З іншого боку, володіння деякими породами собак може свідчити про високий статус їх власників, приналежність до певної галузі діяльності за професійною ознакою і спроможність сплатити податковий платіж. Ця універсальність обумовлює необхідність повернення збору з власників собак до підсистеми місцевого оподаткування України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі питання оподаткування власників собак розглядається через призму інституту місцевих податків і зборів. Велике зацікавлення в даному контексті викликають праці українських вчених-економістів В. Андрушенка, О. Василика, Б. Боднарук [1], Ю. Іванова, О. Кириленко [4], В. Кравченка, А. Крисоватого, О. Музики-Стефанчук [8], А. Соколовської, С. Юрія [10] та інших. Серед сучасних західних дослідників податкових фінансів необхідно відзначити роботи Р. Берда [11], Ш. Бланкарта, Дж. Б'юкенена, О. Дітца [14], Р. Масгрейва, Ю. Немеца, Г. Райта, Дж. Стігліца, Х. Ціммермана, П. Шпана [15] й інших.

Формулювання цілей статті. Зважаючи на малу вивченість даної проблематики, метою статті стало виявлення недоліків механізму справляння збору з власників собак та вироблення практичних рекомендацій щодо його вдосконалення. Це важливий напрямок наукових досліджень, широке застосування результатів яких дасть змогу реформувати підсистему місцевого оподаткування в Україні.

Виклад основного матеріалу. Для нашої держави довгий час була характерною ситуація, за якої обсяг мобілізації збору з власників собак був чи не найменший серед місцевих податків і зборів. У 2010 р. – останній рік функціонування «старої» підсистеми місцевого оподаткування – його надходження дорівнювали 0,189 млн. грн., що еквівалентно 0,023% місцевих податків і зборів, 0,00028% податкових надходжень та 0,00012% доходів місцевих бюджетів (табл. 1). Такі показники мало відрізняються від попередніх років й продиктовані вузькою базою оподаткування, низькими податковими ставками, а з ідеологічної точки зору – простим небажанням сплачувати даний платіж.

Таблиця 1 – Обсяг надходження та питома вага збору з власників собак в Україні за 2006–2010 рр.

Показники	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Обсяг надходження збору з власників собак, млн. грн.	0,264	0,213	0,213	0,201	0,189
Питома вага збору з власників собак в надходженнях місцевих податків і зборів, %	0,041	0,029	0,026	0,025	0,023
Питома вага збору з власників собак в податкових надходженнях, %	0,00085	0,00048	0,00036	0,00034	0,00028
Питома вага збору з власників собак в доходах місцевих бюджетів, %	0,00035	0,00020	0,00015	0,00015	0,00012

Джерело: побудовано на основі [3].

Відповідно до Декрету Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори» його платниками передбачено власників собак, які проживають у будинках державного та громадського житлового фонду або в приватизованих квартирах. Зважаючи на кількість зареєстрованих собак (як видно з табл. 2, в Україні налічувалося понад 5,1 млн. таких тварин [13]) обсяг мобілізованого збору з власників собак мав становити щонайменше 8 млн. грн. Тобто в даному платежі закладений великий податковий потенціал, який був нівельованим частим ухиленням від оподаткування чи уникненням від його сплати.

Таблиця 2 – Кількість зареєстрованих собак в Україні та за кордоном

Країни	Чисельність собак	Чисельність населення	Кількість собак на одного жителя
Китай	110,0 млн.	1343,2 млн.	0,1
США	73,0 млн.	313,8 млн.	0,2
Австралія	4,2 млн.	22,0 млн.	0,2
Канада	6,0 млн.	34,3 млн.	0,2
Нідерланди	2,0 млн.	16,7 млн.	0,1
Нова Зеландія	0,5 млн.	4,3 млн.	0,1
Німеччина	7,4 млн.	81,3 млн.	0,1
Україна	5,1 млн.	45,6 млн.	0,1

Джерело: побудовано на основі [13].

У цьому контексті показовий приклад зарубіжних країн з високою податковою культурою, де справляння податків є суспільно прийнятною нормою, невіддільним компонентом людського співіснування та одним з джерел забезпечення суспільних благ і послуг. В них же вирізняються суворі вимоги до володіння й утримання собак, порушення яких веде за собою притягнення до адміністративної та навіть кримінальної відповідальності. Зокрема, в Австралії, Канаді, Китаї, Нідерландах, Німеччині, Новій Зеландії, США й інших країнах їх власники мають отримати відповідну ліцензію і додатково сплатити податок.

В Україні мала частка збору з власників собак у структурі доходів місцевих бюджетів певною мірою суперечила принципам формування фінансових ресурсів місцевого самоврядування, визначених у Європейській хартії місцевого самоврядування. Видається логічним, а відтак відповідатиме згаданій домінанті той факт, що основою фінансової бази місцевого самоврядування мають бути надходження податкових платежів зі стабільною базою оподаткування, ухилитися або уникнути їх сплати було б складно чи практично не можливо. Тільки за цієї передумови їх функціонування відповідатиме домінантам ринкової економіки.

Однією з перших країн, в якій у XIX ст. було впроваджено податок на собак, що й досі в модифікованому вигляді перебуває у переліку податкових платежів, була Німеччина. Особливостями механізму справляння даного платежу є диференційовані розміри податкових ставок залежно від породи тварини (наприклад, власники доbermanів сплачують більше, ніж власники чіхуахуа) і різна податкова ініціатива місцевих органів влади щодо його впровадження (наприклад, розмір податку може збільшуватися за другу й наступну собаку, що є стримуючим фактором у їх володінні та утриманні у великих містах) [18].

Цим пояснюється стабільний обсяг надходження податку з собак в Німеччині, який має тенденцію до зростання (рис. 1).

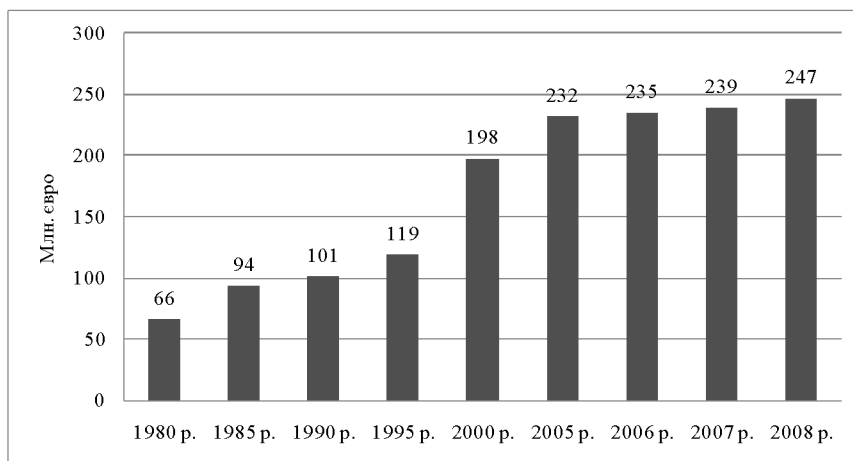


Рисунок 1 – Обсяг надходження податку з собак в Німеччині за 1980–2008 рр.

Джерело: побудовано на основі [14, с. 651; 18; 19]

Даний платіж не можна назвати бюджетоутворюючим поряд з такими податками, як прибутковий податок на фізичних осіб, податок на корпорації, податок на додану вартість, промисловий податок, податок на майно, земельний податок тощо. У 2008 р. його мобілізовано в обсязі 247 млн. євро, що в середньому склало понад 33 євро з однієї собаки. Водночас із формуванням дохідної бази місцевих бюджетів, у Німеччині податок з собак виконує й іншу функцію – засвідчує, що особа, котра володіє та утримує тварину, сертифікована на здійснення такої діяльності для безпечного співіснування людей і тварин.

Зважаючи на багатогранний німецький досвід оподаткування власників собак, на нього варто звернути увагу при реформуванні інституту місцевих податків і зборів в Україні. Зокрема, в табл. 3 подано елементи оподаткування збору з власників собак, передбачені Декретом Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори» та відповідно до запропонованих змін.

Таблиця 3 – Елементи оподаткування збору з власників собак

Платники податків	Об'єкти оподаткування	Податкові ставки	Податкові пільги
Відповідно до Декрету Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори»			
Власники собак, які проживають у будинках державного та громадського житлового фонду або в приватизованих квартирах	Наявність собак у власності громадян	10% неоподаткованого мінімуму доходів громадян	Власники службових собак
Відповідно до запропонованих змін			
Власники собак, які мешкають у містах і селищах	Наявність собак у власності громадян	Диференційовані залежно від ринкової вартості собаки та прив'язані до мінімальної заробітної плати	Власники службових собак та собак, які використовуються із соціальною метою

Джерело: побудовано автором

На відміну від нашої держави, де за період справляння збору з власників собак його ставки дорівнювали 10% неоподаткованого мінімуму доходів громадян, або 1,7 грн., у Німеччині податкове навантаження досить значне. Розмір податку в різних землях може варіюватися від 10 євро до 2000 євро в рік із собак, які класифікуються як бійцівські породи [16]. Така практика пояснюється тим, що володіння даними

породами собак несе за собою великі суспільні ризики, значна частина витрат йде на їх соціалізацію, тому дилема «сплатити податок або відмовитися від тварини» в певній мірі безпечна за своїми наслідками.

Зрештою оподаткування власників собак не відноситься до чинників, що впливають на кількість безпритульних тварин. За матеріалами дослідження «Практика контролю безпритульних тварин в Європі: огляд стратегій котрою популяцій безпритульних собак і котів у 31 країні» [17], проведеного Всесвітнім товариством захисту тварин (WSPA) та Королівським товариством із запобігання жорстокого поводження з тваринами (RSPCA), збільшення їх чисельності найчастіше відбувається через відсутність обов'язкової реєстрації, погану просвітницьку роботу серед населення, високу вартість стерилізації та поширення практики вбивства при відлові (табл. 4).

Таблиця 4 – Практика контролю за безпритульними тваринами у країнах Європи

Групи	Країни	Характеристика
1 група	Бельгія, Данія, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Фінляндія, Швеція, Швейцарія	Високий рівень контролю за безпритульними собаками та їх відсутність
2 група	Словенія	Мала кількість безпритульних собак
3 група	Великобританія, Ірландія	Ситуація щодо безпритульних собак поступово покращується
4 група	Болгарія, Боснія і Герцеговина, Греція, Естонія, Іспанія, Італія, Литва, Мальта, Польща, Португалія, Сербія, Угорщина, Хорватія, Чехія	Проблема безпритульних собак зберігається
5 група	Албанія, Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Молдова, Україна	Ситуація щодо безпритульних собак погіршується або є неконтрольованою

Джерело: побудовано на основі [17].

За класифікацією організацій WSPA та RSPCA серед європейських країн наша держава знаходиться у п'ятій групі, як і Албанія, Азербайджан, Білорусь, Вірменія, Молдова, де ситуація щодо безпритульних собак погіршується або є неконтрольованою. При цьому основою формою регулювання надмірної чисельності таких тварин є різні форми вбивства, у тому числі відстріл. Натомість для Німеччини характерний високий ступінь контролю за безпритульними собаками, практикується їх відлов й утримання в притулках без повернення, а вбивство (евтаназія здорових тварин) взагалі заборонене законодавством [7].

Про малий вплив оподаткування власників собак на збільшення кількості безпритульних тварин говорить виконання даними тваринами соціальної функції. Протягом усієї історії розвитку людської цивілізації вони були одними з найбільш широко застосовуваних службових і компанійських істот. Для врегулювання ситуації щодо безпритульних собак в Україні необхідно розробити комплекс методів з регулювання їх чисельності (наприклад, за схемою «відлов – стерилізація – повернення», відлов без повернення і довічне утримання), а податковий платіж має стати інструментом контролю в системі володіння й утримання собак.

Збір з власників собак передбачається сплачувати щорічно, як і проведення обов'язкових щеплень, профілактичних оглядів у ветеринара тощо. Тим самим забезпечуватиметься моніторинг за станом здоров'я тварин з метою їх безпечного співіснування в людському і тваринному середовищах. За кордоном цьому питанню приділяється особлива увага, адже собаки відносяться до потенційно небезпечних істот, які несуть суспільну загрозу. А от у нашій державі через відсутність цілісної системи володіння й утримання собак кількість травм, спричинених укусами собак, набули загрозливого характеру (224 потерпілих на 100 тис. осіб [5]).

Разом із забезпеченням дотримання санітарно-гігієнічних норм та громадського порядку, власники собак зобов'язані упереджувати можливості їх неконтрольованого

виходу поза межі місця утримання, запобігати прояву небезпечних дій по відношенню до людей, інших тварин або майна. Причому агресивна поведінка собак більше характерна для домашніх, аніж безпритульних тварин. Частка звернень за медичною допомогою з травмами від укусів собак наступна: близько 70% укусів нанесено домашніми не відомими потерпілому тваринами, 30% – домашніми собаками й менше 1% – бродячими псами [6, с. 38].

Сучасні ринкові умови господарювання потребують перегляду розміру збору з власників собак, який можна прив'язати до мінімальної заробітної плати. Такий підхід, апробований у підсистемі місцевого оподаткування України з 2010 р., виправдав себе. Відтак для порід собак, вартість яких становить до 1 тис. грн., податкову ставку необхідно встановити в розмірі 10% мінімальної заробітної плати, 1–5 тис. грн. – 20%, 5–10 тис. грн. – 50% тощо (табл. 5). Їх збільшення за арифметичною прогресією відповідає принципу справедливості оподаткування, за якого високі доходи або предмети споживання оподатковуються за вищими ставками.

Таблиця 5 – Диференціація розмірів збору з власників собак

Породи собак	Ринкова вартість собак	Податкові ставки	Коефіцієнти
Вівчарки і собаки-пастухи; пінчери, шнауцери та молоси; тер'єри; такси; шпіці та примітивні гончаки і споріднені породи; лягаві; ретривери, собаки по птиці та «водяні» собаки; собаки-компаньйони і тої; хорти	До 1 тис. грн.	10% мінімальної заробітної плати	1,5 – до порід собак, визнаних як потенційно небезпечні
	Від 1 тис. до 5 тис. грн.	20% мінімальної заробітної плати	
	Від 5 тис. до 10 тис. грн.	50% мінімальної заробітної плати	2,0 – до власників собак у містах-мільйонниках
	Від 10 тис. до 50 тис. грн.	100% мінімальної заробітної плати	
	Від 50 тис. до 100 тис. грн.	200% мінімальної заробітної плати	3,0 – до власників собак, тварини яких спричинили укуси людям або тваринам
	Понад 100 тис. грн.	300% мінімальної заробітної плати	

Джерело: побудовано автором

При визначенні податкових зобов'язань можна скористатися уніфікованою системою класифікації собак Міжнародної кінологічної федерації. Дана система поділяє тварини на 10 груп відповідно до традицій, історії порід і специфіки використання в службових, професійних чи якихось інших цілях. До першої групи належать вівчарки і собаки-пастухи; другої – пінчери, шнауцери та молоси; третьої – тер'єри; четвертої – такси; п'ятої – шпіці та примітивні; шостої – гончаки і споріднені породи; сьомої – лягаві; восьмої – ретривери, собаки по птиці та «водяні» собаки; дев'ятої – собаки-компаньйони і тої; десятої – хорти [12].

Прив'язання розміру збору з власників собак до вартості тварин не має вплинути на доходи соціально незахищених верств населення. Адже система податкових пільг, відпрацьована за кордоном, дасть змогу оминати негараздів з тим, аби до даного платежу не доводилося привертати увагу тимчасово, за наявності особливих умов або коли альтернативних способів покриття бюджетних видатків не було. Крім службових собак, власники яких згідно з Декретом Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори» не оподатковувалися, за прикладом Німеччини слід звільняти від сплати власників, тварини яких використовуються із соціальною метою (рис. 2).

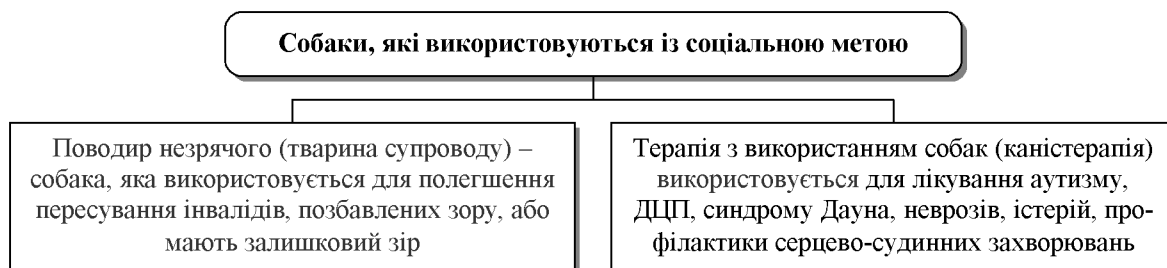


Рисунок 2 – Собаки, які використовуються із соціальною метою

Джерело: побудовано на основі [2, с. 17; 9].

Висновки та перспективи подальших досліджень. У результаті змін в механізмі справляння збору з власників собак важко спрогнозувати надходження до місцевих бюджетів через ймовірність ухилення від оподаткування або уникнення від його сплати. Однак із впевненістю можна стверджувати, що обсяг мобілізованого платежу буде у декілька разів більший, ніж збору, передбаченого Декретом Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори». Його зарахування до спеціального фонду місцевих бюджетів забезпечить спрямування коштів на благоустрій населених пунктів – прибирання вулиць, парків та прибудинкових територій, тобто місць фактичного виходу собак.

В такому разі збір з власників собак буде відповідати базовому принципу місцевого оподаткування «послуги – оплата», що визначає місцеві податки та збори як плату за послуги, які органи місцевого самоврядування надають своїм мешканцям. Згідно зі встановленими правилами особи, котрі виходять собак повинні збирати відходи життєдіяльності за ними, чого ніколи не робиться. Разом з тим, власники тварин зобов'язані забезпечити безпеку людей і тварин; безпеку супроводжуваної собаки; безпеку дорожнього руху при проходженні твариною біля транспортних шляхів або при їх безпосередньому переході.

На відміну від Німеччини, де справляється аналогічний платіж, в Україні культура володіння й утримання собак перебуває на низькому рівні. Їх виход здійснюється не у спеціально призначених місцях, а на дитячих і спортивних майданчиках, територіях шкіл та дитячих дошкільних установ, заборонених законодавством. Причому власники тварин практично не несуть відповідальність за заповідані збитки територіальній громаді. Як вже зазначалося, даний платіж має стати інструментом компенсації витрат, спрямованих на забезпечення перебування місць і зон виходу в належному стані та санітарно-гігієнічних нормах.

Тобто справляння збору з власників собак і впровадження цілісної системи володіння й утримання тварин дасть змогу посилити відповідальність їх власників, а територіальним громадам – забезпечити створення спеціальних місць для виходу собак та їх благоустрій. Це основна мета повернення даного платежу до підсистеми місцевого оподаткування України, що забезпечуватиметься участю органів влади та громадських організацій у заходах щодо вирішення проблем, пов'язаних з утриманням тварин, обліку і регулювання їх чисельності гуманними методами, належними умовами для гармонійного співіснування людей та собак.

У подальшому наукові пошуки варто спрямувати на побудову економіко-математичної моделі результатів справляння збору з власників собак. Адже введення будь-якого нового платежу тягне за собою ризики ухилення від оподаткування, перевищення адміністративних витрат фіскальної служби над податковими надходженнями тощо. Не потрібно відкидати і ймовірність збільшення кількості безпритульних тварин, спричинених високим податковим навантаженням. Тому в даній

моделі потрібно ще раз переглянути основні елементи оподаткування та врахувати систему податкових пільг для соціально незахищених власників собак.

Список літератури

1. Бондарук Т.Г. Зарубіжний досвід місцевого оподаткування та можливості його застосування в Україні / Т.Г. Бондарук // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2011. – № 1. – С. 56–66.
2. Верещагіна С.Р. Анималотерапія / С.Р. Верещагіна. – М.: Просвещение, 2001. – 105 с.
3. Звіти про виконання місцевих бюджетів за 2006–2010 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
4. Кириленко О.П. Місьцеве оподаткування в Україні: проблеми формування та перспективи вдосконалення / О.П. Кириленко // Збірник наукових праць Академії ДПС України. – 2001. – № 3. – С. 89–94.
5. Люди і собаки [Електронний ресурс]. // Віче. – 2011. – № 11. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/2581/>
6. Макенов М.Т. Укуси людей собаками: общая характеристика / М.Т. Макенов, О.А. Михайлова // Журнал Сибирского федерального университета. Серия «Биология». – 2013. – № 6. – С. 32–43.
7. Метельова Т. Чинники, що впливають на динаміку кількості безпритульних собак у країнах Європи [Електронний ресурс]. / Т. Метельова – Режим доступу: <http://animalshelp.org.ua/forum/viewtopic.php?t=5359>.
8. Музика-Стефанчук О.А Історія та сучасний стан місцевого оподаткування в Японії / О.А. Музика-Стефанчук // Юридичний вісник України. – 2008. – 22–28 листопада. – № 47. – С. 11.
9. Проект Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про захист тварин від жорстокого поводження» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [pif.dn.ua/ fr/28/3586529.doc](http://pif.dn.ua/fr/28/3586529.doc).
10. Юрій С.І. Імперативи місцевого оподаткування / С.І. Юрій, О.П. Кириленко // Економіст. – 2000. – № 7–8. – С. 24–27.
11. Bird R. Tax Policy and Economic Development / R. Bird. – The Johns Hopkins University Press, 1992. – 270 p.
12. Coren S. How Many Breeds of Dogs Are There in the World? [Електронний ресурс] / S. Coren. – Режим доступу: <http://www.psychologytoday.com/blog/canine-corner/201305/how-many-breeds-dogs-are-there-in-the-world>.
13. Coren S. How Many Dogs Are There in the World? [Електронний ресурс] / S. Coren. – Режим доступу: <http://www.psychologytoday.com/blog/canine-corner/201209/how-many-dogs-are-there-in-the-world>.
14. Dietz O. Finanzielle Leistungen der Länder an ihre Gemeinden / O. Dietz // Wirtschaft und Statistik. – 2003. – № 7. – S. 648–654.
15. Spahn P. Local Taxation: Principles and Scope / P. Spahn // Macroeconomic Management and Fiscal Decentralization. – EDI Seminar Series. – 1995. – P. 221–232.
16. Steuer für den Hund [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hundesteuer-datenbank.de/hundesteuer-datenbank.html>.
17. Stray Animal Control Practices (Europe). An Investigation of Stray Dog and Cat Population Control Practices Across Europe. – WSPA and RSPCA, March, 2007. – 55 p.
18. 1999–2003: Statistisches Bundesamt Deutschland: Finanzen und Steuern. Rechnungsergebnisse des Öffentlichen Gesamthaushalts.
19. 2004–2008: Statistisches Bundesamt Deutschland: Finanzen und Steuern. Rechnungsergebnisse des Öffentlichen Gesamthaushalts.

Vitaliy Pysmennyi

Ternopil National Economic University, Ternopil, Ukraine

Perspectives of Returning the Dog Owners Fee to the Subsystem of Local Taxation of Ukraine

The purpose of article is the development of theoretical and practical approaches to improve the mechanism of levying of dog owners fee.

The experience of the dog owners taxation in Germany has been studied where tax collection is a socially acceptable norm and includes strict requirements of ownership and maintenance of animals. The disadvantages of mechanism of levying the dog owners in our country are revealed and the practical recommendations to its improvement in the context of the reform of local taxes and fees are developed. The

algorithm of the dog owners taxation, that takes into account an effective system of ownership and maintenance of the animals, is constructed.

The proposed measures will enable to increase tax revenues, ensure proper accounting and regulation of the animals, create conditions for harmonious coexistence of the people and the dogs.

subsystem of local taxation, dog owners fee, system of possession and maintenance of animals, places and areas for dogs' waking

Одержано 13.10.14

УДК 36.717.3

Л.В. Федосенко, доц., канд. экон. наук, Л.Н. Марченко, доц., канд. техн. наук, М.Э. Минчукова

Гомельский государтсвенный университет имени Франциска Скорины, г. Гомель, Беларусь

Проблемы формирования ресурсной базы банковского сектора республики Беларусь

В статье проанализировано состояние развития ресурсной базы белорусских банков для понимания её «проблемного поля» и выработки ключевых направлений развития. В процессе исследования установлено, что, несмотря на многообразие источников финансирования, для долгосрочного становления экономики инновационного типа объемов финансирования недостаточно. Предложено развивать институциональную структуру финансового рынка Республики Беларусь, с целью увеличения количества альтернативных поставщиков ссудного капитала.

ресурсная база, ресурсный потенциал, депозитная база, собственный капитал, привлеченные средства банка, банковская система, нормативный капитал, акционерный капитал

Л.В. Федосенко, доц., канд. экон. наук, Л.Н. Марченко, доц., канд. техн. наук, М.Э. Минчукова

Гомельський державний університету імені Франциска Скорины, м Гомель, Білорусь

Проблеми формування ресурсної бази банківського сектору Республіки Білорусь

У статті проаналізовано стан розвитку ресурсної бази білоруських банків для розуміння її «проблемного поля» і розроблення ключових напрямків розвитку. У процесі дослідження встановлено, що, незважаючи на різноманіття джерел фінансування, для довгострокового становлення економіки інноваційного типу обсягів фінансування недостатньо. Запропоновано розвивати інституційну структуру фінансового ринку Республіки Білорусь, з метою збільшення кількості альтернативних постачальників позичкового капіталу.

ресурсна база, ресурсний потенціал, депозитна база, власний капітал, залучені кошти банку, банківська система, нормативний капітал, акціонерний капітал

Постановка проблемы. В настоящий период экономика Республики Беларусь настоятельно требует финансовой подпитки, как неременного условия выполнения поставленных правительством задач инновационного развития страны. Следует констатировать, что, несмотря на многообразие источников финансирования, для долгосрочного становления экономики инновационного типа объемов «финансовых инъекций» все ещё недостаточно. Одним из ключевых поставщиков финансирования экономики республики остается банковская система. Важным условием расширения состава операций, выполняемых банками, улучшения качества банковских услуг,

повышения функциональной роли банковской системы в экономическом и социальном развитии страны является наращивание ресурсной базы как за счет внутренних, так и внешних источников.

Анализ последних исследований и публикаций. Изучению ресурсной базы банка, её понятийного аппарата, классификационным группировкам, источникам формирования и другим направлениям посвящено значительное количество научных работ, как белорусских ученых, так и зарубежных. Значительный вклад в исследование ресурсной база банка внесли В.С. Стельмах, О. Вовчак, А.Г. Загородний, Г.Л. Вознюк, А.Н. Мороз, М.А. Коваленко, В.М. Билинкис, Л.Э. Сухомлин, А.Ю. Казак, Т.Н. Калинина, Е.Г. Шатковская, Л.Г. Батракова, Ж. Мартынюк, С.М. Павлюк, В.И. Колесников, Л.П. Кроливецкая, Р.Г. Ольхова, Э. Рид, Р. Коттер, Е.Ф. Жуков и др. [2; 4-9; 11-13; 16; 18; 20]. Однако мониторинг ресурсной базы белорусских банков свидетельствует, что проблемное поле данной категории расширяется, и сегодня остро стоит задача их обозначения и разработки адекватных путей совершенствования её формирования. При этом движение к экономике инновационного типа предъявляет более жесткие требования к разработке теоретико-методологического инструментария формирования и использования ресурсной базы банка.

Постановка задания. Проанализировать состояние развития ресурсной базы белорусских банков для понимания её «проблемного поля» и выработки ключевых направлений развития.

Изложение основного материала. Ресурсная база банков представляет собой средства, привлеченные банками от резидентов (органов государственного управления, Национального банка Республики Беларусь, реального сектора экономики, финансовых институтов и населения республики) и нерезидентов (остатки на счетах ЛОРО, кредиты, полученные от банков-нерезидентов, депозиты банков и клиентов-нерезидентов, международные банковские расчеты на основе клиринга и наращенные проценты к выплате по счетам) и другие источники, которыми являются банковский капитал, валютные счета переоценки, межбанковские и межфилиальные расчеты и иные средства. Последние определяются как результат сальдирования пассивных и активных операций по капитальным вложениям и другим хозяйственным расходам, доходам и расходам будущих периодов, резервов под сомнительную задолженность по кредитным операциям и под обесценение вложений в ценные бумаги, запасы золота, других драгоценных металлов [17].

Ресурсы банковского сектора Республики Беларусь на 1 июля 2014 года составили 431495,9 млрд. рублей. За 2009-2013 годы они увеличились в 6 раз, их среднегодовой прирост был равен 45,7 процента [14]. Привлеченные средства росли более быстрыми темпами по сравнению с собственными ресурсами банков.

В долларовой выражении ресурсная база банков вследствие девальвации увеличилась за 2009-2013 годы лишь на 3,5 процента (рис. 1). В начале 2012 года курс национальной валюты стабилизировался, что в дальнейшем положительно сказалось на динамике банковских ресурсов. Их прирост за 2012- 2013 годы составил 33,9 процента или 10462,9 млн. долларов США [1, с. 11].

На протяжении 2009-2010 годов в структуре ресурсной базы банков возрастает удельный вес привлеченных средств с 82,6 до 86,4 процента, а доля собственных соответственно снижается. С начала 2011 года наблюдается обратная тенденция. В результате удельные веса привлеченных и собственных средств на 1 июля 2014 года составили 86,5 и 13,5 процента соответственно [14].

Собственный капитал, несмотря на незначительную долю в ресурсной базе, обеспечивает финансовую устойчивость банков и их платежеспособность. Банковская система Республики Беларусь является умеренно капитализированной, что позволяет частично нивелировать риски возможного ухудшения качества активов.

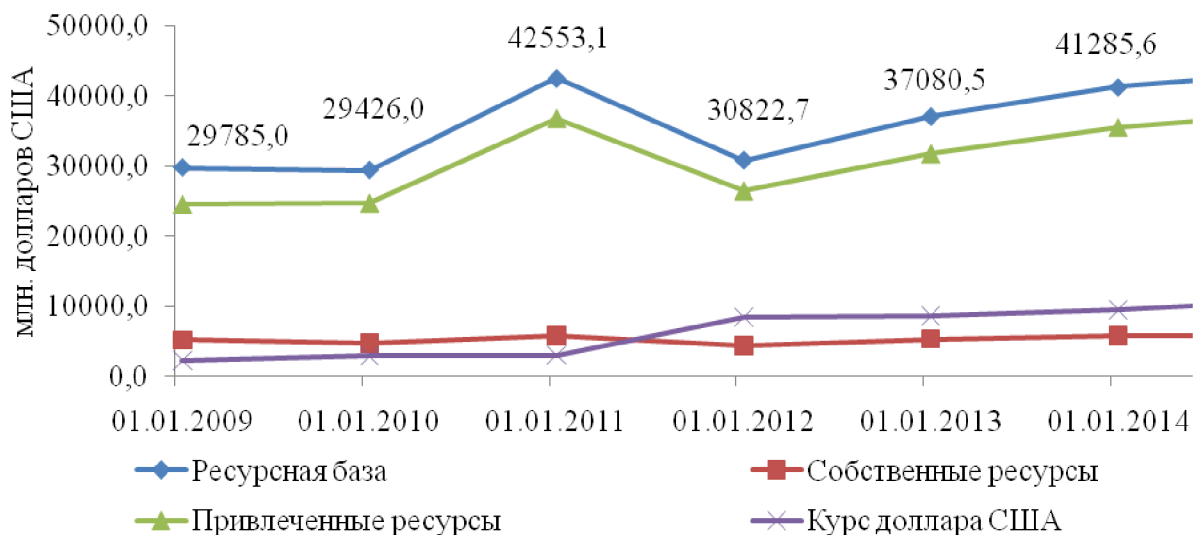


Рисунок 1 – Динамика ресурсной базы банков Республики Беларусь за 2011 – 2013 годы

Источник: составлено автором с использованием источника [14]

За 2009-2013 и первую половину 2014 годы собственные средства банков в национальной валюте увеличились в 5,1 раза за счет прироста накопленной прибыли, уставного и резервного фондов (табл. 1).

Достаточность нормативного капитала по банковской системе в целом остается на приемлемом уровне (14,8 процента на 1 июля 2014 года), несмотря на то, что размер нормативного капитала 5 банков (ЗАО «Банк БМБ», ЗАО «Евробанк» ЗАО «АБСОЛЮТБАНК», ЗАО «Н.Е.Б. Банк», ЗАО «БТА Банк») не соответствует требуемому значению. Основными источниками наращивания нормативного капитала являются увеличение зарегистрированного уставного фонда банков, рост прибыли и переоценка основных средств [3].

Таблица 1 – Собственные средства банков Республики Беларусь за 2009- первую половину 2014 года

Показатели	На 1 января 2009 года	На 1 января 2010 года	На 1 января 2011 года	На 1 января 2012 года	На 1 января 2013 года	На 1 января 2014 года	На 1 июля 2014 года	Темп роста за 01.01.09-01.07.14
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Уставный фонд в млрд. рублей	8676,8	9507,7	12021,7	27645,2	29843,5	31799,0	32222,6	3,7
в млн. долл. США	3944,0	3320,9	4007,2	3310,8	3482,3	3343,7	3159,1	0,8
2. Эмиссионный доход в млрд. рублей	34,3	34,3	34,5	34,5	34,5	34,5	34,5	1,0

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9
в млн. долл. США	15,6	12,0	11,5	4,1	4,0	3,6	3,4	0,2
3. Резервный фонд в млрд. рублей	355,5	524,8	820,6	1113,0	2230,0	3364,7	4568,7	12,9
в млн. долл. США	161,6	183,3	273,5	133,3	260,2	353,8	447,9	2,8
4. Накопленная прибыль в млрд. рублей	1492,2	2252,2	3402,6	5774,8	8809,9	13010,5	14083,9	9,4
в млн. долл. США	678,3	786,7	1134,2	691,6	1028,0	1368,1	1380,8	2,0
5. Фонд переоценки счетов баланса в млрд. рублей	833,6	1023,6	1135,5	1403,6	4694,9	6610,4	7548,0	9,1
в млн. долл. США	378,9	357,5	378,5	168,1	547,8	695,1	740,0	2,0
Итого в млрд. руб.	11392,4	13342,6	17414,9	35971,3	45612,8	54819,1	58457,7	5,1
в млн. долл. США	5178,3	4660,3	5805,0	4307,9	5322,4	5764,4	5731,1	1,1
Курс доллара США	2200	2863	3000	8350	8570	9510	10200	4,6

Источник: составлено автором с использованием источника [3]

Структура собственного капитала банков Республики Беларусь представлена на рис. 2.

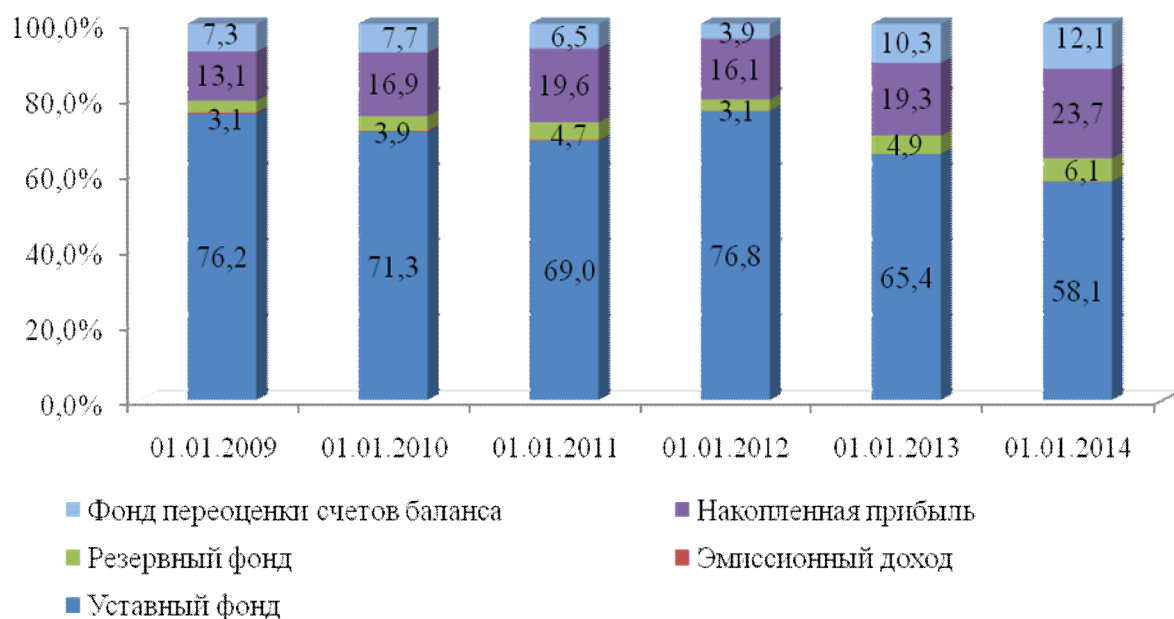


Рисунок 2 – Структура собственных средств банков Республики Беларусь за 2009-2013 годы

Источник: составлено автором с использованием источника [15]

Главным источником формирования собственных средств банков является акционерный капитал (58,1 процента на 1 января 2014 года). За 2009-2013 годы его размер вырос в 3,7 раза. Однако в валютном эквиваленте произошло его сокращение на 15,2 процента вследствие роста курса доллара США в 4,3 раза. Это вызвало необходимость пополнить в начале 2012 года уставные фонды.

Большая часть акционерного капитала банковской системы – 64,3 процента принадлежит государству. На 1 июля 2014 года из 31 действующего банка два имели уставный фонд в размере до 50 млрд. рублей, восемь – от 50 до 100 млрд. рублей, остальные – свыше 100 млрд. рублей [15, с. 197].

У большинства банков размер акционерного капитала не соответствует нормативному значению. Это объясняется увеличением норматива минимального размера уставного фонда для вновь создаваемого (реорганизованного) банка до 25 млн. евро. Причиной данной меры явилась необходимость гармонизации банковского законодательства со странами Единого экономического пространства.

Значимая часть собственных средств банков, а именно 24,1 процента на 1 июля 2014 года, представлена накопленной прибылью. Ее размер на 1 января 2014 года составил 13010,5 млрд. рублей, что в 8,7 раза больше (с учетом девальвации в 2,0 раза) по сравнению с 1 января 2009 года [14].

Ввиду высоких темпов инфляции возросло значение фонда переоценки статей баланса как источника формирования собственного капитала.

Специфика банковского сектора состоит в том, что основную часть его ресурсов составляют привлеченные средства. За 2009-2013 годы и первую половину 2014 года их размер в белорусских рублях увеличился в 6,9 раза в результате высоких среднегодовых темпов роста кредитов и других средств банков и средств клиентов (табл. 2).

Таблица 2 – Привлеченные средства банков Республики Беларусь за 2009-первую половину 2014 года

Показатели	На 1 января 2009 года	На 1 января 2010 года	На 1 января 2011 года	На 1 января 2012 года	На 1 января 2013 года	На 1 января 2014 года	На 1 июля 2014 года	Темп роста за 01.01.09-01.07.14
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Средства НБ РБ в млрд. рублей	3238,0	8436,5	22796,2	14407,2	11837,1	12725,1	10566,4	3,3
в млн. долл. США	1471,8	2946,7	7598,7	1725,4	1381,2	1338,1	1035,9	0,7
2. Кредиты и другие средства банков в млрд. рублей	9682,3	13110,8	18609,5	56714,0	56749,2	80465,2	88371,3	9,1
в млн. долл. США	4401,0	4579,4	6203,2	6792,1	662,2	846,1	866,4	0,2

Продовження таблиці 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9
3. Средства клиентов в млрд. рублей	39467,7	46214,3	59506,7	123876,2	180712,9	22012,1	249158,0	6,3
в млн. долл. США	17939,9	16141,9	19835,6	14835,5	21086,7	23345,1	24427,3	1,4
4. Ценные бумаги, выпущенные банками в млрд. рублей	943,5	2131,5	8643,6	24608,5	2336,8	2022,7	2057,5	2,2
в млн. долл. США	428,9	744,5	2881,2	2947,1	2336,8	2022,7	2057,5	4,8
5. Прочие обязательства в млрд. рублей	803,2	1010,9	688,4	1792,1	2841,4	3368,5	3955,8	4,9
в млн. долл. США	365,1	353,1	229,5	214,6	331,6	354,2	387,8	1,1
Итого в млрд. руб.	54134,7	70904,1	110244,4	221398,0	272166,9	337806,9	373038,2	6,9
в млн. долл. США	24606,7	24765,7	36748,1	26514,8	31758,1	35521,2	36572,4	1,5
Курс доллара США	2200	2863	3000	8350	8570	9510	10200	4,6

Источник: составлено автором с использованием источников [14,15]

В структуре привлеченных ресурсов на 1 июля 2014 года наблюдается значительный рост доли средств клиентов (рис. 3).

В 2009-2010 годах увеличение ресурсов банковского сектора происходило за счет эмиссионного источника, поскольку прироста вкладов населения было недостаточно для удовлетворения потребности реального сектора экономики в них.

Начиная с 2011 года объем ресурсов, предоставляемых Национальным банком Республики Беларусь банковскому сектору, сократился на 32 процента в результате отказа с 1 июня 2011 года Национального банка от проведения нестандартных операций по поддержке ликвидности банков и осуществление их рефинансирования только на рыночных условиях.

С середины сентября 2012 года острый дефицит ликвидности у банков привел к возобновлению ресурсной поддержки со стороны Национального банка, чтобы избежать возможных проблем с проведением текущих платежей с расчетных счетов. Кроме того, он вызвал рост ставок на межбанковском рынке до уровня более 50 процентов годовых. В целом наблюдается тенденция уменьшения роли средств Национального банка в формировании ресурсной базы банковского сектора, их доля в структуре на 1 января 2014 года составила всего 3,8 процента.



Рисунок 3 – Структура привлеченных средств банков Республики Беларусь за 2009-2013 годы

Источник: составлено автором с использованием источников [14,15]

Важным источником формирования ресурсной базы банков являются средства субъектов хозяйствования и населения, рост заимствований которых происходит очень интенсивно. За 2009-2013 годы депозитная база банковского сектора Республики Беларусь увеличилась в 7,4 раза и составила на 1 июля 2014 года 193565,5 млрд. рублей (табл. 3). Депозиты в иностранной валюте росли более быстрыми темпами по сравнению с депозитами в национальной валюте (11,8 раза). В результате их удельный вес в структуре составил 62 процента. Такая тенденция обусловлена нестабильностью курса белорусского рубля по отношению к иностранным валютам.

Таблица 3 – Депозитные ресурсы банков Республики Беларусь за 2009 – первую половину 2014 года

В миллиардах рублей

Показатели	На 1 января 2009 года	На 1 января 2010 года	На 1 января 2011 года	На 1 января 2012 года	На 1 января 2013 года	На 1 января 2014 года	На 1 июля 2014 года	Темп роста за 01.01.09-01.07.14
1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Депозиты, всего	26203,2	32757,0	43024,1	98184,3	144505,4	172676,6	193565,5	7,4
1.1. Депозиты в национальной валюте	15998,8	16543	20902,8	34431,2	56274,4	65209,3	73553,0	4,6
1.1.1. государственных коммерческих предприятий	2925,5	1997,3	2819,8	4952,4	9478,7	10405,2	9061,1	3,1

Продовження таблиці 3

1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.1.2. частного сектора	5039,1	6041,3	6990,4	13359	17458,9	18758,9	19779,4	3,9
1.1.3. небанковские финансовые организации	304,2	493,2	1284,2	2270,9	5059,2	3027,3	3326,8	10,9
1.1.4. физических лиц	7730,1	8011,1	9808,4	13848,9	24277,6	33017,9	41385,7	5,4
1.2. Депозиты в иностранной валюте	10204,4	16214,1	22121,3	63753,1	88231,1	107467,3	120012,5	11,8
1.2.1. государственных коммерческих предприятий	997,3	990,1	1021,2	6349,6	8394,2	8848,0	9009,5	9,0
1.2.2. частного сектора	3489,8	4703,6	7547,6	20761,6	23851,2	26224,8	27959,2	8,0
1.2.3. небанковские финансовые организации	186,4	379,6	406,1	1473,6	2195,9	3074,0	3914,7	21,0
1.2.4. физических лиц	553,8	10140,7	13146,5	35168,3	53789,8	69320,6	79129,1	142,9

Источник: составлено автором с использованием источника [19]

Депозиты физических лиц находятся в тесной зависимости от доходов населения (рис. 4). В течение 2009-2011 годы сбережения населения росли опережающими темпами по отношению к их номинальным доходам, что свидетельствует о повышении доверия к банкам со стороны граждан. Такой тенденции способствовало создание системы страхования вкладов физических лиц, гарантирующей 100-процентное их возмещение независимо от суммы и вида вложенной валюты. Однако в 2012 году удельный вес сбережений в совокупных доходах физических лиц сократился на 5,3 процентного пункта. На 1 января 2014 года в среднем на 1 человека приходилось 10,8 млн. рублей сбережений, размещенных в банках, против 1,3 млн. рублей на 1 января 2009 года. В долларовом эквиваленте данный показатель увеличился с 623,2 до 1136,6 долларов США (на 54,8 процента) [14].

В 2013 году основная часть вкладов граждан, а именно 67 процентов привлечена сроком от 1 до 3 месяцев [10, с. 58].

Рассматривая депозитную базу в разрезе банков, необходимо отметить, что лидирующие позиции на рынке депозитов занимают ОАО «АСБ Беларусбанк» (45,0 процента на 1 июля 2014 года) и ОАО «Белагропромбанк» (16,8 процента) [19].

Значимая часть ресурсов белорусских банков сформирована за счет средств нерезидентов. Крупнейшими кредиторами банковской системы Республики Беларусь являются Российская Федерация (48,2 процента от обязательств банков перед нерезидентами), Германия (18,3 процента), Австрия (7,5 процента) [20].

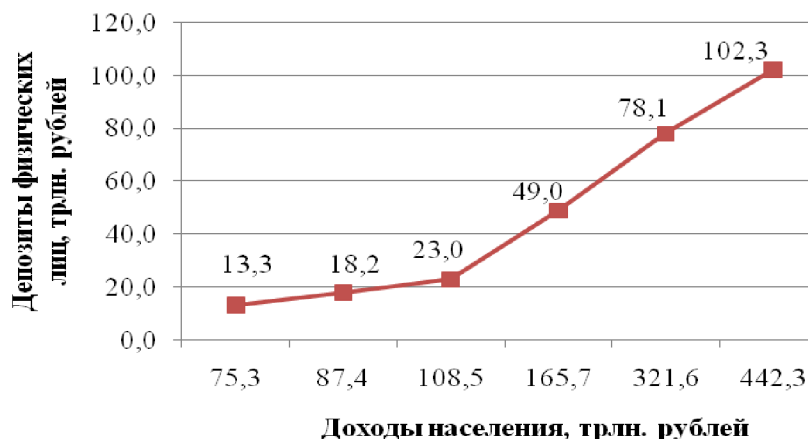


Рисунок 4 – Зависимость депозитов физических лиц банков Республики Беларусь от доходов населения
 Источник: составлено автором с использованием источника [19]

Менее весомую часть ресурсов банковского сектора формируют ценные бумаги, выпущенные банками, ввиду недостаточной развитости данного рынка в республике (9,0 процента от обязательств). Они представлены облигациями, депозитными и сберегательными сертификатами.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Таким образом, можно констатировать, что при формировании ресурсной базы белорусские банки сталкиваются с рядом проблем:

– во-первых, недостатком ресурсов для удовлетворения растущих потребностей экономики. Причем их наращивание осложнено, поскольку белорусский финансовый рынок недостаточно развит, а межбанковский рынок характеризуется как неглубокий. Способность банков привлекать финансирование на международных рынках ограничена;

– во-вторых, некоторым снижением доли депозитов клиентов в структуре обязательств, что ведет к удорожанию ресурсной базы в целом и соответственно отрицательно сказывается на финансовом результате деятельности банковской системы. Кроме того, депозитная база нестабильна, поскольку ее основная часть представлена краткосрочными депозитами и депозитами до востребования;

– в-третьих, потребностью в увеличении объема капитала, необходимого для поддержания роста суммы активов и снижения уровня риска для вкладчиков. Внутренние источники его увеличения ограничены. Снизилась привлекательность инвестирования в банковскую систему для нерезидентов.

На наш взгляд, решить обозначенные проблемы можно будет при условии появления значительного количества альтернативных банкам финансовых институтов, которые выступят в роли поставщиков ресурсов реальному сектору экономики. Как показывает практика развитых стран, финансовые институты аккумулируют временно свободные средства на долгосрочной основе и активно участвуют в среднесрочных и долгосрочных инвестиционных проектах.

Список литературы

1. Агрегированный баланс / Банковский сектор республики Беларусь. – Минск, 2014. – №1 – С. 6 -11.
2. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка / Л.Г. Батракова. – 2-е изд., перераб. – М.: Логос, 2005. – 364 с.
3. Банки не выполняют нормативные требования Национального банка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://probusiness.by>. – Дата доступа: 07.11.2014.
4. Вовчак О. Банковское дело / О. Вовчак. – К: Новый Свет, 2008. – 560 с.

5. Дюблук О.В. Организация денежно-кредитных отношений в рыночной экономике / О.В. Дюблук. – К.: Полиграф книга, 2000. – 512 с.
6. Загородний А.Г. Финансово-экономический словарь / А.Г. Загородний, Г.Л. Вознюк. – Львов: Издательство Национального университета «Львовская политехника», 2005. – 714 с.
7. Коваленко М.А. Операции современного коммерческого банка / М.А. Коваленко, В.М. Билинчис, Л.Э. Сухомлин. – Херсон: Олди плюс, 2004. – 472 с.
8. Колесников В. И. Банковское дело. / В.И. Колесников, Л.П. Кроливецкая. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 464 с.
9. Казак А.Ю. Теория и практика формирования ресурсной базы коммерческого банка / А.Ю. Казак, Т.Н. Калинина, Е. Г. Шатковская. – Екатеринбург: УГЭУ, 2009 – 99 с.
10. Кредитно-депозитный рынок / Финансовая стабильность в Республике Беларусь. – Минск, 2014. – №1. – С. 57 – 59.
11. Мартынюк Ж. Ресурсная база коммерческих банков / Ж. Мартынюк // Финансы Украины. – 1998. – №11. – С. 112-114.
12. Мороз А.Н. Основы банковского дела / А.Н. Мороз. – К: Либра, 1994. – 385 с.
13. Ольхова Р.Г. Банковское дело: управление в современном банке / Р.Г. Ольхова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Кнорус, 2011. – 304 с.
14. Официальный сайт Национального банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nbrb.by>. – Дата доступа: 07.11.2014.
15. Отдельные показатели деятельности банков Республики Беларусь / Бюллетень банковской статистики. – Минск, 2014. – №1. – С. 197.
16. Павлюк С.М. Сущность ресурсов коммерческого банка / С.М. Павлюк // Финансы Украины. – 2004. – № 12. – С. 108-115.
17. Письмо национального банка Республики Беларусь от 22.02.2005 N 46-31/7 «Об алгоритме расчета индикативных параметров» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.levonevski.net/pravo/norm2009/num22/d22008.html>. – Дата доступа: 01.11.2012.
18. Рид Э. Коммерческие банки / Э. Рид, Р. Коттер. – 23-е изд. – М.: Прогресс, 1993. – 480 с.
19. Рейтинг банков по итогам 2 квартала 2014 года / Мои финансы [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://myfin.by>. – Дата доступа: 07.11.2014
20. Стельмах В.С. Энциклопедия банковского дела / В.С.Стельмах. – К.: Ин Юре, 2001. – 680 с.

Lyudmila Fedosenko, Larisa Marchenko, Maria Minchukova

Franscisk Scorina Gomel State University, Gomel, Belarus

Problems of Formation of Banking Sector Resource Base of Belarus

The article analysis the advance of Belarusian banks recourse base to single out its “problem sphere” and to develop key directions for its development. It is noted that an important condition for the expansion of the operations carried out by banks, improve the quality of banking services, improve the functional role of the banking system in economic and social development of the country is to increase the resource base as from internal and external sources.

As the result of the research we state, that despite the finance sources multiformity, the financing amount for the development of innovational economy is not enough. Currently, the banking system of the Republic of Belarus is seen as a key supplier of financing the economy. The resource base of banks have traditionally provided their own and attracted resources. The bulk of the resources of the bank makes the funds raised, the size of which in recent years has steadily increased. Analysis showed that the borrowed funds grew at a faster rate than the bank's own resources. Equity, despite the small proportion of the resource base, provides the financial stability of banks and their ability to pay. The banking system of the Republic of Belarus is moderately capitalized, allowing partially neutralize the risks of potential deterioration in asset quality.

Designated major issues of its formation, based on the characteristics of the current stage of economic development: the deposit base of Belarusian banks unstable, because it represented the bulk of short-term deposits and demand deposits; reduce the attractiveness of investing in the banking system for non-residents; banking system does not have sufficient resources for economic development. It is noted that the Belarusian financial market is underdeveloped, and the interbank market is characterized as shallow. Proposed to develop the institutional structure of the financial market of the Republic of Belarus with the aim of increasing the number of alternative suppliers of loan capital.

resource base, resource potential, deposit base, equity, bank borrowed funds, banking system, regulatory capital, share capital

Получено 14.11.14

УДК 336.22

В.В. Шалімов, доц., канд. екон. наук, С.О. Магопець, доц., канд. техн. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Збір за місце для паркування транспортних засобів в системі місцевих податків і зборів України

Розглянуто особливості встановлення місцевих податків і зборів, враховуючи вимоги Податкового кодексу України. Висвітлені основні процедури нарахування та сплати такого місцевого збору, як збір за місця для паркування транспортних засобів. Проаналізовано вплив збору за місця для паркування транспортних засобів на формування доходу бюджету міста Кіровограда. Визначені ризики його застосування та умови підвищення ефективності з точки зору оптимізації діяльності паркувальників та наповнення місцевих бюджетів.

місцеві бюджети, доходи місцевих бюджетів, місцеві податків і збори, збір за місця для паркування транспортних засобів, податкові ризики

В.В. Шалімов, доц., канд. екон. наук, С.А. Магопець, доц., канд. техн. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Сбор за место для парковки транспортных средств в системе местных налоговых и сборов Украины

Рассмотрены особенности установления местных налогов и сборов, учитывая требования Налогового кодекса Украины. Освещены основные процедуры начисления и уплаты такого местного налога как сбор за места для парковки транспортных средств. Проанализировано влияние сбора за места для парковки транспортных средств на формирование дохода бюджета города Кіровограда. Определены риски его применения и условия повышения эффективности с точки зрения оптимизации деятельности парковщиков и наполнения местных бюджетов.

местные бюджеты, доходы местных налогов, местные налоги и сборы, сбор за место для парковки транспортных средств, налоговые риски

Постановка проблеми. Суб'єкти господарювання та фізичні особи беруть участь у формуванні фінансових ресурсів місцевих органів влади сплачуючи місцеві податки і збори. Існування місцевих податків і зборів відповідає, в першу чергу, інтересам територіальних громад, від імені яких діють органи місцевого самоврядування, оскільки такі платежі є виключно їх фінансовою базою, що має важливе значення для розвитку місцевої інфраструктури, яка забезпечує реалізацію соціальної та економічної політики. Виходячи з цього, метою запровадження місцевих податків і зборів є забезпечення місцевих органів влади коштами, необхідними для здійснення їх завдань і функцій, що перебувають у їх самостійному розпорядженні і концентруються у відповідних бюджетах.

Місцеві податки і збори є невід'ємною частиною податкової системи держави, тому особливу увагу при здійсненні податкової реформи приділяють правовому регулюванню саме місцевого оподаткування, яке має певну специфіку, оскільки здійснюється на двох рівнях: загальнодержавному і місцевому. З одного боку, держава визначає вичерпний перелік таких обов'язкових платежів, коло платників, об'єкти оподаткування, граничні розміри ставок, тобто встановлює основи їх справляння, надаючи повноваження органам місцевого самоврядування на введення таких податків

і зборів на відповідній території. З іншого боку, місцеві органи влади, реалізуючи надані державою повноваження, встановлюють і детально регламентують механізм справляння окремо кожного з податків і зборів, а також вводять їх в дію.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Незважаючи на свою безумовну актуальність, проблеми планування та адміністрування податкових надходжень до місцевих бюджетів залишаються недостатньо вивченими як в теоретичному, так і в практичному аспектах. Цим питанням в межах дослідження загальної системи бюджетного та податкового менеджменту, проблем формування місцевих бюджетів та місцевих фінансів приділяли уваги різні вчені, зокрема, ці питання висвітлені в роботах Ісамшиної Г., Калінеску Т., Кравченко В., Онищенко В., Опаріна В., Петленко Ю., Рожко О., Сафонові Л., Скворцова М., Тимченко О., Федосова В. та інших. Особливо слід відмітити праці Кириленко О.П. [5; 6] з питань місцевих бюджетів, в яких детально розглядаються проблеми становлення та реформування місцевих податків і зборів. Разом з тим, питання пошуку оптимальних меж дії місцевих податків і зборів залишаються відкритим, тому актуальним є аналіз конкретної податкової системи з метою виявлення її позитивних та негативних наслідків.

Постановка завдання. Метою даного дослідження є визначення ефективності застосування такого місцевого податку, як збір за паркування транспортних засобів України, виділення основних недоліків сучасної системи місцевого оподаткування України та аналіз основних напрямків її удосконалення як одного з основних факторів збільшення доходної частини місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу. Основні особливості місцевих податків і зборів полягають в тому, що при відносній простоті нарахування та сплати (у порівнянні з більшістю загальнодержавних податків і зборів) вимоги щодо їх справляння встановлюються рішеннями місцевих рад. Згідно з п. 10.4 ст. 10 р. I Податкового кодексу України (далі – ПКУ) місцеві ради в межах повноважень, визначених цим Кодексом, вирішують питання відповідно до його вимог щодо встановлення місцевих податків і зборів. Згідно з підпунктом 12.3.2. пункту 12.3. статті 12 ПКУ при прийнятті рішення про встановлення збору обов'язково визначаються об'єкт оподаткування, платники збору, розмір ставки, податковий період та інші обов'язкові елементи, визначені статтею 7 ПКУ, з дотриманням критеріїв, встановлених статтею 268 розділу XII ПКУ. Під час встановлення зборів можуть передбачатися податкові пільги та порядок їх застосування (пункт 7.2. статті 7 ПКУ), але не дозволяється сільським, селищним, міським радам встановлювати індивідуальні пільгові ставки місцевих податків та зборів для окремих юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців і фізичних осіб або звільняти їх від сплати таких податків та зборів (підпункт 12.3.7. пункту 12.3. статті 12 ПКУ). Згідно із пп. 12.3.3 п. 12.3 ст. 12 р. I ПКУ копія прийнятого рішення про встановлення місцевих податків чи зборів надсилається у десятиденний строк з дня оприлюднення до органу державної податкової служби, в якому перебувають на обліку платники відповідних місцевих податків та зборів.

На території м. Кіровограда рішенням Кіровоградської міської ради [12] з 2011 року були встановлені наступні місцеві податки і збори: єдиний податок, збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності, збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір. Згодом до їх переліку було додано податок на нерухоме майно.

Збір за місце для паркування транспортних засобів прийшов на заміну такому місцевому збору, як збір за парковку автотранспорту, який регламентувався Декретом Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори» [1]. Платниками збору за парковку автотранспорту були юридичні особи та громадяни, які паркують автомобілі в спеціально обладнаних або відведених для цього місцях. Ставка збору за парковку автотранспорту встановлювалася з розрахунку за одну годину парковки, її граничний розмір не повинен був перевищувати 3-х відсотків неоподаткованого мінімуму доходів громадян в спеціально обладнаних місцях і 1-го відсотка - у відведених місцях. Збір за парковку автотранспорту сплачувався водіями на місці парковки.

Суттєва особливість збору за місце для паркування транспортних засобів, встановленого Податковим кодексом України, полягає в тому, що платниками цього податку стали юридичні та фізичні особи, які згідно з рішенням органу місцевого самоврядування мають право надавати спеціально відведені місця для паркування транспортних засобів у тимчасове користування іншим особам. Така зміна кола платників повинна була сприяти вдосконаленню порядку адміністрування цього податку у порівнянні із попереднім збором, забезпечувати збільшення надходжень до місцевих бюджетів, а також дозволити органам місцевого самоврядування впорядковувати розміщення місць паркування.

Основними нормативними документами, які регламентують порядок застосування збору за місця для паркування транспортних засобів, є:

- Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року №2755-VII (із змінами та доповненнями) [8];
- Наказ Міністерства доходів і зборів України від 30 грудня 2013 року №886 «Про затвердження форм податкових декларацій збору за місця для паркування транспортних засобів та туристичного збору» [7];
- Правила паркування транспортних засобів, затвержені постановою КМУ від 3 грудня 2009 року №1342 [11];
- Правила зберігання транспортних засобів на автостоянках, затвержені постановою КМУ від 22 січня 1996 року №115 [10];
- Порядок формування тарифів на послуги з утримання майданчиків для платного паркування транспортних засобів, затверджений постановою КМУ № 258 від 2 березня 2010 року [9];
- Закон України 21 березня 1991 року № 875-XII «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» (із змінами та доповненнями) [4];
- Закони України про державний бюджет України на відповідний рік (в частині встановлення розміру мінімальної заробітної плати на 1 січня кожного року);
- Рішення міських, селищних та сільських рад щодо встановлення на відповідній території місцевих податків і зборів.

Враховуючи умови встановлення, нарахування та сплати збору за місця для паркування транспортних засобів основні етапи та процедури його розрахунку представлені в табл. 1.

Відповідно до п. 266.1 ст. 266 р. XII ПКУ платниками збору за місця для паркування транспортних засобів є юридичні особи, їх філії (відділення, представництва), фізичні особи - підприємці, які згідно з рішенням сільської, селищної або міської ради організують та провадять діяльність із забезпечення паркування транспортних засобів на майданчиках для платного паркування та спеціально відведених автостоянках.

Таблиця 1 – Основні етапи та процедури розрахунку збору за місця для паркування транспортних засобів

Основні етапи	Процедури
Визначення необхідності включення суб'єкта підприємницької діяльності до складу платників збору	<ul style="list-style-type: none"> - визначення наявності в рішенні сільської, селищної та міської ради переліку спеціальних земельних ділянок, відведених для організації та провадження діяльності із забезпечення паркування транспортних засобів, в якому зазначаються їх місцезнаходження, загальна площа, технічне облаштування, кількість місць для паркування транспортних засобів; - визначення можливості та процедур включення до переліку осіб, які уповноважені організовувати та провадити діяльність із забезпечення паркування транспортних засобів; - визначення можливості реєстрації підрозділу без статусу юридичної особи, що провадить діяльність із забезпечення паркування транспортних засобів на земельній ділянці не за місцем реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності, платником збору в органі державної податкової служби за місцезнаходженням земельної ділянки
Розрахунок об'єкта та бази оподаткування збором	<ul style="list-style-type: none"> - оцінка величини площі паркувальної зони, а також площі комунальних гаражів, стоянок, паркінгів (будівель, споруд, їх частин), які побудовані за рахунок коштів місцевого бюджету, закріпленої за відповідним суб'єктом підприємницької діяльності; - встановлення наявності в складі площі земельної ділянки, яка відведена для безоплатного паркування транспортних засобів, передбачених ст. 30 Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» [4], і яка не повинна включатися до складу об'єкту та бази оподаткування збором
Визначення ставки збору	<ul style="list-style-type: none"> - визначення ставки збору, встановленої органами місцевого самоврядування; - визначення розміру мінімальної заробітної плати для розрахунку збору, який повинен бути установлений законом на 1 січня податкового (звітного) року
Розрахунок суми збору	- розрахунок суми збору за податковий квартал.

Джерело: складено авторами на основі вимог Податкового Кодексу України [8]

Перелік спеціальних земельних ділянок, відведених для організації та провадження діяльності із забезпечення паркування транспортних засобів, в якому зазначаються їх місцезнаходження, загальна площа, технічне облаштування, кількість місць для паркування транспортних засобів, затверджується рішенням сільської, селищної або міської ради про встановлення збору. Таке рішення разом з переліком осіб, які уповноважені організовувати та провадити діяльність із забезпечення паркування транспортних засобів, надається виконавчим органом сільської, селищної, міської ради органу державної податкової служби в порядку, встановленому р. І ПКУ.

Відповідно до пп. 266.2.1 п. 266.2 ст. 266 р. XII ПКУ об'єктом оподаткування збору за місця для паркування транспортних засобів є земельна ділянка, яка згідно з рішенням сільської, селищної або міської ради спеціально відведена для забезпечення паркування транспортних засобів на автомобільних дорогах загального користування,

тротуарах або інших місцях, а також комунальні гаражі, стоянки, паркінги (будівлі, споруди, їх частини), які побудовані за рахунок коштів місцевого бюджету, за винятком площі земельної ділянки, яка відведена для безоплатного паркування транспортних засобів, передбачених ст. 30 Закону України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» [4]. Згідно із даної статтею органи місцевого самоврядування забезпечують виділення земельних ділянок інвалідам із захворюваннями опорно-рухового апарату під будівництво гаражів для автомобілів з ручним керуванням поблизу місця їх проживання.

Відповідно до пп. 266.2.2 п. 266.2 р. XII ПКУ базою оподаткування збору за місця для паркування транспортних засобів є площа земельної ділянки, відведена для паркування, а також площа комунальних гаражів, стоянок, паркінгів (будівель, споруд, їх частин), які побудовані за рахунок коштів місцевого бюджету.

Відповідно до ст. 266 р. XII ПКУ ставки збору встановлюються за кожний день провадження діяльності із забезпечення паркування транспортних засобів у гривнях за 1 квадратний метр площі земельної ділянки, відведеної для організації та провадження такої діяльності, у розмірі від 0,03 до 0,15 відсотка мінімальної заробітної плати, установлені законом на 1 січня податкового (звітного) року. При визначенні ставки збору сільські, селищні та міські ради враховують місцезнаходження спеціально відведених місць для паркування транспортних засобів, площу спеціально відведеного місця, кількість місць для паркування транспортних засобів, спосіб поставлення транспортних засобів на стоянку, режим роботи та їх заповнюваність. Ставка збору та порядок сплати збору до бюджету встановлюються відповідною сільською, селищною або міською радою. Відповідно до ст. 10 Закону України «Про оплату праці» [3] розмір мінімальної заробітної плати встановлюється Верховною Радою України за поданням Кабінету Міністрів України не рідше одного разу на рік у законі про Державний бюджет України та переглядається залежно від зміни розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб.

Порядок обчислення та строки сплати збору за місця для паркування транспортних засобів визначені п. 266.5 ст. 266 р. XII ПКУ. Базовий податковий (звітний) період дорівнює календарному кварталу, а сума збору за місця для паркування транспортних засобів, обчислена відповідно до податкової декларації за звітний (податковий) квартал, сплачується у строки, визначені для квартального звітного (податкового) періоду.

У вищезгаданому рішенні Кіровоградської міської ради передбачені типові процедури розрахунку збору, ставка збору встановлена на рівні 0,03 мінімальної заробітної плати, виділено 10 паркувальних зон загальної площі 2197,5 кв. м.

Від того, наскільки правильно прораховуються всі ризики і податкові наслідки господарських операцій, залежить успішність діяльності і підприємства, і відповідної місцевої громади. Типовими ризиками, які можуть виникати при нарахуванні та сплаті збору за місця для паркування транспортних засобів, є:

- несплата збору за місця для паркування внаслідок неознайомлення з рішеннями місцевих органів самоврядування;
- відсутність правильного підрахунку кількості днів провадження діяльності з паркування в кожному місяці;
- відсутність реєстрації підрозділу без статусу юридичної особи, що провадить діяльність із забезпечення паркування транспортних засобів на земельній ділянці не за місцем реєстрації суб'єкта підприємницької діяльності, платником збору в органі державної податкової служби за місцезнаходженням земельної ділянки;
- використання неправильного розміру мінімальної заробітної плати для розрахунку суми збору;

– заниження величини площі паркувальної зони, в тому числі за рахунок необґрунтованого її віднесення до категорії земельної ділянки, яка відведена для безоплатного паркування транспортних засобів, і не оподатковується збором.

Оцінюючи розвиток сучасної вітчизняної інфраструктури можна стверджувати, що основними характеристиками середовища паркування є такі:

- відсутність майданчиків та місць для паркування за межами вулиць;
- відсутність дорожньої ієрархії та спеціально призначених маршрутів транспорту;
- відсутність широких тротуарів для пішоходів, особливо у місцях проходження інтенсивних транспортних потоків;
- відсутність позначень границь землекористування;
- відсутність пріоритетності руху громадського транспорту;
- нечітке законодавство, що визначає порушення правил паркування;
- нечіткі політика та стратегія паркування;
- хаотичний, некоординований та неефективний збір плати за паркування;
- низька пріоритетність управління паркуванням та примусових заходів до порушників.

Правила паркування транспортних засобів, введені в дію в 2009 році [11], зазнали критики як такі, що порушують громадські свободи, а основні суперечки розгорнулися навколо повноважень компетентних органів на здійснення евакуації та утримання автомобілів на штраф-майданчиках. Правила не містять жодних положень про стягнення штрафів, штрафні талони або несплату плати за паркування. Правила паркування надають право операторам у разі повної або часткової несплати збору за паркування та вартості послуг з утримання майданчиків для платного паркування перешкоджати виїзду транспортного засобу з майданчика шляхом застосування спеціальних пристроїв-шлагбаумів або технічних засобів для перешкоджання виїзду (блокувати колеса автомобілів), проте це стосується позавуличних гаражів та стоянок, обладнаних шлагбаумами/автоматичними в'їзними та виїзними терміналами. В Правилах паркування транспортних засобів нічого не йдеться про перевищення часу паркування.

Головним чином, зазначені Правила паркування транспортних засобів стосуються користування надземними автостоянками, які знаходяться за межами вулиць, та описують процедури, що є більш придатними для позавуличного паркування. Ці процедури є складними або надто дорогими для вирішення проблем вуличного паркування. Будь-які вимоги щодо використання паркувальних майданчиків для будівництва або тимчасового зберігання регулюються неформальними домовленостями між власниками майна та ДАІ і не регулюються законодавством. Подібним чином, використання шлагбаумів на тротуарах та дорогах для пропуску клієнтів, як, наприклад, на прилеглих територіях до банків або ресторанів регулюється не Постановою, а неофіційними домовленостями, які не мають юридичної сили.

Порядок формування тарифів на послуги з утримання майданчиків для платного паркування транспортних засобів [9] надає формулу для оцінки витрат на організацію місця для паркування в розрахунку на одну годину, виходячи з місцевих умов та граничного розміру в 1 гривню, згідно з рекомендаціями, наданими в Правилах паркування транспортних засобів [11]. Операційний прибуток закладається на рівні 12%.

Розглянемо, яким чином збір за місця для паркування автотранспорту впливає на обсяг доходної частини місцевих бюджетів на прикладі міста Кіровограда (табл. 2).

Таблиця 2 – Обсяги та структура планових доходів міського бюджету м. Кіровограда на 2014 рік

Найменування доходів згідно із бюджетною класифікацією	Разом доходи загального та спеціального фонду, грн.	Питома вага в загальному обсязі доходів	Питома вага в загальному обсязі податкових надходжень
Податкові надходження	431 603 700,00	44,69%	*
<i>Місцеві податки і збори</i>	47 957 700,00	4,97%	11,11%
<i>Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки</i>	55 000,00	0,01%	0,01%
<i>Збір за місця для паркування транспортних засобів, в тому числі:</i>	180 000,00	0,02%	0,04%
сплачений юридичними особами	100 000,00	0,01%	0,02%
сплачений фізичними особами	80 000,00	0,01%	0,02%
<i>Туристичний збір</i>	31 200,00	0,003%	0,01%
<i>Збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності</i>	5 885 600,00	0,61%	1,36%
<i>Єдиний податок</i>	41 805 900,00	4,33%	9,69%
Неподаткові надходження	40 590 991,00	4,20%	*
Доходи від операцій з капіталом	4 400 000,00	0,46%	*
Офіційні трансферти	489 026 600,00	50,64%	*
Всього доходів	965 691 291,00	100,00%	*

Джерело: складено авторами з використанням матеріалів Кіровоградської міської ради [2]

Формування дохідної частини місцевих бюджетів здійснюється в основному за рахунок загальнодержавних податків і бюджетних трансфертів (дотацій і субсидій). Місцеві податки і збори як власне джерело бюджетів місцевого самоврядування складають мізерну суму в загальній сумі податкових надходжень до бюджету м. Кіровограда, питома вага їх надходжень за 2014 рік склала всього 11,11% від загальної суми податкових надходжень. В складі загального обсягу доходів м. Кіровограда їх питома вага не перевищує 5%. Запланований обсяг збору за місця для паркування транспортних засобів становить 180 тис. грн. при планових податкових надходженнях 431604 тис. грн. та планових надходженнях від місцевих податків і зборів в сумі 47958 тис. грн. Отже, частка збору в загальній сумі податкових надходжень становить 0,02%, в загальній сумі місцевих податків і зборів - 0,38%.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведений аналіз впливу місцевого оподаткування, в цілому, та збору за місця для паркування транспортних засобів, зокрема, на формування дохідної частини бюджету міста Кіровограда дозволяє зробити наступні висновки:

– значну питому вагу в структурі доходів місцевого бюджету мають офіційні трансферти, що підкреслює значну централізацію розподілу бюджетних фінансових ресурсів, пряму залежність від Державного бюджету України та низьку фінансову самостійність місцевих бюджетів;

– питома вага місцевих податків і зборів в структурі доходів місцевих бюджетів залишається дуже низькою, що спричиняє значну фінансову залежність місцевих бюджетів від загальнодержавних джерел фінансування.

Серед основних проблем, що зашкоджують зміцненню фінансової основи місцевих бюджетів, в тому числі і при використанні збору за місця для паркування транспортних засобів, можна виділити: колізії у формуванні суб'єктного складу платників податків і зборів, відсутність чітко сформованої бази і об'єкта оподаткування. Разом з тим, на наш погляд, в значній мірі неефективність системи місцевого оподаткування на Україні в цілому і збору за місця для паркування транспортних засобів зокрема спричинена недосконалою системою адміністрування цих податків. Саме внаслідок цієї проблеми, навіть, при закріпленні достатнього кола платників податків і раціональної ставки податку, місцеві бюджети недоотримують значні кошти. Визначаючи напрямки підвищення ефективності системи місцевого оподаткування, слід враховувати, в першу чергу, шляхи забезпечення їх повного та своєчасного надходження, практична реалізація яких дозволяє більш раціонально визначатися з критеріями визначення складу місцевих податків і зборів.

Отже, пошук шляхів збільшення обсягу місцевих податків і зборів повинен йти не лише в напрямку простого збільшення кола платників податків та розширення бази оподаткування, а в напрямку вибору таких податків і встановлення таких платників, які б забезпечували невеликі адміністративні витрати та ефективний податковий контроль при достатньому обсязі надходження, що надасть можливість створити надійне джерело доходної частини місцевих бюджетів.

Список літератури

1. Декрет Кабінету Міністрів України «Про місцеві податки і збори» №56-93 від 20 травня 1993 року (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/56-93>
2. Доходи міського бюджету на 2014 рік (додаток 1 до рішення Кіровоградської міської ради від 29 січня 2014 року № 2748) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kr-rada.gov.ua/bydjet-mista-2014.html>
3. Закон України «Про оплату праці» від 24 березня 1995 року №108/95-ВР (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>
4. Закон України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» від 21 березня 1991 року № 875-ХІІ (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/875-12>
5. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) / О.П. Кириленко. – К.: НІОС, 2000. – 384 с.
6. Місцеві фінанси : Підручник / За ред. О.П. Кириленко. – К. : Знання, 2006. – 677 с.
7. Наказ Міністерства доходів і зборів України від 30 грудня 2013 року №886 «Про затвердження форм податкових декларацій збору за місця для паркування транспортних засобів та туристичного збору» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0141-14/print1362385717028101>
8. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року №2755-VII (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
9. Порядок формування тарифів на послуги з утримання майданчиків для платного паркування транспортних засобів, затверджений постановою КМУ № 258 від 2 березня 2010 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/258-2010-п>
10. Правила зберігання транспортних засобів на автостоянках, затверджені постановою КМУ від 22 січня 1996 року №115. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/115-96-п>
11. Правила паркування транспортних засобів, затверджені постановою КМУ від 3 грудня 2009 року №1342 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1342-2009-п>
12. Рішення Кіровоградської міської ради третьої сесії шостого скликання від 27 січня 2011 року № 117 «Про встановлення місцевих податків і зборів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kr-rada.gov.ua/miscevi-podatki-i-zbori.html>

Volodymyr Shalimov, Sergey Magopets

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

The Duty for a Parking of Vehicles in the System of Local Taxes and Duties of Ukraine

The purpose of this study is to determine the efficacy of such local taxes as a duty for the parking of vehicles Ukraine, the distinguishing of the main drawbacks of the modern system of local taxation of Ukraine and analysis of the main ways of its improvement as one of the main factors of increasing the local budget revenues.

The peculiarities of the establishment of local taxes and duties, taken into account the requirements of the Tax Code of Ukraine have been considered. The main procedures of calculation and payment of such local duty as a duty for parking of vehicles have been elucidated. The influence of the duty for parking of vehicles on the formation of the local budget of the city of Kirovohrad has been analyzed.

The risks of the application of duty for the parking of vehicles and the ways of raising the efficiency from the point of view of effectiveness of the activities of subject of the parking and filling of local budgets have been determined.

local budgets, local budget revenues, local taxes and duties, the duty for a parking of vehicles, tax risks

Одержано 7.11.14

СТАТИСТИКА. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 334.758; 330.55

Б.В. Дмитришин, доц., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Дослідження впливу процесів злиття та поглинання на динаміку ВВП України

Метою статті є дослідження та оцінка показників злиття та поглинання в українській економіці за допомогою методів кореляційно-регресійного аналізу. Для практичної реалізації зазначеного підходу досліджено динаміку процесів злиття та поглинання, а також представлено комплекс розроблених регресійних моделей для оцінки впливу вищезазначених процесів на валовий внутрішній продукт України. Проведене дослідження показало, що зв'язок між обсягами фактичного ВВП України та показниками угод як на вітчизняному, так і світовому ринку злиттів та поглинань характеризується складною аналітичною формою та хаотичною динамікою.

злиття, поглинання, кореляційно-регресійний аналіз, ВВП України, інвестиції

Б.В. Дмитришин, доц., канд. екон. наук

Кіровоградский национальный технический университет

Исследование влияния процессов слияния и поглощения на динамику ВВП Украины

Целью статьи является исследование и оценка показателей слияния и поглощения в украинской экономике с помощью методов корреляционно-регрессионного анализа. Для практической реализации указанного подхода всесторонне исследованы процессы слияния и поглощения, а также представлен комплекс разработанных регрессионных моделей для оценки влияния вышеупомянутых процессов на валовой внутренний продукт Украины. Проведенное исследование показало, что связь между объемами фактического ВВП Украины и показателями соглашений как на отечественном, так и мировом рынке слияний и поглощений характеризуется сложной аналитической формой и хаотичной динамикой.

слияния, поглощения, корреляционно-регрессионный анализ, ВВП Украины

Постановка проблеми. Необхідність створення і розвитку нових для України форм підприємництва об'єктивно обумовлена потребою підприємств у більш гнучких структурних формах, здатних адаптуватися до вимог часу економічної рецесії в реаліях українського ринку. Спираючись на те, що більше половини усіх угод, що укладаються у процесі формування бізнес-альянсів, припадає на злиття чи поглинання підприємств, аналіз саме такої форми інтеграції підприємств є дуже актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій У сучасній літературі проблемам злиття і поглинання компаній приділяється достатньо уваги. Про це свідчать численні наукові праці таких учених, як Л. Горбатюк [1], К. Григор'євої [2], О. Етокова, А. Кабиллу, О. Кириченко, Ю. Ковного, В. Колесникова, Л. Крючкова, Г. Миськів, А. Оксак [5], Ю. Петренко, Р. Реброва, Ю. Руденко, С. Румянцева, В. Ряботи, В. Томаревої, К. Черкашина, Н. Щербакової та інших дослідників.

У зв'язку зі значною мінливістю процесів злиття та поглинання подальшого дослідження потребують питання, пов'язані з аналізом закономірностей між ними, визначенням їх вплив на концентрацію ринків товарів і послуг, а також на розвиток економік окремих країн і світу в цілому.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження та оцінка впливу процесів злиття та поглинання на ВВП України як її головний макроекономічний показник.

Виклад основного матеріалу. Теорія та практика сучасного корпоративного менеджменту висуває достатньо причин для пояснення злиття і поглинання компаній. Виявлення мотивів злиття та поглинання дуже важливе, саме вони виявляють причини, згідно з якими дві або кілька компаній, об'єднавшись, коштують дорожче, ніж окремо. А зростання капіталізованої вартості об'єднаної компанії є метою злиття і поглинання.

З позицій стратегічного менеджменту злиття (приєднання) і поглинання поділяються на стратегічні й фінансові. Метою перших є створення вартості шляхом взаємних зусиль, тоді як останні спрямовані на отримання прибутків від інвестицій [6, с. 60].

Окремі вчені [3, с. 19] пропонують виділяти три рівня визначення злиття і поглинання:

1) економічний – джерела конкурентних переваг компанії та фактори, що їх визначають;

2) бухгалтерський – механізми об'єднання активів і зобов'язань, способи відображення цих угод у бухгалтерському обліку, формування статей фінансової звітності;

3) юридичний – як процес переходу права власності на активи і зобов'язання, встановлення правонаступника і визначення його прав та обов'язків.

З моменту початку економічної кризи в США в 2007 року, який дав старт світовій економічній кризі, пройшло вже сім років. При цьому сучасний стан розвитку національної та світової економіки вже неможливо уявити без процесів злиття та поглинань компаній. В умовах глобалізації злиття та поглинання стають одним із найбільш поширених способів укрупнення бізнесу та зростання компаній. Тому дискусії про форми консолідації активів, концентрації капіталу, вплив злиттів і поглинань на внутрішньодержавні та глобальну конкуренцію не втрачають своєї актуальності.

Це пов'язано, по-перше, з кількісною динамікою ринку злиттів і поглинань: протягом довгих років, аж до початку світової економічної кризи 2007-2009 років, росло не тільки загальне число M&A (Mergers & Acquisitions – злиттів і поглинань), а й вартісний обсяг цих угод. Вартість усіх світових угод по злиттю і поглинанню у 2001 році склала \$ 1,6 трлн., у 2004 році – \$ 1,9 трлн., а в 2007 році – вже \$ 4,2 трлн. Динаміка виявилася настільки значною, що не залишила сумнівів у виключно високій значущості цих процесів.

По-друге, досягнувши таких глобальних масштабів, ринок злиттів і поглинань став одним з індикаторів світової економіки. За якісними і кількісними змінами цього параметра тепер можна судити не тільки про рівень розвитку національних економік, але і про стан світової економіки в цілому, її проблеми та перспективи.

Фінансово-економічна криза 2007-2009 років катастрофічно позначилася на світовому ринку M&A і внесла свої корективи в процес консолідації як на національних ринках, так і на глобальному.

Проведений в дослідженні К.М. Григор'євої [2] якісний і кількісний аналіз глобального ринку злиттів і поглинань в умовах світової економічної кризи дозволив виявити специфічні особливості розвитку ринку злиттів і поглинань в цей період часу. Основними тенденціями світового ринку злиттів і поглинань в кризовий період стали такі, як зниження кількісного та вартісного обсягу угод; зміна галузевої структури угод на користь фінансового сектора економіки; зростання числа скасованих угод з причини відсутності достатнього обсягу власних коштів і важкодоступності позикових, а також через зменшення вартості активів, які планувалося викупити; зниження частки

транскордонних злиттів і поглинань; активна участь держави і в якості регулятора, і в якості учасника угод M&A.

Для українських компаній злиття/поглинання частіше за все залишаються єдиним можливим способом за найбільш короткий строк збільшити капіталізацію. Також злиття може бути однією з можливих стратегій протидії конкурентам або ж бути використаним для ухилення від сплати податків шляхом придбання збиткових підприємств.

За даними Антимонопольного комітету України в угодах концентрації власності в Україні найбільшу кількість становлять угоди, пов'язані з придбанням акцій (часток, паїв). Активність угод злиття активів є незначною. В післякризовий період розвитку економіки України найвищою вона була в 2012 році (31 угода або 4,13% від загальної кількості угод концентрації) [5]. Частки угод зі злиття у загальній структурі угод концентрації бізнесу в Україні представлено на рис. 1.

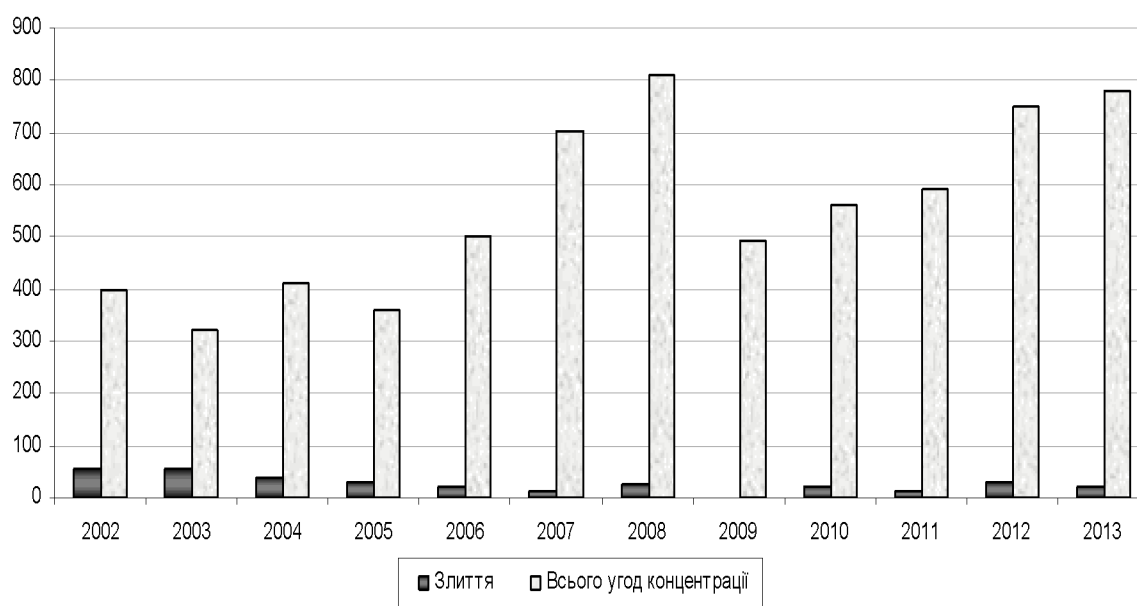


Рисунок 1 – Кількість угод з концентрації протягом 2002-2013 рр.

Джерело: складено автором з використанням [4]

Тенденція поступового зростання кількості угод концентрації шляхом придбання акцій (часток, паїв) на думку багатьох науковців є демонстрацією відсутності в нашій країні значних структурних зрушень у сферах економіки. Придбання акцій вважається найлегшим серед усіх способів концентрації суб'єктів господарювання. Ще одним важливим фактором є те, що воно зазвичай не супроводжується інформаційним розголошенням факту укладання угоди, а відповідно і зміни власності [5].

Зацікавленість іноземного капіталу в українському бізнесі характеризується як дуже нестабільна. Так, досить високі показники злиття та поглинання мали місце у періоди з 2005 по 2007 рік, з 2009 по 2011 рік та у 2013 році. Причому, як зазначає Л.А. Горбатюк [1], найбільша активність проникнення іноземних учасників спостерігається на ринку банківських послуг. Експансія іноземного капіталу на українському ринку в цей період пояснюється тим, що банківський сектор переживає значні зміни, що характеризуються глобалізацією фінансових ринків. Ці процеси призводять до скорочення кількості грошово-кредитних установ і розширення сфери банківського бізнесу, що виражається в його інтернаціоналізації й диверсифікованості

продуктового ряду, включаючи розширення пропозиції банками небанківських продуктів і послуг [4].

Досить цікавим потрібно визнати дослідження А.О. Оксак [5], в ході якого було визначено, що сумарний обсяг угод злиттів та поглинань був укладений на суму, яка покривала від 1 до 11% ВВП України. Для порівняння відповідні співвідношення у світі в 2012 році становили тільки 3,1% світового ВВП, а найвищі значення мали місце в 1999 році (10,36% ВВП), у 2000 році (10,62% ВВП) та у 2007 році (8,36%).

З метою більш ґрунтовного дослідження пропонується використати методи кореляційно-регресійного аналізу, на основі якого можна кількісно оцінити залежність між обсягами ВВП України та рядом факторів. Для проведення аналізу доцільно включити в розгляд показники інвестицій, зокрема обсяги прямих іноземних інвестицій (адже значна частка обсягів злиттів та поглинань українських компаній здійснюється саме іноземними інвесторам) та інвестицій в основний капітал (які досить суттєво повинні впливати на динаміку ВВП). Таким чином маємо наступні чотири фактори (табл. 1), вплив яких на динаміку ВВП України буде досліджуватися:

- обсяг угод М&А на Україні (x_1);
- обсяг угод на світовому ринку М&А (x_2);
- прями іноземні інвестиції в Україну (x_3);
- інвестиції в основний капітал України (x_4).

Таблиця 1 – Вихідні дані для проведення кореляційно-регресійного аналізу

Роки	ВВП України у фактичних цінах, млн. грн. (y)	Обсяг злиття та поглинання в Україні, млн. грн. (x_1)	Обсяг угод на світовому ринку М&А, млрд. дол. США (x_2)	Прямі іноземні інвестиції в Україну, млн. дол. США (x_3)	Інвестиції в основний капітал України, млн. грн. (x_4)
2003	267344	9225,57	1310	5471,8	51011
2004	345113	13829,92	1950	6794,4	75714
2005	441452	39460,19	2580	9047	93096
2006	544153	24745	3295	16890	125254
2007	720731	78780	3670	21607,3	188486
2008	949864	19435,97	2409	29542,7	233081
2009	913345	58434,29	1711	35616,4	151177
2010	1082569	35869,1	2089	40053	150667
2011	1302079	43263,87	2249	44806	209130
2012	1411238	15982,06	2295	50333,9	234953
2013	1454931	63944	2221	55296,8	214182

Джерело: складено автором за даними Державної служби статистики України та компанії The Mergermarket Group [7]

Для оцінки тісноти зв'язку між вищезазначеними показниками побудуємо кореляційну матрицю. Показники тісноти взаємозв'язку представлено в табл. 2.

Таблиця 2 – Коефіцієнти кореляції між досліджуваними показниками

<i>Досліджувана змінна</i>	<i>y</i>	<i>x₁</i>	<i>x₂</i>	<i>x₃</i>	<i>x₄</i>
ВВП України у фактичних цінах, млн. грн. (<i>y</i>)	1				
Обсяг угод М&А в Україні, млрд. дол. США (<i>x₁</i>)	0,3283	1			
Обсяг угод на світовому ринку М&А, млрд. дол. США (<i>x₂</i>)	0,0017	0,4276	1		
Прямі іноземні інвестиції в Україну, млн. дол. США (<i>x₃</i>)	0,9913	0,3521	-0,0478	1	
Інвестиції в основний капітал України, млн. грн. (<i>x₄</i>)	0,8766	0,3496	0,3075	0,8328	1

Джерело: розроблено автором

Перетворимо матрицю коефіцієнтів кореляції в текстові смислові еквіваленти на основі шкали Чеддока (табл. 3).

Таблиця 3 – Взаємозв'язок між досліджуваними показниками

<i>Досліджувана змінна</i>	<i>y</i>	<i>x₁</i>	<i>x₂</i>	<i>x₃</i>	<i>x₄</i>
ВВП України у фактичних цінах, млн. грн. (<i>y</i>)	1				
Обсяг угод М&А в Україні, млрд. дол. США (<i>x₁</i>)	помірний	1			
Обсяг угод на світовому ринку М&А, млрд. дол. США (<i>x₂</i>)	відсутній	помірний	1		
Прямі іноземні інвестиції в Україну, млн. дол. США (<i>x₃</i>)	дуже тісний	помірний	відсутній	1	
Інвестиції в основний капітал України, млн. грн. (<i>x₄</i>)	тісний	помірний	помірний	тісний	1

Джерело: розроблено автором

Як бачимо, найбільш тісний зв'язок спостерігається між парами змінних «ВВП України у фактичних цінах» та «Прямі іноземні інвестиції в Україну» (99,1%), а також між парами «ВВП України у фактичних цінах» та «Інвестиції в основний капітал України» (87,7%), «Прямі іноземні інвестиції в Україну» та «Інвестиції в основний капітал України» (83,3%).

В той же час, зв'язок між фактичним ВВП України та обсягами угод на вітчизняному і світовому ринку злиттів та поглинань є досить слабким, і якщо залежність валового випуску від обсягів українського ринку М&А, хоча і незначна, але все ж таки існує, то зі світовим ринком М&А показник ВВП України не пов'язаний зовсім.

Графічне представлення ВВП України від обраних факторів показано на рис. 3.

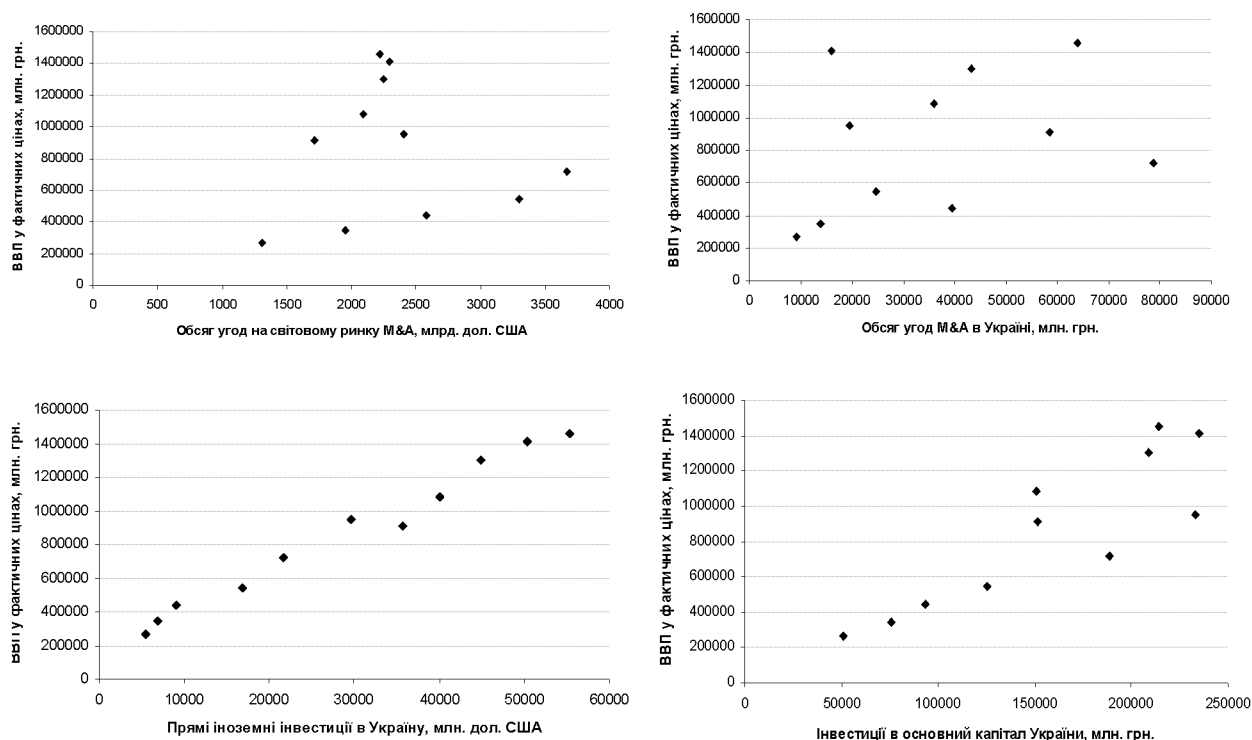


Рисунок 3 – Залежність ВВП України від досліджуваних факторів

Джерело: розроблено автором

Як бачимо, близька до лінійної аналітична форма взаємозв'язку відповідає парам змінних «ВВП України у фактичних цінах» та «Прямі іноземні інвестиції в Україну», «ВВП України у фактичних цінах» та «Інвестиції в основний капітал України». Для двох інших пар змінних визначити форму залежності досить складно, що ставить під сумнів доцільність використання екзогенних змінних x_1 та x_2 для побудови регресійних моделей.

Побудова відповідних ліній тренду в табличному процесорі MS Excel (табл. 4) підтверджує наше припущення, адже відповідні коефіцієнти детермінації становлять не більше 0,45 навіть при використанні складних нелінійних форм залежності (таких як, наприклад, поліном четвертого степеня). В той же час допустимим рівнем адекватності побудованої регресійної моделі можна вважати значення коефіцієнта детермінації на рівні 0,7-0,8 (у різних джерелах називається різна цифра), яке не досягається в жодному із проаналізованих випадків.

Таблиця 4 – Коефіцієнти детермінації для лінійної та нелінійних форм регресії (результативний показник – ВВП України)

Фактор	Ступінь поліному			
	1 (лінійний)	2 (парабола)	3	4
Обсяг угод М&А в Україні, млрд. дол. США (x_1)	0,0000	0,2908	0,4110	0,4426
Обсяг угод на світовому ринку М&А, млрд. дол. США (x_2)	0,1078	0,2083	0,2128	0,3661
Прямі іноземні інвестиції в Україну, млн. дол. США (x_3)	0,9826	недоцільно	недоцільно	недоцільно
Інвестиції в основний капітал України, млн. грн. (x_4)	0,7684	0,7715	0,7806	0,7807

Джерело: розроблено автором

Таким чином, можна зробити висновок про неприйнятність використання лінійних форм залежностей між досліджуваними показниками, оскільки вони описуються значно більш складними формами, а саме поліномами високих ступенів. В таких умовах з врахуванням невеликої кількості спостережень прогнозування показника «Обсяг угод М&А на Україні» є недоцільним.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проведене дослідження впливу процесів злиття та поглинання на динаміку ВВП України показало, що побудова відповідних економетричних моделей є затрудненою через хаотичність динаміки та відповідну складність аналітичної форми взаємозв'язок між фактичним ВВП України та обсягами угод на вітчизняному і світовому ринку М&А. В цілому залежність між зазначеними показниками можна охарактеризувати, як досить слабку. Слід зауважити, що негативним чином на якість виконання таких досліджень впливає відсутність значної і надійної статистичної бази, адже в нашій державі аналізу ринку злиттів та поглинань приділяється досить мало уваги. У зв'язку з цим ми були змушені частково спиратись на аналітичні звіти міжнародних компаній, зокрема The Mergermarket Group.

Список літератури

1. Горбатюк Л.А. Ринок злиттів і поглинань у банківському секторі України: сучасний стан і перспективи розвитку [Текст] / Л.А. Горбатюк // Бізнес Інформ. – 2014. – №5. – С. 352–357.
2. Григорьева Е.Н. Слияние и поглощение компаний: влияние мирового экономического кризиса: автореф. дис. на соиск. ученой степ. канд. экон. наук : 08.00.01 [Текст] / Е. Н. Григорьева. – М., 2012. – 29 с.
3. Ендовицкий Д.А. Экономический анализ слияний / поглощений компаний : научное издание [Текст] / Д.А. Ендовицкий, В.Е. Соболева. – М. : КНОРУС, 2008. – 448 с.
4. Медведкова Н.С. Угоди про злиття та поглинання у банківському секторі економіки України [Електронний ресурс] / Н. С. Медведкова // Міжнародн. наук.-вироб. журнал «Економіка АПК». – 2009. – № 5. – Режим доступу : http://eapk.org.ua/sites/default/files/eapk_fles/2009/2009_05/09_05_17.pdf
5. Оксак А.О. Вплив злиттів та поглинань на розвиток економіки України [Текст] / А.О. Оксак // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 6, Ч.3. – С. 53-57.
6. Рудык Н.Б. Конгломеративные слияния и поглощения : книга о пользе и вреде непрофильных активов : учеб.–практич. пособие. [Текст] / Н.Б. Рудык – М. : Дело, 2005. – 224 с.
7. The Mergermarket M&A Trend Report 2013 [Електронний ресурс] / The Mergermarket Group. – Режим доступу : <http://www.mergermarket.com/pdf/Mergermarket.2013.LegalAdvisorM&ATrendReport.pdf>

Bohdan Dmitrishin

Kirovohrad National Technical University, Kirovohrad, Ukraine

Investigation of the Influence Processes of Mergers and Acquisitions on Ukraine's GDP

The article aims to research and evaluation of mergers and acquisitions in the Ukrainian economy by methods of correlation and regression analysis.

For the practical implementation of this approach thoroughly investigated of mergers and acquisitions and analyzes the impact of the global financial and economic crisis of the early twenty-first century, their dynamics, and provides a set of developed regression models to assess the impact of the above processes on the gross domestic product of Ukraine. The correlation-regression analysis indicator of mergers and acquisitions was supplemented by foreign direct investment and investment in fixed assets.

The research showed that the relationship between the amount of actual Ukraine's GDP and indicators on domestic and international M&A characterized by a complicated analytical form and chaotic dynamics.

mergers, acquisitions, correlation and regression analysis, Ukraine's GDP, investment

Одержано 10.11.14

УДК 303.722.3:631.1.517.11

Ю.В. Кернасюк, канд. екон. наук

Кіровоградська державна сільськогосподарська дослідна станція НААН України

Інтелектуальний аналіз даних для навчання і практичного застосування в економіці

В статті розкрито основні аспекти та перспективи розвитку нового напрямку інформаційно-аналітичного забезпечення комплексного оцінювання результатів економічної діяльності сільськогосподарських підприємств з використанням засобів інтелектуального аналізу даних. На прикладі сільськогосподарських підприємств Кіровоградської області доведено перспективність застосування кластерного аналізу для оцінки економічної ефективності результатів їх діяльності. Встановлено раціональний напрям спеціалізації виробництва, що забезпечує максимальний прибуток.

інтелектуальний аналіз даних, ефективність, кластер, сільськогосподарські підприємства

Ю.В. Кернасюк, канд. екон. наук

Кіровоградская государственная сельскохозяйственная опытная станция НААН Украины

Интеллектуальный анализ данных для обучения и практического применения в экономике

В статье раскрыты основные аспекты и перспективы развития нового направления информационно-аналитического обеспечения комплексной оценки результатов экономической деятельности сельскохозяйственных предприятий с использованием средств интеллектуального анализа данных. На примере сельскохозяйственных предприятий Кировоградской области доказана перспективность применения кластерного анализа для оценки экономической эффективности результатов их деятельности. Установлено рациональное направление специализации производства, обеспечивающее максимальную прибыль.

интеллектуальный анализ данных, эффективность, кластер, сельскохозяйственные предприятия

Постановка проблеми та її актуальність. Ринкове реформування економіки, постійне загострення конкуренції товаровиробників та необхідність запобігання загроз фінансових ризиків вимагають від фахівців сучасних професійних якостей, підвищують відповідальність керівників за результативність і наслідки рішень. В цих умовах стратегічної складової бізнесу стає стійка тенденція розвитку інформатизації процесів управління, а ефективність діяльності організації визначається застосуванням інноваційних методів і програмно-технічних засобів їх підтримки [3, с. 3].

Зростання інформаційних потоків в різних видах діяльності зумовлює потребу застосування новітніх інструментів аналізу даних, що дозволяють ефективно використовувати обмежений час для їх опрацювання та швидко надавати аналітичні звіти у зручній для користувача формі.

Вирішення цих проблем безпосередньо залежить від широкого сприйняття в навчальному процесі та практичній діяльності фахівців економічної сфери інноваційних напрямів обробки інформації, створення ефективної системи її аналізу та інтеграції з уже існуючими способами та засобами.

Серед останніх досягнень у галузі новітніх інформаційних технологій, які знайшли широке практичне застосування в наукових дослідженнях та бізнесі, окремо виділяють інтелектуальний аналіз даних, що найбільш поширений в англomовній термінології під назвою «Data Mining».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості становлення і розвитку інтелектуального аналізу даних у різних сферах діяльності вивчали А.І. Петренко, А.А. Барсеґян, В.А. Дюк, А.П. Самойленко, І.О. Чубукова, В.Ф. Ситник, М.Т. Краснюк, К.В. Ілляшенко та ін.

Дослідженням практичних аспектів використання інформаційних технологій Data Mining займалися В.П. Боровіков, П.С. Большаков, А.А. Халафян та ін.

Разом з тим, у більшості з представлених публікацій і окремих наукових роботах ще недостатньо уваги приціляється питанням використання інтелектуального аналізу даних для навчання і практичної діяльності в сфері оцінювання підприємств агробізнесу на предмет їх ефективності, що пов'язано як з порівняно незначним проміжком часу від його виникнення та поширення, так і певною складністю застосування та інтерпретації одержаних результатів.

Усі вище перелічені моменти зумовили актуальність продовження досліджень у даному напрямку та необхідність подальших наукових розробок.

Постановка завдання. Метою даної публікації є оцінка сучасного стану розвитку інтелектуального аналізу даних і огляд можливостей його використання в навчальному процесі та практичній діяльності на прикладі аграрної сфери економіки.

Виклад основного матеріалу. Розвиток технології інтелектуального аналізу даних (термін походить від англійського «Data Mining») і дослівно перекладається, як розробка, виявлення прихованих закономірностей або взаємозв'язків між змінними у великих масивах необроблених даних) зумовлений рядом об'єктивних факторів. Основні з них, на які слід звернути увагу: поява великої кількості даних в різних сферах людської діяльності та прискорення накопичення інформації, що набагато перевищує швидкість її обробки та можливість адекватного сприйняття.

Інтелектуальний аналіз даних (скорочено ІАД) – це сукупність сучасних методів добування знань. Вибір методу проведення аналізу, як правило, залежить від типу наявних даних і від того, яку інформацію потрібно знайти чи дістати зі сховища їх зберігання.

До найпоширеніших методів ІАД можна віднести такі [8, с. 67]:

- об'єднання (association; іноді вживають термін affinity, що означає подібність, структурну близькість) – виокремлення структур, що повторюються в часовій послідовності. Цей метод визначає правила, за якими можна встановити, що один набір елементів корелює з іншим. Користуючись ним, аналізують ринковий кошик пакетів продуктів, розробляють каталоги, здійснюють перехресний маркетинг тощо;

- аналіз часових рядів (sequence-based analysis, або sequential association) дає змогу відшукувати часові закономірності між даними (транзакціями). Наприклад, можна відповісти на запитання: купівля яких товарів передуює купівлі даного виду продукції? Метод застосовується, коли йдеться про аналіз цільових ринків, керування гнучкістю цін або циклом роботи із замовником (Customer Lifecycle Management);

- кластеризація (clustering) – групування записів, що мають однакові характеристики, наприклад за близькістю значень полів у базі даних. Використовується для сегментування ринку та замовників. Можуть залучатися статистичні методи або нейромережі. Кластеризація часто розглядається як перший необхідний крок для подальшого аналізу даних;

- класифікація (classification) – віднесення запису до одного із заздалегідь визначених класів, наприклад під час оцінювання ризиків, пов'язаних із видачею кредиту;

- оцінювання (estimation);

- нечітка логіка (fuzzy logic);

- статистичні методи, що дають змогу знаходити криву, найближче розміщену до набору точок даних;
- генетичні алгоритми (genetic algorithms);
- фрактальні перетворення (fractal-based transforms);
- нейронні мережі (neural networks) – дані пропускаються через шари вузлів, «навчених» розпізнавати ті чи інші структури – використовуються для аналізу переваг і цільових ринків, а також для приваблювання замовників.

На думку А.І. Петренка основна особливість «Data Mining» – це поєднання широкого математичного інструментарію (від класичного статистичного аналізу до нових кібернетичних методів) і останніх досягнень у сфері інформаційних технологій. У технології «Data Mining» гармонійно об'єдналися строго формалізовані методи і методи неформального аналізу, тобто кількісний і якісний аналізи даних [6].

Як вважають В.А. Дюк і А.П. Самойленко, інтелектуальний аналіз даних є міждисциплінарною областю, що виникла й розвивається на базі досягнень прикладної статистики, розпізнавання образів, методів штучного інтелекту, теорії баз даних та ін.[2, с. 20].

На рис. 1. наведено схему поєднання найпоширеніших методів проведення ІАД.



Рисунок 1 – «Data Mining» як міждисциплінарна область для обробки значних масивів інформації та пошуку нових знань

Джерело: за даними [8, с. 69]

Для ознайомлення з практичними можливостями ІАД, доцільно привести приклад його застосування при опрацюванні масиву статистичної інформації основних економічних показників діяльності сільськогосподарських підприємств 21 району Кіровоградської області в середньому за 2009-2013 рр.

Необхідно дослідити зведені статистичні дані в розрізі кожного із 21 районів за напрямками спеціалізації, які сформувалися в регіоні впродовж останніх років.

З метою групування районів за критерієм спеціалізації застосовано процедуру прямої класифікації з використанням кластерного аналізу. Суть її полягає у формуванні кластерів на основі утворення об'єктів, які мають однорідні показники спеціалізації. Аналіз багатовимірних даних проводився з використанням методу EM – алгоритму

(термін походить від англійського «expectation-maximization» і дослівно перекладається, як очікування–максимізація) за допомогою спеціальної функції «Generalized cluster analysis» в середовищі модулю «Data Mining» випробувальної версії пакету прикладних програм STATISTICA.

Алгоритм «expectation-maximization» заснований на методиці ітеративного обчислення оцінок максимальної правдоподібності, яку запропонували в 1977 р. А. Р. Demster, N. M. Laird, D. B. Rubin [4].

«Означений прийом є розширенням методів, доступних в модулі кластерного аналізу STATISTICA. Даний модуль спеціально розроблений для обробки великих масивів даних. Він дозволяє розбивати на кластери неперервні або категоріальні змінні, реалізує функціональність повного навчання без учителя для розпізнавання образів (кластеризації), включає можливість впровадження моделей прогнозуючої кластеризації. У модулі реалізована розширена кластеризація методом EM. Її іноді називають кластеризацією на основі ймовірності або статистичної кластеризації. За допомогою програми проводиться кластеризація спостережень на основі категоріальних і неперервних змінних, припускаючи різний розподіл аналізованих змінних (заданих користувачем). Модуль дозволяє будувати підсумкові результати і графіки (наприклад, графік розподілу для кластеризації EM), обчислювати описові статистики класифікації для кожного спостереження» [5].

За визначенням П.С. Большакова, «Generalized EM & k-Means Cluster Analysis» є узагальненим методом максимуму середнього і кластеризації методом k-means. Даний модуль – це розширення методів кластерного аналізу, він призначений для обробки великих масивів даних і дозволяє кластеризувати як неперервні, так і категоріальні змінні; забезпечує всі необхідні функціональні можливості для розпізнавання образів [1].

На практиці перспективність його застосування підтверджено шляхом проведеного кластерного аналізу сільськогосподарських підприємств Кіровоградської області. Первинна вихідна інформація наведена в табл. 1.

Таблиця 1 – Основні економічні показники діяльності сільськогосподарських підприємств Кіровоградської області, середнє за 2009-2013 рр.

Назва районів	Рівень рентабельності діяльності господарств, %	Прибуток на 1 га, грн	У середньому на одне підприємство		Питома вага у структурі усієї товарної продукції і послуг, %				
			розмір сільськогосподарських угідь, га	чисельність працівників, осіб	зернові культури	олійні культури	продукція тваринництва	інші продукції	послуги в сільському господарстві
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Область	30,5	635	2001	41	44,0	42,7	7,1	3,3	2,9
Олександрійський	12,4	903	3153	93	53,7	29,4	7,2	1,1	8,6
Олександрівський	23,2	859	1789	36	57,6	34,8	0,6	4,4	2,6
Бобринецький	29,2	905	1902	31	32,9	64,4	1,9	0,1	0,6
Гайворонський	27,3	665	1249	32	50,3	37,6	9,1	1,1	1,8
Голованівський	16,3	1465	2905	65	51,1	47,0	0,4	0,2	1,2
Добровеличківський	40,9	768	2236	42	44,2	51,8	3,2	0,2	0,6
Долинський	31,5	1609	1465	21	34,6	61,3	2,1	0,6	1,3
Знам'янський	33,6	2043	2748	56	53,8	33,8	4,0	5,6	2,8

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Кіровоградський	40,8	1075	1825	46	31,0	34,1	26,3	4,8	3,8
Компаніївський	36,2	1116	1539	31	39,4	53,1	5,0	0,4	2,0
Маловисківський	37,7	1416	1817	32	46,9	49,6	1,6	0,6	1,3
Новгородківський	39,0	874	1765	34	34,2	41,8	9,6	12,8	1,7
Новоархангельський	28,5	1701	1857	38	43,4	51,4	2,7	0,6	1,9
Новомиргородський	48,4	965	1725	42	32,6	51,1	4,1	10,5	1,8
Новоукраїнський	25,5	1017	2609	51	48,3	41,0	5,4	3,2	2,1
Вільшанський	37,6	566	1630	39	55,0	37,0	3,7	0,7	3,6
Онуфріївський	24,2	780	1440	21	45,6	47,9	4,4	0,3	1,8
Петрівський	22,2	1519	2717	54	37,4	51,1	6,7	0,4	4,4
Світловодський	32,5	830	1523	22	68,0	20,2	10,0	0,7	1,1
Ульяновський	26,7	1298	2082	40	41,9	33,4	17,1	6,5	1,2
Устинівський	44,1	635	2482	44	31,4	61,6	2,9	0,2	4,0

Джерело: розроблено автором за даними Головного управління статистики в Кіровоградській області (форма 50 – с.г.).

У якості категоріальної змінної було використано показник середнього рівня рентабельності діяльності господарств в районі, % (РР), а неперервними є: середній розмір сільськогосподарських угідь на одне господарство, га (ПСГ); середньооблікова чисельність працівників на одному підприємстві, осіб (СЧП); частка зернових культур в структурі усієї товарної продукції і послуг (ЗК), %; частка олійних культур в структурі усієї товарної продукції і послуг, % (ОК); частка продукції тваринництва в структурі усієї товарної продукції і послуг, % (ТП); частка іншої продукції в структурі усієї товарної продукції і послуг, % (ІП); частка послуг сільського господарства в структурі усієї товарної продукції і послуг, % (П); прибуток з розрахунку на 1 га, грн. (ПР).

Після створення робочої таблиці і експорту її в середовище STATISTICA за допомогою модулю «Generalized cluster analysis» було відібрано категоріальну і неперервні змінні. При цьому зроблено припущення, що райони доцільно згрупувати за ознакою ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств:

- вище від середньої ефективності;
- нижче від середньої ефективності;
- середня ефективність.

З огляду на означене було вибрано 3 кластери. Після проведення розрахунку одержано звіт у табличній та графічній формі.

За результати проведеного кластерного аналізу райони області розподілилися наступним чином:

1 кластер (6 районів) – Олександрійський, Голованівський, Добровеличківський, Новоукраїнський, Петрівський і Устинівський;

2 кластер (10 районів) – Олександрівський, Бобринецький, Гайворонський, Долинський, Компаніївський, Маловисківський, Новоархангельський, Вільшанський, Онуфріївський і Світловодський;

3 кластер (5 районів) – Знаменський, Кіровоградський, Новгородківський, Новомиргородський і Ульяновський.

На рис. 2 для порівняльного аналізу і оцінки взаємозв'язку зображено зміну центрів тяжіння з назвами об'єктів, які віднесені до визначених кластерів в середньому за 5 років.

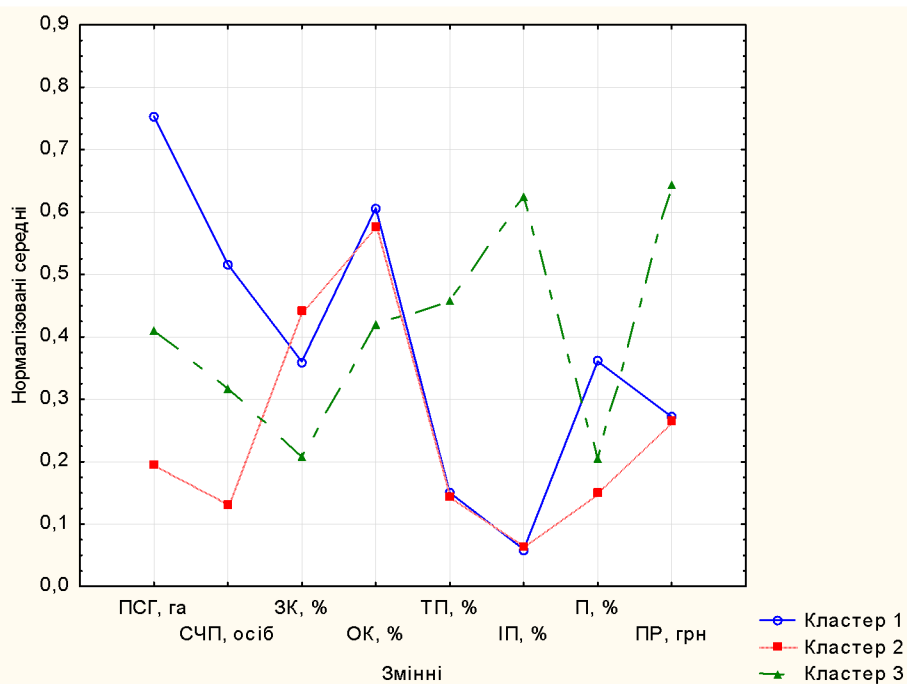


Рисунок 2 – Графік середніх для неперервних змінних кожного кластера

Джерело: розроблено автором.

Так, для 1 і 2 кластерів досліджуваних районів простежується закономірність в частині схожості вибору напрямку спеціалізації господарств і відмінність в розмірах землекористування, чисельності працівників та показниках ефективності їх економічної діяльності. Водночас сільськогосподарські підприємства тих районів, які увійшли до 3 кластеру, нічого спільного не мали в порівнянні з групою у 1 і 2 кластерах.

Результати дисперсійного аналізу значимості впливу окремих чинників на рентабельність діяльності сільськогосподарських підприємств наведено в табл. 2.

Таблиця 2 – Дисперсійний аналіз результатів досліджень

ANOVA for continuous variables (БД спеціалізація райони) Number of clusters: 3 Total number of training cases: 21						
	Between - SS	df	Within - SS	df	F	p value
ПСГ, га	4231174	2	1653406	18	23,03158	0,000011
СЧП, осіб	2901	2	2445	18	10,67893	0,000875
ЗК, %	251	2	1770	18	1,27674	0,303029
ОК, %	214	2	2448	18	0,78722	0,470162
ТП, %	247	2	488	18	4,56156	0,024969
ІП, %	191	2	68	18	25,12822	0,000006
П, %	11	2	54	18	1,82242	0,190224
ПР, грн	1180328	2	1963945	18	5,40899	0,014470

Джерело: складено автором.

Жирним шрифтом виділено змінні (у робочих звітах програми STATISTICA вони відображаються червоним кольором – прим. авт.) з високою статистичною значущістю $p < 0,05$, тобто які підтверджують вплив розміру землекористування, чисельності працівників, частки продукції тваринництва та інших видів в її загальній структурі, а також суми одержаного прибутку з 1 га на рівень рентабельності діяльності сільськогосподарських підприємств.

«Завдання кластеризації полягає в поділі досліджуваної кількості об'єктів на групи "подібних" об'єктів, які називають кластерами» [7, с. 159-160].

Узагальнення результатів кластерного аналізу для порівняльного співставлення між існуючими напрямками спеціалізації сільськогосподарських підприємств регіону, показниками економічної ефективності та розмірами за площею сільськогосподарських угідь і середньообліковою чисельністю працівників наведено у табл. 3.

Таблиця 3 – Порівняльна оцінка результатів кластерного аналізу

Показники	Кластери		
	1	2	3
Кількість районів в кластері	6	10	5
У середньому в кластері			
- прибуток на 1 га, грн	968,0	960,0	1519,6
- площа сільськогосподарських угідь на одне господарство, га	2684	1621	2029
- чисельність працівників на підприємстві, осіб	58	30	44
- частка зернових культур в структурі виручки, %	44,3	47,4	38,7
- частка олійних культур в структурі виручки, %	47,0	45,6	38,8
- частка продукції тваринництва в структурі виручки, %	4,3	4,1	12,2
- частка іншої продукції в структурі виручки, %	0,9	1,0	8,0
- частка послуг сільського господарства в структурі виручки, %	3,5	1,8	2,3

Джерело: розраховано автором

З урахуванням визначених координат кластерних центрів було проведено їхнє профілювання, тобто подана комплексна оцінка кожному з них за їх особливостями.

Встановлено, що в Кіровоградській області впродовж досліджуваного періоду найвища прибутковість аграрного виробництва спостерігалася в групі районів 3 кластеру, де сільськогосподарські підприємства мали зерно-олійний напрям спеціалізації з розвинутим виробництвом тваринницької продукції. Це, зокрема, такі райони: Знам'янський, Кіровоградський, Новгородківський, Новомиргородський і Ульяновський. Водночас, найнижчий рівень прибутку з 1 га одержували господарства 2 та 3 кластерів, які знаходилися, відповідно на території Олександрівського, Бобринецького, Гайворонського, Долинського, Компаніївського, Маловисківського, Новоархангельського, Вільшанського, Онуфріївського, Світловодського районів і Олександрійського, Голованівського, Добровеличківського, Новоукраїнського, Петрівського та Устинівського районів. У цих районах сформувався зерно-олійний і олійно-зерновий напрям спеціалізації, галузь тваринництва займала лише 4,3 та 4,1 % від усієї товарної продукції сільського господарства.

Порівняльний аналіз за розміром землекористування засвідчив, що в 3 кластері він складав 2029 га проти 2684 і 1621 га, відповідно у 1 та 2 кластерах.

Таким чином, на основі даних системного аналізу економічно обґрунтовано, що для регіону раціональним є саме зерно-олійний напрям спеціалізації з розвинутим виробництвом тваринницької продукції. У структурі всієї товарної продукції і послуг сільського господарства питома вага зернових і олійних культур повинна складати, відповідно порівну (39 і 39 %), а частка тваринницької продукції не менше 12 %.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, в умовах постійного росту інформаційних потоків і знань застосування новітніх інструментів аналізу даних дозволяє ефективно використовувати обмежений час для їх опрацювання за рахунок потужних інструментів інтелектуального аналізу даних. У аграрній сфері означений напрям аналізу ще не знайшов широкого поширення, в той час як у багатьох інших галузях бізнесу, освіти і медицини його використання дозволило значно підвищити результативність роботи. На прикладі проведеного системного аналізу економічної

ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств 21 району Кіровоградської області встановлено раціональний напрям і співвідношення основних галузей аграрного виробництва, що забезпечує максимальний прибуток з 1 га використання сільськогосподарських угідь. Для товаровиробників регіону рекомендуються раціональні параметри спеціалізації: у структурі всієї товарної продукції питома вага зернових і олійних культур повинна складати, відповідно рівну частку близько 39 і 39 %, а тваринницька – не менше 12 %. Перспективи подальших досліджень пов'язані, безпосередньо, з необхідністю поглиблення вивчення інших методів інтелектуального аналізу та практичного їх застосування в аграрній сфері, а також поширення знань для навчання фахівців економічних спеціальностей.

Список літератури

1. Большаков П.С. Возможности Statistica Data Miner [Текст] / П.С. Большаков // Exponenta Pro. Математика в приложениях. – 2003. – № 1 (1). – С. 13–16.
2. Дюк В.А. Data Mining: учебный курс (+CD) [Текст] / В.А. Дюк, А.П. Самойленко – СПб.: Питер, 2001. – 368 с.
3. Информационные системы в экономике [Текст]: [учебник для студентов вузов / под ред.: Г. Титоренко]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 463 с.
4. Maximum Likelihood from Incomplete Data via the EM Algorithm [Електронний ресурс] / А.Р. Dempster, N.M. Laird and D.B. Rubin // Journal of the Royal Statistical Society. Series B (Methodological) – 1977. – Vol. 39, No. 1. – pp. 1–38. – Режим доступу до журн.: <http://links.jstor.org/sici?sici=0035-9246%281977%2939%3A1%3C1%3AMLFIDV%3E2.0.CO%3B2-Z>.
5. Модули Data Mining [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.statsoft.ru/products/STATISTICA_Data_Miner/modules-statistica-data-miner.php#Обобщенный_EM.html
6. Петренко А.І. Grid та інтелектуальна обробка даних Data Mining [Текст] / А.І. Петренко // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2008. – № 3. – С. 97–110.
7. Технологии анализа данных. Data Mining, Visual Mining, Text Mining, OLAP [Текст] / А. А. Барсегян, М. С. Куприянов, В. В. Степаненко та ін. – СПб.: БХВ- Петербург, 2007. – 384 с.
8. Шарапов О.Д. Економічна кібернетика: Навч. посібник. [Текст] / Шарапов О.Д., Дербенцев В.Д., Семьонов Д.Є – К.: КНЕУ, 2004. – 231 с.

Yuriy Kernasyuk

Kirovohrad State Agricultural Experimental Station of the National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine, Kirovohrad, Ukraine

Data Mining for Learning and Practical Application in the Economy

The market economic reforms, the increasing of producer's competition and the need to prevent threats of financial risk require advanced professional features from professionals; increase the responsibility of managers for performance and consequences of decisions. In these conditions, the strategic component of business development is a steady trend of information management processes and efficiency of the organization is determined by using innovative methods and software and hardware for supporting. The purpose of the article is to assess the current state of data mining and an overview of its use in teaching and practice on the example of the agrarian economy.

The growth of information flow requires the use of advanced data analysis tools. Data mining – the collection of modern methods of information processing. The ways of using data mining to study the economic efficiency of agricultural production were grounded. The information source is the average economic performance of agricultural enterprises for 2009-2013 years. Data mining had been performed by using EM – algorithm and direct classification procedures with using cluster analysis. The three clusters of areas Kirovohrad region were determined.

The systematic analysis of the economic efficiency of farms in 21 districts of Kirovohrad region was conducted and it was established a rational direction and value of basic industries of agriculture, which provides maximum profit from 1 hectare of agricultural land. The analysis showed (for 21 districts) the rational direction of specialization of agricultural production, ensuring maximum profit from 1 hectare of agricultural land: the proportion of grains and oilseeds - 39 and 39%, and livestock production - not less than 12%.

data mining, efficiency, the cluster, agricultural enterprises

Одержано 11.11.14

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ТА ГАЛУЗЕЙ. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658.8:001.8

Р.І. Жовновач, канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Управління конкурентоспроможністю підприємств сільськогосподарського машинобудування на засадах маркетингового підходу

В статті розглянуто основні організаційні підходи до управління конкурентоспроможністю підприємств сільськогосподарського машинобудування. Відзначено вагомий вплив споживачів сільськогосподарської техніки на діяльність підприємства-виробника. Запропоновано удосконалення управління конкурентоспроможністю підприємств на засадах маркетингового підходу, виходячи з інтересів виробників та потреб і можливостей споживачів сільськогосподарської техніки.

конкурентоспроможність підприємства, маркетинговий підхід, маркетингоорієнтоване управління конкурентоспроможністю підприємств, сільськогосподарське машинобудування

Р.И. Жовновач, канд. экон. наук

Кировоградский национальный технический университет

Управление конкурентоспособностью предприятий сельскохозяйственного машиностроения на основе маркетингового подхода

В статье рассмотрены основные организационные подходы к управлению конкурентоспособностью предприятий сельскохозяйственного машиностроения. Отмечено существенное влияние потребителей сельскохозяйственной техники на деятельность предприятия-производителя. Внесены предложения по усовершенствованию управления конкурентоспособностью предприятий на основе маркетингового подхода, исходя из интересов производителей, а так же потребностей и возможностей потребителей сельскохозяйственной техники.

конкурентоспособность предприятия, маркетинговый подход, маркетингоориентированное управление конкурентоспособностью предприятий, сельскохозяйственное машиностроение

Постановка проблеми. Забезпечення та утримання достатнього рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств сільськогосподарського машинобудування останнім часом ускладнюється внаслідок зменшення попиту на продукцію як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, спричиненого складною економічною ситуацією в країні та наслідками світової економічної кризи. В результаті більшість сільськогосподарських виробників відчувають брак власного капіталу та недостатню доступність кредитних ресурсів для придбання техніки. Крім того, ускладненим є вихід на ринок Західної Європи через невідповідність вітчизняної сільськогосподарської техніки існуючим європейським стандартам. Із збільшенням складності та динамічності ринкової середовища маркетингова діяльність підприємств сільськогосподарського машинобудування повинна адаптуватися до швидкозмінних умов господарювання, що зумовлює необхідність побудови її таким чином, щоб мінімізувати негативний вплив наслідків фінансової кризи та створити можливість в подальшому для отримання більш вигідних позицій на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні та практичні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства є предметом дослідження вітчизняних і зарубіжних учених, таких як Л. Абалкін, В. Андрійчук, І. Ансофф, А. Воронкова, Т. Гринько, В. Павлова, Н. Краснокутська, В. Кунцевич, О. Кузьмін, Ж.-Ж. Ламбен, М. Портер, Т. Решетілова, Г. Семенов, С. Струмилін, О. Сидоренко, Г. Скудар, Р. Фатхутдінов, О. Федонін, Й. Шумпетер, Д. Юданов та інших. До того ж, в працях сучасних науковців, таких як І. Бойчук, А. Войчак, Х. Войнаровська, Т. Данько, І. Журило, В. Іванишин, С. Лосев, О. Могилевська, В. Корінев, О. Шарапа, Д. Харківський та інших достатньо уваги присвячено проблемам маркетингу на українських промислових підприємствах та у машинобудуванні зокрема. Однак за наявності досить значної кількості робіт, присвячених проблематиці управління конкурентоспроможністю підприємств, практично відсутні дослідження щодо забезпечення конкурентоспроможності на засадах маркетингового підходу, особливостей його використання та практичних рекомендацій щодо впровадження в діяльність підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження й удосконалення організаційних підходів до управління конкурентоспроможністю підприємств сільськогосподарського машинобудування на засадах маркетингового підходу.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність вітчизняних підприємств сільськогосподарського машинобудування, суттєве обмеження його розвитку внаслідок зменшення попиту на продукцію як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках спричинені складною економічною ситуацією в країні та наслідками світової економічної кризи. Як наслідок, основна частина виробників аграрного сектора не має достатнього власного капіталу і належного доступу до кредитів для придбання посівної техніки. Крім того, ускладненим є вихід на ринок Західної Європи через невідповідність вітчизняної техніки існуючим стандартам країн Євросоюзу.

Спроможність займати активну позицію вітчизняних підприємств сільськогосподарського машинобудування на конкурентному ринку в умовах глобалізації економіки та поглиблення євроінтеграційних процесів в Україні залежить від ефективності їх маркетингової діяльності.

Відзначимо, що особливість підприємств сільськогосподарського машинобудування проявляється в тому, що управління їх конкурентоспроможністю здійснюється переважно на засадах виробничого та ресурсного підходів, відповідно до яких майже не враховується специфіка ринку, пов'язана зі змінами технологічних інновацій виробництва сільськогосподарської техніки, продуктових та сервісних пропозицій різних сегментів ринку, орієнтованих на індивідуальні потреби її споживачів, тоді як саме споживачі мають найбільший вплив на формування конкурентоспроможності будь-якого суб'єкта господарювання. Необхідно також відзначити, що забезпечення конкурентного розвитку підприємства можливе за умови використання комплексу підходів до управління конкурентоспроможністю підприємств, наведених в табл. 1, а саме: ресурсорієнтованого, виробничоорієнтованого, маркетингоорієнтованого.

З огляду на ситуацію, яка склалася сьогодні в країні, зокрема у галузі машинобудування для агропромислового комплексу, а також враховуючи вагомий вплив споживачів техніки на діяльність підприємства-виробника, управління конкурентоспроможністю вітчизняних виробників сільськогосподарської техніки повинно бути маркетингоорієнтованим, що обумовлює необхідність концентрації всіх видів їх діяльності та ресурсів на досягненні єдиної мети – отримання задоволеного споживача.

Управління конкурентоспроможністю підприємств на засадах маркетингового підходу спрямоване на отримання додаткових конкурентних переваг завдяки формуванню системи взаємовигідних відносин між підприємством-виробником, споживачами та іншими сторонами обміну.

Таблиця 1 - Характеристика організаційних підходів до управління конкурентоспроможністю підприємства

Характеристика підходу	Підходи до управління конкурентоспроможністю підприємства		
	Ресурсоорієнтований	Виробничо-орієнтований	Маркетинго-орієнтований
Об'єкт уваги	Зосередження уваги на раціоналізації процесу забезпечення ресурсами кожного з етапів виробничої системи «вхід-процес-вихід».	Посилення уваги до ланцюга «виробник-продукція-споживач», а саме: вдосконалення аспектів виробництва продукції	Орієнтація управлінської системи на конкурентів та споживачів
Фактор досягнення конкурентоспроможності	Технології виробництв	Функціональні властивості товару	Маркетингові заходи підприємства
Відповідальний підрозділ підприємства	Виробничий відділ Фінансовий відділ Відділ кадрів	Виробничий відділ	Відділ маркетингу, Відділ технічної експлуатації та обслуговування, Відділ роботи з клієнтами

Джерело: розроблено автором

За твердженням Д.Ф. Харківського та Ю.В. Пожарчука, маркетинговий підхід визначає єдність орієнтації діяльності на задоволення потреб кінцевих споживачів і задоволення потреб внутрішніх споживачів на «виході» кожної підсистеми системи управління підприємством [5, с. 62].

Необхідність орієнтації на споживачів при реалізації маркетингового підходу управління конкурентоспроможністю підприємств сільськогосподарського машинобудування визначає особливості організації їх маркетингової діяльності, основні стратегічні напрями забезпечення конкурентоспроможності, поведінку на ринку та характер взаємовідносин з клієнтами. Для успішної реалізації такого підходу управління конкурентоспроможністю підприємств сільськогосподарського машинобудування доцільним є налагодження індивідуальної взаємодії підприємства з клієнтами завдяки використанню сучасних технологій управління, що вимагає від перших розподілу основних ресурсів на створення інтегрованої системи управління взаємовідносинами з клієнтами: (Customer Relationship Management - CRM) [1, с.160]. Такі технології враховують потреби споживачів сільськогосподарської техніки та дозволяють сформулювати індивідуальні пропозиції для кожного з них і забезпечують умови для їх якісної реалізації.

Крім того, для підвищення конкурентоспроможності підприємств сільськогосподарського машинобудування, відновлення їх докризового стану на ринку

та забезпечення нових конкурентних переваг у довгостроковій перспективі в межах адаптаційної реструктуризації рекомендовано удосконалення організаційної структури підприємств шляхом формування спеціального підрозділу – відділу роботи з клієнтами (CRM-відділу), основним завданням якого є управління лояльністю різних груп клієнтів з метою налагодження співробітництва з одними і відмови від роботи з іншими. До завдань CRM-відділу також входить формування індивідуальних пропозицій, розробка системи взаємодії з клієнтами, яка має формуватися з урахуванням специфіки продуктових та сервісних пропозицій різних клієнтських груп.

Такі організаційні зміни спрямовано на покращення взаємовідносин між виробниками та споживачами продукції машинобудування для агропромислового комплексу як одного зі стримуючих факторів розвитку підприємств цієї галузі. Створення CRM-відділу також сприяє формуванню адекватної політики роботи з клієнтами, розробці маркетингових методів впливу на споживача, а також забезпеченню оперативного впровадження нових технологій залучення нових та утримання постійних клієнтів, зміцнення їхньої лояльності. З появою CRM-відділу на підприємстві вирішується також конфлікт між відділами маркетингу та збуту, який мав місце через виконання ними зазначених функцій раніше.

Відділ CRM дозволяє формувати політику і тактику роботи з клієнтами, розробляє маркетингові методи впливу на споживача в рамках окремих сегментів і споживчих спільнот. Індивідуальна взаємодія в даному випадку забезпечується за рахунок застосування інформаційних технологій, які на основі розроблених процесів і знання потреб кожного окремого клієнта дозволяють формувати унікальні пропозиції або ж імітувати цю унікальність. У результаті функціонування відділ CRM дозволяє значно знизити витрати щодо просування послуг за рахунок використання єдиних методик і процесів для учасників одного сегмента клієнтів, а також забезпечує виконання ще двох ключових функцій: визначення потреб кожного з клієнтів і контроль якості сервісу [6, с. 179].

Регулюючу роль діяльності підприємства стосовно різних сегментів виконують CRM-процедури. Вони дозволяють об'єднати всі горизонтальні організаційні процеси в єдиний комплекс орієнтованих на клієнтів дій з метою встановлення і підтримки певних, вигідних для компанії, взаємин із кожною з клієнтських груп [4, с. 37].

Згадані процедури визначають характеристики продукту і рівень сервісу, які мають бути використані в роботі з кожним із клієнтських сегментів. Також вони мають забезпечувати координацію діяльності всіх підрозділів підприємства з метою надання клієнтам гарантованої (очікуваної) якості, тобто визначають, які показники якості мають відстежуватися і яким може бути діапазон їхніх допустимих значень для різних клієнтських груп.

Управління конкурентоспроможністю підприємства на засадах маркетингового підходу передбачає, що при визначенні обсягу виробництва посівної техніки в перспективному періоді підприємства, перш за все, спираються на потреби сільгоспвиробників (рис.1). Для цього необхідно визначити технологічні потреби у техніці, врахувати широкий спектр посівної техніки, розрахований на різний клас тракторів за потужністю і який забезпечує постійний інтерес як з боку середніх та великих господарств, холдингів, так і невеликих фермерських господарств, та співставити визначені вимоги з технологічними можливостями виробництва.

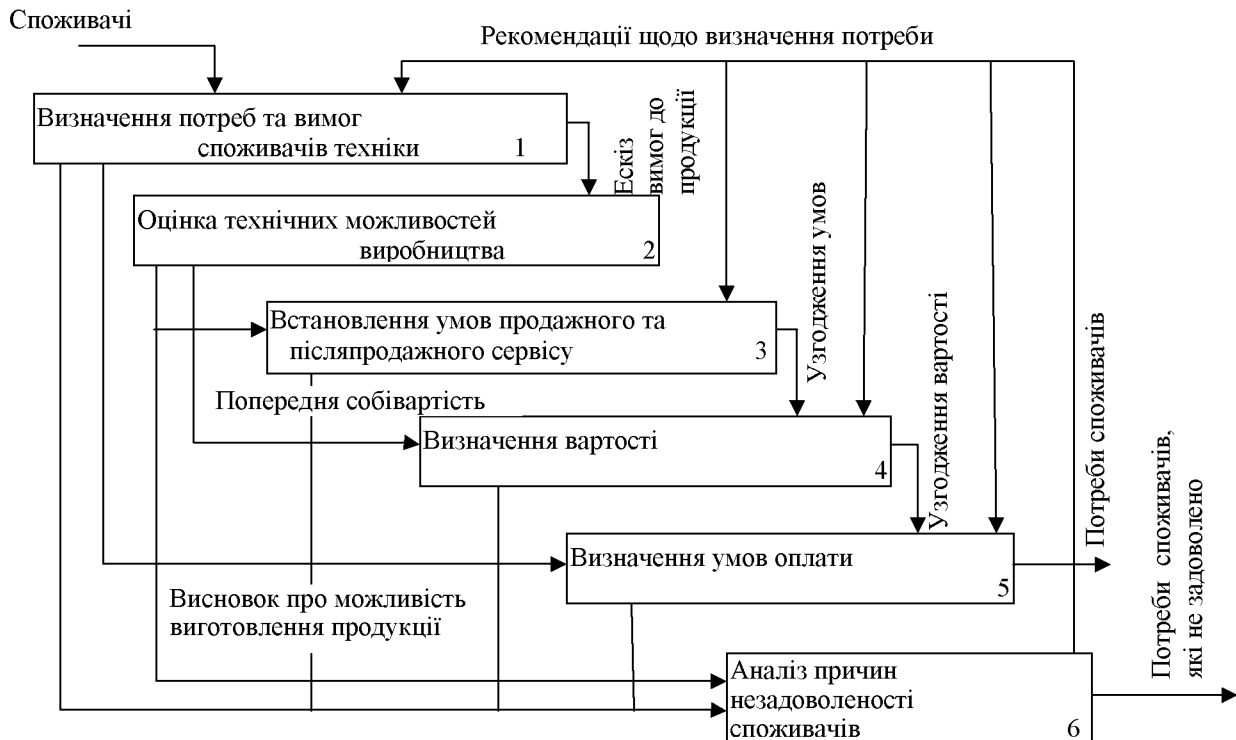


Рисунок 1 – Визначення потреби споживачів

Джерело: розроблено автором

При реалізації маркетингового підходу управління конкурентоспроможністю підприємств виробникам сільськогосподарської техніки необхідно зважувати на те, що прихильність споживачів їхньої продукції також залежить від комплексу супутніх послуг (доставка, налагодження техніки, гарантійно-сервісне обслуговування, навчання персоналу тощо). Рівень попиту на сервісні послуги встановлюється індивідуально для кожного зі споживачів у залежності від їх розвитку, ступеня самозабезпеченості сервісними операціями, а також платоспроможності.

На думку В.В. Іванишина [2], підприємства-виробники не зможуть реалізувати продукцію своїх заводів, якщо попередньо не забезпечать їх працездатність протягом усього періоду експлуатації. Виникає потреба у формуванні такої ринкової інфраструктури, яка забезпечує потреби сільськогосподарських товаровиробників у доставці машин і обладнання, передпродажній їх підготовці та технічному обслуговуванні в гарантійний і післягарантійний період, забезпечує необхідними запасними частинами. О.В. Козаченко [3, с. 4] зауважує, що необхідність розвитку фірмового обслуговування обумовлена впровадженням в сучасних машинах складного електричного та гідравлічного обладнання, що потребує сучасних форм і методів технічного обслуговування і ремонту за участю підприємств-виробників.

У цілому сервіс є основою формування двох чинників, які забезпечують стійку конкурентну перевагу, а саме:

- унікальне становище підприємства на ринку і його відмінність від конкурентів;
- індивідуальність відносин з кожним цінним для підприємства клієнтом, що забезпечує стійку комунікацію і максимальну задоволеність потреб покупця.

В таблиці 2 наведено низку заходів, які пропонуються для здійснення повного фірмового сервісу продукції сільськогосподарського машинобудування. Підприємство, що забезпечить більш повний фірмовий сервіс, отримає конкурентні переваги на ринку.

Таблиця 2 – Характеристика складових фірмового обслуговування сільськогосподарської техніки

	Вид сервісу	Характеристика	Сервісні послуги
1	Передпродажний сервіс	Сервіс, пов'язаний із підготовкою товарів до продажу, безпосереднім збутом, залученням клієнтів і просуванням товару на ринок	Дослідження потреб та вимог споживачів, попиту на техніку, характеристик існуючої на ринку техніки, її вартості тощо Демонстрація техніки, її перевірка та консультування покупців
2	Сервіс під час продажу	Сервісні послуги, що полегшують процедуру купівлі-продажу сільськогосподарської техніки	Обробка замовлення Процедура підготовки техніки Допомога при оформленні документації, укладання угоди, здійснення платежів Навчання персоналу покупця з експлуатації техніки Укомплектування необхідною технічною документацією
3		Сукупність робіт, які надаються споживачу з моменту продажу, пов'язані з доставкою та підготовкою до експлуатації сільськогосподарської техніки	Доставка сільськогосподарської техніки Ремонт виявлених під час продажу несправностей Налагодження, монтаж, регулювання та запуск техніки Консультування працівників щодо правильної експлуатації техніки
4	Гарантійне обслуговування	Сукупність робіт, необхідних для експлуатації сільськогосподарської техніки в період дії гарантійних зобов'язань виробника/ продавця.	Технічне забезпечення та обслуговування Спостереження техніки в експлуатації Навчання фахівців із експлуатації та підтримуючого сервісу Постачання запасних частин Гарантійний ремонт (за необхідністю)
5	Післягарантійне обслуговування	Сервісне обслуговування техніки з моменту закінчення терміну дії, передбаченого гарантійними зобов'язаннями виробника.	Спостереження техніки в експлуатації Навчання фахівців із експлуатації та підтримуючого сервісу Постачання запасних частин Ремонт та модернізація (за необхідністю) Надання різноманітної технічної допомоги Повна утилізація залишків виробів, що відпрацювали термін

Джерело: розроблено автором

Вартість сільськогосподарської техніки - суттєве значення при виборі сільськогосподарської техніки. Таким чином, споживачі опосередковано впливають на асортимент виробників підприємств сільськогосподарського машинобудування та систему ціноутворення. Необхідно зазначити, що останнім часом все більша кількість споживачів віддають перевагу сільськогосподарській техніці високої якості. Але в зв'язку із ситуацією, яка склалася сьогодні в країні, та прагненням покупців до зниження собівартості найближчим часом попитом буде користуватися техніка мінімальної цінової категорії (вітчизняного виробництва нова та вживана зарубіжна техніка).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, удосконалення організаційних підходів до управління конкурентоспроможністю підприємств сільськогосподарського машинобудування на засадах маркетингового підходу сприятиме визначенню перспективних напрямів розвитку підприємств сільськогосподарського машинобудування, що дозволить підтримати українського виробника в складних економічних умовах, відновити їх конкурентоспроможність та зміцнити своє становище на ринку. Для досягнення конкурентних переваг у довгостроковому періоді наукові дослідження у даному напрямі доцільно пов'язати з плануванням необхідних ресурсів та подальшим їх спрямуванням для реалізації кожної з клієнтських стратегій, організацією контролю якості взаємовідносин зі споживачами сільськогосподарської техніки та здійсненням оперативного реагування на зміну їх потреб та можливостей.

Список літератури

1. Войнаровська Х. Значення лояльності клієнтів у функціонуванні сучасного підприємства / Х. Войнаровська // Вісник НУ "Львівська політехніка" "Логістика". – 2003. – № 469. – С. 158-163.
2. Іванишин В.В. Техніко-економічні передумови організації і розвитку фірмового технічного сервісу / В.В. Іванишин // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка" - 2012. - № 5. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1511&p=1>
3. Козаченко О.В. Перспективи розвитку технічного обслуговування і ремонту машин / О.В. Козаченко // Вісник ХНТУСГ. Проблеми технічної експлуатації машин. Системотехніка і технології лісового комплексу. – Харків: ХНТУСГ, 2010. – Вип. 94. – С. 3-8.
4. Лосев С.В. Равнение на клиента: основные принципы построения клиентоориентированной организации / С.В. Лосев // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. – № 6. – С. 31-41.
5. Харківський Д.Ф. Науковий підхід як головний фактор підвищення конкурентоспроможності підприємства / Д.Ф. Харківський, Ю.В. Пожарчук // Економіка харчової промисловості. - № 4 (16). - 2012. - С. 60-63.
6. Шарапа О.М. Управління відносинами з клієнтами через впровадження CRM-систем як складова ефективного ведення бізнесу / О.М. Шарапа // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №7(97). - С.175-183.

Ruslana Zhovnovach

Kirovohrad National Technical University

Management of Enterprise Competitiveness of Agricultural Machine Building on the Basis of Marketing Approach

The article discloses the problem of management of enterprise competitiveness of agricultural machine building on the basis of marketing approach.

The main organizational approaches towards management of enterprise competitiveness were analysed. An important influence of customers of agricultural machines on the activity of company-producers was marked. It was proved that management of enterprise competitiveness on the basis of marketing approach corresponds to modern demands at most. The improvement of management of enterprise competitiveness taking into account interests of producers and demands of customers of agricultural machines was suggested.

Application of marketing approach in management of enterprise competitiveness of agricultural machine building will facilitate getting additional competitive advantages due to the formation of the system of mutual relations among producers, customers and other parties.

enterprise competitiveness, marketing approach, marketing oriented management of enterprise competitiveness, agricultural machine building

Одержано 15.11.14

УДК 65.012.32:664

М.О. Панченко, доц., канд. екон. наук, Т.Б. Городецька, канд. екон. наук

Одеський національний політехнічний університет

Система менеджменту безпеки харчової продукції

У статті обґрунтовується необхідність підвищення якості харчової продукції та рівня її безпеки. Досліджується сукупність факторів, що впливають на підвищення інтересу українських підприємств харчової промисловості до забезпечення безпеки продукції, що випускається. Розглядаються розробка та впровадження системи управління безпекою на харчових підприємствах.

харчова продукція, харчова безпека, якість продукції

М.А. Панченко, доц., канд. екон. наук, Т.Б. Городецкая, канд. екон. наук

Одесский национальный политехнический университет

Система менеджмента безопасности пищевой продукции

В статье обосновывается необходимость повышения качества пищевой продукции и уровня ее безопасности. Исследуется совокупность факторов, влияющих на повышение интереса украинских предприятий пищевой промышленности к обеспечению безопасности выпускаемой продукции. Рассматриваются разработка и внедрение системы управления безопасностью на пищевых предприятиях.

пищевая продукция, пищевая безопасность, качество продукции

Постановка проблеми. В даний час політика в області якості стає загальнонаціональною ідеєю, оскільки пов'язана з проблемою виживання в щонайгостріших умовах конкуренції. Безпека харчової продукції повинна забезпечуватися щодня. Система вимагає постійного вдосконалення для того, щоб успішно протистояти проблемам в майбутньому. Кожен, хто виробляє харчову продукцію, сам відповідає за її безпеку.

Якість і безпека харчової продукції є необхідними характеристиками, які вимагають управління і контролю з боку організації. У харчовій промисловості однією з головних вимог споживача є саме безпека харчових продуктів. Використання продуктів харчування не повинно приводити до харчових отруєнь, а самі продукти не повинні містити небезпечні інгредієнти. Треба акцентувати свою увагу на сукупності факторів, які впливають на зацікавленість підприємств до забезпечення безпеки продукції. У зв'язку з цим проблема впровадження системи забезпечення харчової безпеки останніми роками стає все актуальнішою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні проблемні питання розробки і впровадження систем управління безпекою для підприємств харчового ланцюга досліджують учені провідних наукових установ, а саме: Київського

національного торговельно-економічного університету, Міжнародного інституту безпеки і якості продуктів харчування та ін. Дослідження сфери якості та безпеки проводили такі відомі учені: Міронюк Г.І., Крисанов Д.Ф., Шубін А.А. [5], Якубчак А.Н., Малигіна В.Д. [5], Новожилов Є.Н., Шикина М.О., Зомітева Ю.В., Макаренкова Г.Ю. [4]. В середовищі українських товаровиробників особливий інтерес представляють стратегічні моделі, сприяючі забезпеченню безпеки і досягненню конкурентних переваг в міжнародному торговому співтоваристві.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз проблем регулювання безпеки харчових продуктів, розробка і впровадження систем управління безпекою на харчових підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Не дивлячись на те, що вимоги по впровадженню систем управління безпекою харчової продукції введені в законодавство України давно, велика кількість підприємств по сьогоднішній день не упровадила такі системи управління в діяльність підприємств.

Закон України "Про якість та безпеку харчових продуктів і продовольчої сировини" №44 (371) від 5 листопада 2002 року регулює відносини між органами виконавчої влади, виробниками, продавцями (постачальниками) і споживачами під час розробки, виробництва, ввезення харчових продуктів на митну територію України, їх закупівлю, використання, споживання та утилізацію. Згідно із Законом, основними засадами державної політики є:

- пріоритетність збереження і зміцнення здоров'я людини та визнання її прав на належну якість і безпеку харчових продуктів і харчової сировини;
- створення гарантій безпеки для здоров'я людини під час виготовлення, ввезення, транспортування, зберігання, реалізації, використання, споживання, утилізації або знищення харчових продуктів та продовольчої сировини;
- державний контроль і нагляд за їх виробництвом, переробкою, транспортуванням, зберіганням, реалізацією, використанням, утилізацією або знищенням, які забезпечують збереження навколишнього природного середовища, ввезенням в Україну, а також наданням послуг у сфері громадського харчування;
- стимулювання впровадження нових безпечних науково обґрунтованих технологій виготовлення (обробки, переробки) харчових продуктів, продовольчої сировини і супутніх матеріалів;
- підтримка контролю якості харчових продуктів з боку громадських організацій;
- координація дій органів виконавчої влади в ході розробки і реалізації політики щодо забезпечення належної якості та безпеки харчових продуктів і продовольчої сировини;
- встановлення відповідальності виробників, продавців (постачальників) харчових продуктів, продовольчої сировини і супутніх матеріалів за забезпечення їхньої належної якості та безпеки для здоров'я людини під час виготовлення, транспортування, зберігання та реалізації, а також за реалізацію цієї продукції у разі її невідповідності стандартам, санітарним, ветеринарним та фітосанітарним нормам.

На сьогоднішній день законодавством України допускається можливість використання й інших систем контролю безпеки і якості харчової продукції. Проте, аналізуючи розвиток законодавства України, можна зробити висновок, що з часом саме система НАССР (Hazard Analysis and Critical Control Point System, аналіз ризиків і критичні контрольні крапки) стане обов'язковою для всіх підприємств, які виробляють харчову продукцію.

НАССР - концепція, що передбачає систематичну ідентифікацію, оцінку і управління небезпечними чинниками, що істотно впливають на безпеку продукції. Ця

система виникла в 1959 р. в США в рамках космічної програми при виробництві продуктів харчування для астронавтів. Небезпека в харчовій продукції може виникнути на будь-якій стадії харчового ланцюжка, і у зв'язку з цим безпека продукції забезпечується шляхом спільних зусиль всіх сторін, що беруть участь у виробництві продукції. У багатьох країнах прийнята і успішно упроваджується на підприємствах харчової промисловості попереджувальна модель управління безпекою харчової продукції, заснована на принципах НАССР.

Основною моделлю управління якістю в світовій практиці є система НАССР. Дана методологія зарекомендувала себе як ефективний інструмент в боротьбі з невідповідностями харчових продуктів по технологічному процесу, а також ідентифікації і усунення виникаючих проблем до того, як невідповідна готова продукція стане джерелом отруєнь або погіршення стану здоров'я споживачів.

На думку В.Л. Аршакуні, система забезпечення безпеки харчової продукції – це система для розробки і здійснення скоординованої діяльності по керівництву і управлінню організацією в цілях забезпечення безпеки харчової продукції [1].

В умовах конкуренції на продовольчому ринку виграють саме ті підприємства, чия продукція буде якіснішою і безпечнішою, а також ті, які швидше за інших упровадять в свою діяльність систему контролю якості НАССР.

Основні цілі системи НАССР [3]:

- запобігання випуску небезпечної для здоров'я харчової продукції;
- мінімізація ризиків безпеки продукту до прийняттого рівня;
- створення необхідних і достатніх умов для випуску безпечної продукції;
- створення можливостей для подальшого вдосконалення виробництва.

НАССР - це система, яка здатна гнучко мінятися і пристосовуватися до особливостей виробництва будь-якої фірми, але сім основних складників цієї системи однакові для всіх:

- виявлення і аналіз небезпек, супутніх виробництву харчових продуктів на всіх етапах, і вірогідності їх виникнення;
- визначення критичних контрольних крапок (критичних точок управління), тобто тих, управляючи якими необхідно не допустити небезпеки або звести її до мінімуму;
- встановлення критичних меж (лімітів і допусків, які необхідно дотримувати);
- створення системи моніторингу (регулярного вимірювання параметрів в критичних контрольних крапках);
- розробка системи дій, що коректують, на випадок виходу параметрів процесу за критичні межі;
- розробка процедури перевірок результативності системи;
- створення системи документації, що відображає відповідність принципам (документовані процедури) і підтверджуючою їх застосування (записи).

Переваги впровадження систем менеджменту якості (СМЯ) і безпеки продукції (системи НАССР) усередині підприємства:

- упевненість в безпеці продукції, що є аргументом при дозволі конфліктних ситуацій навіть в судових розглядах;
- оперативне виправлення причин виникнення браку на кожному етапі (що приводить до зменшення браку і скорочення витрат);
- документальне підтвердження безпеки продукції і визначення відповідальних (розроблена документація системи НАССР є цьому доказом, а бізнес отримує певний захист).

Зовнішні переваги:

- сертифікати СМЯ важлива конкурентна перевага. Адже дуже часто однією з умов участі в тендері є наявність на підприємстві системи менеджменту на основі принципів НАССР;
- у компанії з'являється можливість у будь-який момент продемонструвати замовникам, що виробництво продуктів знаходиться на висоті і відповідає стандартам; завжди легко прослідкувати хід роботи і довести всім зацікавленим сторонам надійність і безпеку виробництва;
- підвищується довіра споживачів, що у свою чергу впливає на продажі і прибуток підприємства;
- поліпшується репутація компанії за рахунок зниження рекаламцій.

Складнощі впровадження СМЯ на основі НАССР:

- однією з основних проблем є поєднання даної системи з що вже діє на підприємстві. Важливо, щоб директиви НАССР не носили формальний характер, а були результативні і ефективні. Підхід до забезпечення СМЯ жодною мірою не повинен обмежуватися оформленням документації і створенням зовнішньої подібності порядку, а повинен включати дійсно здійснювані заходи і працювати на підвищення кваліфікації персоналу;
- до процесу впровадження повинен залучатися весь персонал, задіяний на виробництві, включаючи робочих, що здійснюють окремі операції;
- часто доводиться боротися з особливостями менталітету, оскільки більшість процедур припускає самоконтроль, уміння визнавати власні помилки і самостійно їх виправляти;
- не всі підприємства володіють сучасними приміщеннями і устаткуванням, на яких можна грамотно побудувати і дотримати технологічні процеси.

Безпека вважається невід'ємним показником якості харчування. Дане поняття включає біологічні, хімічні і фізичні чинники [2]:

- хімічна небезпека наявність в їжі шкідливих хімічних сполук (основна причина попадання хімікатів в сировині при вирощуванні, транспортуванні або приготуванні; використання посуду, що виділяє небезпечні хімічні сполуки при розігріванні);
- фізична небезпека попадання сторонніх предметів при зборі, транспортуванні сировини і приготуванні продуктів;
- біологічна небезпека створення сприятливих умов (температура, вологість, харчове середовище) для зростання і розмноження хвороботворних бактерій на всіх етапах харчового ланцюга.

Безпека продуктів в основному залежить від ефективності управління специфічними процесами і процедурами, які називаються критичними контрольними крапками (ККК). Стадія ККК має вирішальне значення для запобігання небезпечному чиннику або зменшенню його до прийняттого рівня

Швидке поширення, всесвітнє визнання і широке застосування у виробничій практиці системи НАССР пояснюється рядом незаперечних економічних переваг, які вона дає тим, хто її використовує.

- відкривається можливість виходу на нові, в тому числі міжнародні, ринки, розширення вже існуючих ринків збуту;
- підвищується конкурентоспроможність продукції підприємства;
- підвищення інвестиційної привабливості;

- зниження числа рекламаций за рахунок забезпечення стабільної якості продукції;
- підвищується довіра споживачів до продукції.

Практичне застосування принципів НАССР дає немало позитивних прикладів досягнення високих результатів по забезпеченню безпеки харчової продукції. Проте, у багатьох випадках великі труднощі підприємства випробовують при впровадженні даної системи в умовах формування або функціонування СМЯ, відповідно вимог ISO 9001. Тому останніми роками почала явно виявлятися необхідність підвищення інтегрованості принципів НАССР і принципів TQM, закладених в ISO 9001.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, зі всього вищесказаного можна зробити висновок, що розробка системи забезпечення харчової безпеки є одним з найбільш ефективних способів досягнення безпеки харчових продуктів. А для створення найбільш ефективної системи управління безпекою харчових продуктів підприємствам необхідно поєднувати підходи, викладені в декількох міжнародних стандартах безпеки продукції. Процес розробки системи забезпечення безпеки харчових продуктів є процесом, що додає цінність організації.

Список літератури

1. Аршакуни В. Л. От системи ХАССП – к системе менеджмента безопасности пищевой продукции по ИСО 22000 / В. Л. Аршакуни // Стандарты и качество. – 2008. – №2. – С. 88-89.
2. Ахметова Ж.Т. Внедрение системы ХАССП в производство /ефективність функціонування сільськогосподарських підприємств / Ж.Т. Ахметова // Матеріали І міжнародної науково-практичної конференції (22 травня 2012 року). – Львів. – 2012. – С. 19-21.
3. Замятина О.В. Принципы ХАССП. Безопасность продуктов питания и медицинского оборудования / О.В. Замятина ; пер. с англ. О.В. Замятиной. – М. : РИА «Стандарты и качество», 2006. – 232 с.
4. Макаренко Г. Ю. Новые подходы к анализу рисков для обеспечения безопасности пищевой продукции / Г. Ю. Макаренко // Мясные технологии. — 2007. — № 7. — С. 12-15.
5. Шубін О.О. Регулювання якості і безпеки проволосої сировини і харчових продуктів у контексті вимог світового ринку / О.О. Шубін, В.Д. Малигіна // Академічний огляд. - 2011. - № 2(35). – С. 176-184.

Maria Panchenko, Tatyana Gorodeckaya

Odessa national polytechnic university, Odessa, Ukraine

The System of Food Products Safety Management

The necessity of upgrading food products and its strength security is grounded in the article. The aggregate of factors, influencing on the increase of interest of the Ukrainian enterprises of food retail industry to providing of safety of the produced products, is considered. Development and introduction of control the system by safety is also examined on food enterprises.

In the conditions of competition exactly those enterprises win at the food market, whose products will be more high-quality and safe, and also those which quick than other will inculcate the checking of quality of NASSR system in the activity. NASSR is conception, which foresees systematic authentication, estimation and management dangerous factors which substantially influence on safety of products. Practical application of principles of NASSR sets quite a bit positive patterns of achievement of high results on providing of safety of food products.

Development of the system of providing of food safety is one of the most effective methods of achievement of safety of food products. And for creation of most effective control the system by safety food products it is necessary to combine enterprises and unite approaches, which contained in a few international standards. The development of the system of providing of food safety products process is a process, adding the value of organization.

food products, food safety, quality of products, system NASSR

Одержано 27.10.14

УДК 388.22.021.1

І.М. Суворова, канд. екон. наук

Національний авіаційний університет, м. Київ

Критерії оцінки конкурентоспроможності авіатранспортних підприємств України

У статті обгрунтовано потребу у забезпеченні та підтримці необхідного рівня конкурентоспроможності авіакомпаній, а також завоювання довіри у споживачів, що дасть змогу сформувати стійкі конкурентоспроможні переваги. На основі дослідження сформовано основні групи чинників для оцінювання конкурентоспроможності авіатранспортних підприємств України. Виходячи з аналізу основних критеріїв конкурентоспроможності запропоновано показник щодо розрахунку загального рівня конкурентоспроможності авіакомпаній з урахуванням питомої ваги кожного показника в залежності від його значущості.

авіатранспортні підприємства, конкуренція, конкурентоспроможність, чинники конкурентоспроможності

И.Н. Суворова, канд. экон. наук

Национальный авиационный университет, г. Киев

Критерии оценки конкурентоспособности авиатранспортных предприятий Украины

В статье обоснована необходимость в обеспечении и поддержании необходимого уровня конкурентоспособности авиакомпаний, а также завоевание доверия у потребителей, что позволит сформировать устойчивые конкурентоспособные преимущества. На основе исследования сформированы основные группы факторов для оценки конкурентоспособности авиатранспортных предприятий Украины. Исходя из анализа основных критериев конкурентоспособности предложен показатель по расчету общего уровня конкурентоспособности авиакомпаний с учетом удельного веса каждого показателя в зависимости от его значимости.

авиатранспортные предприятия, конкуренция, конкурентоспособность, факторы конкурентоспособности

Постановка проблеми. Сучасний стан нестабільного зовнішнього середовища потребує від авіатранспортних підприємств України удосконалювати методологію управління організаційними знаннями та утримувати конкурентні позиції на ринку авіаційних перевезень. Саме для підвищення рівня конкурентоспроможності авіатранспортним підприємствам необхідно сформувати та удосконалити вже існуючі методи управління авіакомпанією ще і тому, що рівень конкуренції на сучасному ринку авіаперевезень є вкрай високим. Мережа маршрутів авіакомпанії, канали продажів, безпека польотів тощо – це ті чинники, які впливають на рівень конкурентоспроможності авіатранспортних підприємств України. Тільки становлення, забезпечення та підтримка необхідного рівня конкурентоспроможності авіакомпаній та завоювання довіри у споживачів, зможуть сформувати стійкі конкурентоспроможні переваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основою досліджень теоретичних та практичних аспектів конкурентоспроможності виступають праці таких науковців як: Г. Азоєв, Е. Альтман, І. Ансофф, А. Антонюк, В. Базилевич, Я. Базилюк В. Белоусов, Т. Бейтмен, Д. Болл, З. Борисенко, І. Бураківський, А. Воронова, В. Галабурда, А. Гальчинський, В. Геєць, Є. Голубков, Б. Данилишин, П. Друкер, П. Зав'ялов,

Н. Калюжний, Б. Карлоф, І. Кірцнер, А. Комаров, Ф. Котлер, А. Кредісов, Ж-Ж. Ламбен, В. Маккалах, К. Макконнелл, Ю. Макогон, О. Нефедова, М. Портер, В. Савчук, В. Семиноженко, А. Старостіна, А. Стрикленд, А. Томпсон, Х. Фасх'єв, Р. Фатхутдінов, С. Шелл, Й. Шумпетер та ін. Проте, в умовах нестабільної економіки слід шукати нові та удосконалювати вже існуючі критерії оцінки конкурентоспроможності авіатранспортних підприємств України.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо формування та удосконалення критеріїв оцінки конкурентоспроможності авіатранспортних підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні сучасні авіакомпанії знаходяться в межах жорсткої конкуренції не тільки з боку міжнародних авіакомпаній, а і на внутрішньому ринку авіаперевезень. Такі складні умови існування і функціонування сучасних авіатранспортних підприємств України зумовили чинники зовнішнього середовища, які призвели до різкого падіння платоспроможності споживачів.

За даними Державної авіаційної служби України, станом на 6 червня 2014 року, діючий сертифікат експлуатанта мають 85 авіакомпаній [12] за наступними видами робіт:

- пасажирські перевезення;
- вантажні перевезення (в т.ч. перевезення небезпечних вантажів);
- медична допомога;
- авіаційні роботи.

В порівнянні з лютим місяцем поточного року, кількість авіатранспортних підприємств, що мали діючий сертифікат експлуатанта, збільшилася (на той час їх кількість становила 82 [13]). Це означає, що збільшення кількості авіакомпаній зумовлює їх пошуки нових інструментів для досягнення ними конкурентоспроможних переваг з урахуванням основних характеристик сучасного ринку авіаперевезень. Основними характеристиками сучасного ринку перевезень є: конкурентне середовище з урахуванням швидкої реакції та адаптації стосовно нестабільного зовнішнього середовища; постійні та потенційні пасажирі, що потребують доступної цінової політики, високого рівня якості наданих послуг та бажаного комфорту; обсяг інформації, повнота і точність якої знижують ризики при прийнятті управлінських рішень; активні інвестори, за умовою отримання результату у вигляді дивідендів.

В загальному розумінні конкуренція (від лат. *conspicere* - зіштовхуюсь) - це економічний процес взаємодії, взаємозв'язку і боротьби між підприємствами, що виступають на ринку з метою забезпечення та поліпшення можливостей збуту своєї продукції, задоволення різноманітних потреб покупців та одержання прибутку [1]. Конкуренція також розглядається, як особлива поведінка незалежних суб'єктів економічної діяльності на відкритому ринку з метою перемогти конкурента [2]. Отже, основний зміст конкуренції для сучасних авіатранспортних підприємств України, полягає в процесі боротьби за споживача, шляхом більш повного задоволення його потреб.

На думку науковців, конкурентоспроможність – це реальна і потенційна здатність компаній, а також наявні у них для цього можливості проектувати, виготовляти та збувати в тих умовах, в яких їм доводиться діяти, товари, які за ціновими і неціновими характеристиками в комплексі більш привабливі для споживачів, ніж товари їх конкурентів [5]. Конкурентоспроможність – це комплексна характеристика здатності суб'єкта господарювання ефективно конкурувати на ринку за умови зростання конкурентного потенціалу [4].

Згідно словника з маркетингу, конкурентоспроможність підприємства практично зводиться до конкурентоспроможності випущених нею товарів, визначаючи дану категорію як «здатність фірми, компанії конкурувати на ринках з виробниками і продавцями аналогічних товарів, шляхом забезпечення більш високої якості, доступних цін, створення зручності для покупців, споживачів» [11, с. 89]. Отже, конкурентоспроможність підприємства – це здатність використовувати свої сильні сторони та сконцентрувати свої зусилля в тій сфері виробництва товарів та послуг, де вони зможе зайняти лідируючі позиції на внутрішньому та зовнішньому ринках. В останньому випадку мова йде про конкурентоспроможність на зовнішніх ринках авіаперевезень [10]. Конкурентоспроможність підприємства ототожнюється з ефективністю його господарської діяльності. Саме тому, конкурентоспроможність підприємства визначається як можливість ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку [7]. Також, конкурентоспроможність підприємства – це його здатність випускати і продавати конкурентоспроможні товари [3].

Слід погодитись із Р.А. Фатхутдіновим, який стверджує, що конкурентоспроможність як стан, характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення підприємством конкретної потреби, порівняно з аналогічними можливостями інших фірм представлених на даному ринку, дозволяє оцінювати і зіставляти реальні та потенційні можливості підприємства у виробництві і реалізації товарів, що конкурують на ринку [16, с.110].

Конкурентна ситуація на ринку призводить до того, що авіатранспортні підприємства України, які прагнуть максимізувати свій прибуток, повинні не лише реагувати на зміни оточуючого середовища, а й намагатися змінити його. Тому, головні завдання сучасних авіакомпаній полягають не лише у вивченні конкурентного середовища, а й у виборі позицій в межах галузі.

Степанов Л.В. вважає, що конкурентоспроможність авіатранспортного підприємства - це саме економічна категорія, яка піддається впливу сукупності факторів (набір послуг) і є головним критерієм оцінки та підсумковим показником ефективності системи управління авіатранспортними підприємствами України на сучасному ринку авіаперевезень. Під факторами конкурентоспроможності розуміють, безпосередньо, причину, наявності якої необхідно і достатньо для зміни одного або декількох критеріїв конкурентоспроможності [15].

Особливе місце серед чинників, що визначають конкурентоспроможність авіатранспортних підприємств України, займає їх економічна складова. Авіакомпанії вступають в конкурентну боротьбу заради отримання та максимізації прибутку. Ключовими особливостями конкурентоспроможності авіакомпаній як економічної категорії, є:

- порівняльний характер (відносна оцінка);
- короткострокові та довгострокові складові;
- залежність від конкурентоспроможності товару;
- залежність від ефективності функціонування авіакомпанії [9].

Саме конкурентоспроможність авіатранспортних підприємств України являє собою, перш за все, привабливість послуг для постійних та потенційних клієнтів, а саме – задоволення потреб споживачів авіаційних послуг [17]. Тому, під конкурентоспроможністю авіатранспортних підприємств України слід розглядати повний набір властивостей послуг авіакомпаній. Нами пропонується оцінювати конкурентоспроможність авіатранспортних підприємств України за чотирма основними групами чинників, які представлені на рис. 1.



Рисунок 1 – Основні чинники оцінки конкурентоспроможності авіатранспортних підприємств
 Джерело: складено автором на основі [16]

Найважливішою властивістю конкурентоспроможності авіатранспортних підприємств України є здатність приносити прибуток на вкладений капітал у короткостроковий період не нижче запланованого або перевищувати середньостатистичну прибутковість авіакомпаній-конкурентів на цільовому ринку авіаперевезень. Отже, продукція авіакомпанії – це повний комплекс послуг який складається з: авіаперевезення пасажирів, вантажів і пошти з урахуванням його організаційного та матеріально-технічного забезпечення на всіх етапах взаємодії клієнта з авіакомпанією. До чинників, які впливають на конкурентоспроможність послуг авіатранспортних підприємств України відносяться: безпека; регулярність; тарифна система; мережа маршрутів і розклад; аеропорт базування; канали продажів; сервіс в офісах продажів, аеропортах та на бортах пасажирських літаків; імідж авіакомпанії [6].

Чинники конкурентоспроможності авіатранспортних підприємств України лежать в основі аналізу положення авіакомпанії на ринку авіаційних перевезень [14]. Серед них слід виділити:

- взаємодія з фірмами постачальниками;
- взаємодія з покупцями (програма заохочення постійних клієнтів, витрати на рекламу, сегментування покупців);
- взаємодія з фірмами інших галузей, що пропонують товари-замінники;
- взаємодія з фірмами, потенційно готовими вийти на ринок авіатранспортних послуг.

Аналіз досягнень сучасної економічної науки щодо діяльності авіакомпанії на ринку показує, що форми і методи ведення конкурентної боротьби між авіакомпаніями різняться залежно від типу ринку авіаперевезень. Комерційна політика

авіатранспортних підприємств України залежить відповідно до типу ринку. В свою чергу, під ринком авіаційних перевезень розуміється сукупність пропонованих авіакомпаніями пропускних спроможностей повітряного транспорту та платоспроможного попиту на авіаційні послуги. Тому, для дослідження конкурентоспроможності авіакомпаній застосовують ряд методів, серед яких особливе місце посідають цінові та нецінові чинники конкурентоспроможності авіатранспортних підприємств України [8].

Отже, основними критеріями забезпечення конкурентоспроможності авіатранспортних підприємств України виступають: показники, що характеризують ефективність виробничої діяльності авіакомпанії; показники фінансового стану авіатранспортного підприємства; показники ефективності організації збуту і просування товару; показники конкурентоспроможності продукції.

Основні критерії конкурентоспроможності авіакомпаній представлені на рис. 2.



Рисунок 2 – Основні критерії оцінки конкурентоспроможності авіатранспортних підприємств України

Джерело: розроблено автором

Виходячи з аналізу основних критеріїв конкурентоспроможності, можливо визначити загальний рівень конкурентоспроможності авіакомпаній з урахуванням питомої ваги кожного показника, в залежності від його значущості. Загальний рівень конкурентоспроможності авіатранспортного підприємства пропонуємо розраховувати за формулою:

$$K_{311} = \sum K_i \times P_i / \sum P_i, \quad (1)$$

де K_{311} – загальна конкурентоспроможність авіакомпанії;

K_i – значення i -го показника конкурентоспроможності авіакомпанії;

P_i – питома вага i -го показника в оцінці рівня конкурентоспроможності.

Загальний рівень конкурентоспроможності дозволяє отримати необхідну інформацію щодо переваг та недоліків діяльності авіакомпанії та виявити хибні ланки, що сприяють зниженню конкурентоспроможності авіатранспортних підприємств України.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, конкурентоспроможність є багатограним економічним поняттям без вивчення та аналізу якого неможливе успішне функціонування авіатранспортних підприємств України. Саме в умовах конкурентного середовища, яке стрімко та динамічно розвивається, з'являється загальна необхідність щодо аналізу конкурентоспроможності авіатранспортних підприємств України на основні узагальнених критеріїв оцінки конкурентоспроможності авіакомпаній. На основні запропонованих критеріїв та показника щодо розрахунку загального рівня конкурентоспроможності, сучасні авіакомпанії зможуть отримувати необхідну інформацію щодо переваг та недоліків своєї діяльності.

Список літератури

1. Ансофф И. Планирование будущего корпорации / И. Ансофф. - М.: Прогресс, 1985. - 560 с.
2. Антонюк Л.Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізми реалізації: монографія. [Текст] / Л.Л. Антонюк. - К.: КНЕУ, 2004. - 275с.
3. Воронов А. Конкуренция в XXI веке / А. Воронов // Маркетинг. - 2001. - № 5. - С. 16-24.
4. Гарачук Ю. О. Підвищення ефективності діяльності підприємства за рахунок управління конкурентоспроможністю / Ю. О. Гарачук // Актуальні проблеми економіки. - 2008. - N 2. - С. 60-66.
5. Долинская М.Г. Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции / М.Г. Долинская, И.А. Соловьёв. - М.: Изд-во стандартов, 1991 - 128с.
6. Жебка В.В. Особливості використання брендингу на ринку авіапослуг агенції повітряних сполучень / В.В. Жебка, О.В. Коваленко // Проблеми інформатизації і управління. - К.: НАУ, 2002. - Вип. 6. - С. 5-9.
7. Завьялов П.С. Конкурентоспособность и маркетинг / П.С. Завьялов // Российский экономический журнал. - 2005. - № 12. - С. 50-58.
8. Костромина Е.В. Авиатранспортный маркетинг / Е.В. Костромина. - М.: НОУ ВКШ "Авиабизнеса", 2003. - 383 с.
9. Кротков А.М. Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки / А.М. Кротков, Ю.Я. Еленева // Маркетинг в России и за рубежом. - 2001. - N 6. - С. 59-69.
10. Мансуров Р.Е. Об экономической сущности понятий «конкурентоспособность предприятия» и «управление конкурентоспособностью предприятия» / Р.Е. Мансуров // Маркетинг в России и за рубежом. - 2006. - 2. - С. 91-95.
11. Маркетинг. Словарь / Г.Л. Азоев, П.С. Завьялов, Л.Ш. Лозовский и др. - М.: ОАО «НПО «Экономика», 2000. - 422 с.
12. Перелік авіакомпаній, які мають діючий сертифікат експлуатанта [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://avia.gov.ua/uploads/documents/9291.pdf>
13. Перелік авіакомпаній, які мають діючий сертифікат експлуатанта [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://avia.gov.ua/documents/diyalnist/ekspluatant/30124.html>
14. Портер М. Конкуренция / М. Портер. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 608 с.
15. Степанов Л.В. Конкурентоспособность предприятия в условиях рынка / Л.В. Степанов. - В.: Научная книга, 2010. - 203 с.
16. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 312 с.
17. Юданов А.Ю. Теория конкуренции : учебно-методический комплекс / А.Ю. Юданов. - М.: Финансовая академия, 2004. - 304 с.

Irina Suvorova

National Aviation University, Kyiv, Ukraine

Criteria for Evaluating of Competitiveness of Air Transport Enterprises of Ukraine

Aim of this paper is to develop theoretical concepts and practical recommendations for development and improvement of criteria for evaluating of competitiveness of air transport enterprises of Ukraine. Methodology of research is theoretical methods of synthesis, analysis and synthesis to study the main factors in assessing the competitiveness of air transport enterprises, systemic and integrated approach - to justify the theoretical-methodological approach to identifying key criteria for evaluating of competitiveness of air transport enterprises of Ukraine.

The need for providing and maintaining the necessary level of competitiveness of airlines as well as gaining the confidence of consumers that will help create sustainable competitive advantages was justified. Based on a study group the main factors to assess the competitiveness of air transport enterprises of Ukraine were formed. The main criteria for competitiveness indicator for calculating the overall competitiveness of the airlines based on the proportion of each indicator, depending on its importance was proposed.

The developed model is appropriate to apply to air transport enterprises of Ukraine for improving the methodology of organizational knowledge and to hold a competitive position in the market of air transportation. At the core of the proposed criteria and parameters for calculating the overall competitiveness of modern airline can receive the necessary information about the advantages and disadvantages of their activities.

air transport enterprise, competition, competitive, competitive factors

Одержано 20.10.14

УДК 338.242.2

З.В. Банникова, ст. препод., Л.В. Федосенко, доц., канд. экон. наук

Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины, г. Гомель, Беларусь

Система главных функций в модели управления инновационным потенциалом предприятия

Статья посвящена моделированию процесса управления формированием и реализацией инновационного потенциала предприятия на основе «системы главных функций». В ходе исследования разработана модель управления формированием и реализацией инновационного потенциала предприятия по модифицированной «системе главных функций», включающая организационное, функциональное и программное обеспечение. Модель совершенствует организационную структуру управления предприятием в соответствии с потребностями инновационной деятельности, создает функциональный алгоритм последовательных действий в сфере причин, информационно связывает субъектов управления, автоматизирует управленческий процесс, повышает эффективность управления инновационным потенциалом предприятия.

модель управления инновационным потенциалом предприятия, система главных функций, алгоритм достижения целей, контроллинг

З.В. Баннікова, ст. викл., Л.В. Федосенко, доц., канд. экон. наук

Гомельський державний університет імені Франциска Скорины, м. Гомель, Білорусь

Система головних функцій у моделі управління інноваційним потенціалом підприємства

Стаття присвячена моделюванню процесу управління формуванням і реалізацією інноваційного потенціалу підприємства на основі «системи головних функцій». У ході дослідження розроблена модель

© З.В. Банникова, Л.В. Федосенко, 2014

управління формуванням і реалізацією інноваційного потенціалу підприємства за модифікованою «системою головних функцій», що включає організаційне, функціональне та програмне забезпечення. Модель удосконалює організаційну структуру управління підприємством у відповідності до потреб інноваційної діяльності, створює функціональний послідовних дій у сфері причин, інформаційно пов'язує суб'єкти управління, автоматизує управлінський процес, підвищує ефективність управління інноваційним потенціалом підприємства.

модель управління інноваційним потенціалом підприємства, система головних функцій, алгоритм досягнення цілей, контролінг

Постановка проблеми. Важнейшей предпосылкой инновационной деятельности предприятия является его инновационный потенциал. Он представляет собой многокомпонентную структуру и интегрирован во все основные сферы деятельности предприятия. От качества его формирования и реализации зависят масштабы инновационной деятельности и её результаты. В связи с этим, такой сложный объект управления, как инновационный потенциал предприятия, требует особого инструментария для системного управления процессами его формирования и реализации. Существующий инструментарий управления инновационным потенциалом предприятия не полностью отвечает требованиям инновационной экономики, требует своего развития, с учетом обеспечения функций контроллинга и мониторинга.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемам инновационного менеджмента посвящены работы ведущих ученых-экономистов Беларуси: В.Ф. Байнева, Н.И. Богдан, Л.Н. Давыденко, М.М. Ковалева, В.Л. Клюни, М.В. Мясниковича, Л.Н. Нехорошевой, С.С. Полоника, А.А. Слонимского, В.Н. Шимова и др. Анализ данных работ показал наличие многообразия подходов к управлению инновационным потенциалом предприятия. Однако они не могут быть охарактеризованы как комплексные, так как охватывают отдельные стороны объекта управления (управление ресурсами, управление НИОКР, управление инвестициями) [6]. Они не позволяют гибко воздействовать на весь спектр факторов и условий, формирующих инновационный потенциал предприятия и способствующих его эффективной реализации, и не могут самостоятельно использоваться в качестве инструментов инновационного менеджмента. В связи с этим особую актуальность представляет собой создание комплексного функционального алгоритма управления инновационным потенциалом предприятия, охватывающего все его структурные компоненты.

Постановка задания. Обозначить роль «системы главных функций» в представленной модели управления формированием и реализацией инновационного потенциала предприятия.

Изложение основного материала. Основным методом управления инновационным потенциалом предприятия выбран метод моделирования, то есть способ изучения реального объекта через рассмотрение подобного ему, более доступного и простого объекта – его модели [6]. Модель – это образ реального объекта, отражающий его существенные свойства и замещающий оригинал в строго ограниченном смысле, решая поставленную проблему [4, 5, 9]. Целью моделирования процессов формирования и реализации инновационного потенциала предприятия является получение алгоритма строго последовательных действий, связанных с процессами принятия решений в данной сфере и контроль над их выполнением.

В качестве базового методического инструментария для решения задачи, связанной с управлением формированием и реализацией инновационного потенциала предприятия, была использована «система главных функций». В ее основу положен алгоритм достижения целей, определяемый так: «...всякая деятельность, направленная на достижение цели, осуществляется через реализацию шести главных функций:

информационной, планирования, технологической, персонала, организационной и управления». Свойствами главных функций является то, что установленная последовательность их реализации незыблема и не может быть изменена, все главные функции абсолютно равнозначны, их количество конечно, начало реализации следующей главной функции следует начинать только после полной или достаточной при конкретных условиях реализации предыдущей функции [1].

«Система главных функций» систематизирует, формализует действия управляющей подсистемы в сфере причин, которые затем приводят к ожидаемым результатам. Здесь присутствует причинно-следственная зависимость: если в сфере причин (в структуре руководства объектом) хорошо отработаны все главные функции, то о следствиях (ожидаемых результатах) можно не беспокоиться – они будут гарантированно положительными. Причины и следствия взаимосвязаны и взаимообусловлены как результат своего проявления. Если причины могут быть подконтрольны управляющей подсистеме, то следствия, наоборот, не всегда можно предсказать или предвидеть. Важным аспектом в деятельности подсистемы управления инновационным потенциалом предприятия является целенаправленная деятельность в сфере причин, порождающей следствия. Действия в сфере причин представляют собой разработку модели действий. Она позволяет формализовать систему руководства инновационным потенциалом, а значит, создать автоматизированную систему руководства объектом. «Система главных функций» не рассматривает сферу следствий, то есть процессы достижения цели (ожидаемые результаты) и сами результаты, а исключительно и только сферу причин, предопределяющую результат. Для управляющей подсистемы – это действия на подготовительном этапе до начала процесса достижения цели, на этапе принятия решений по созданию условий, в нашем случае, для эффективного формирования и реализации инновационного потенциала предприятия. Сфера следствий, в предлагаемой модели управления формированием и реализацией инновационным потенциалом предприятия, «отдана» контроллингу как подсистеме, отслеживающей изменения, происходящие в инновационной деятельности предприятия.

Преимущество «системы главных функций» заключается, во-первых, в том, что она позволяет систематизировать управляющее воздействие при решении задач формирования и управления инновационным потенциалом предприятия, объединив организационные составляющие, отдельные компоненты, функциональные элементы, программное обеспечение, оценку реализации и эффективности обозначенного процесса в единую систему. Во-вторых, дает рекомендации по алгоритмизированию действий при решении поставленных задач по формированию и реализации инновационного потенциала предприятия управляющей подсистеме. Преимущество алгоритма достижения целей для моделирования процессов формирования и реализации инновационного потенциала предприятия состоит также в том, что он предусматривает принятие решения о необходимости осуществления деятельности по управлению инновационным потенциалом; разработку проекта системы управления инновационным потенциалом; создание центра управления данным видом деятельности и моделирование самого процесса управления инновационным потенциалом. При этом каждый из этапов управления рассматривается в рамках системы главных функций и предусматривает взаимосвязь всех элементов системы посредством информационных связей.

Исследования подтвердили закономерность и всеобщность применения «системы главных функций». В данной статье она несколько модифицирована, исходя из целей исследования и возможности адаптации на практике. Модель с учетом наличия связей между компонентами структуры позволяет обеспечить согласованное

поведение подсистем, в результате чего возрастает степень упорядоченности в направлении достижения целей объекта. Модель системы управления инновационным потенциалом предприятия способствует осуществлению совместных, согласованных действий с использованием не только вертикальных, но и горизонтальных связей между элементами структуры. Информационные потоки, связывающие в единый организм инновационную деятельность, повышают качество управленческого воздействия на инновационный потенциал предприятия, с целью достижения высокой эффективности его функционирования. Модель по заданному алгоритму позволяет аккумулировать, обрабатывать, анализировать и использовать информацию в интересах достижения цели объекта – инновационного потенциала предприятия.

Модель системы управления формированием и реализацией инновационного потенциала предприятия представлена на рис. 1.



Рисунок 1 – Модель управления формированием и реализацией инновационного потенциала предприятия

Источник: авторская разработка

Основными составляющими модели управления формированием и реализацией инновационного потенциала предприятия являются следующие:

- организационное обеспечение;
- функциональное обеспечение;

– программное обеспечение.

1. Организационное обеспечение управления формированием и реализацией инновационного потенциала предприятия. Управление инновационным потенциалом предприятия – процесс сложный, многогранный, постоянный, требующий формирования подразделения, целью функционирования которого будет решение задач в обозначенной области. С учетом сказанного принимается решение о создании целевой группы управления инновационным потенциалом предприятия, подчиняющейся руководителю. В рамках целевой группы создаются центры ответственности. Каждый центр ответственности «курирует» соответствующий компонент инновационного потенциала (интеллектуальный капитал, материально-техническая база, материально-производственные ресурсы, финансовые ресурсы, партнерские связи, инфо-коммуникационные технологии). Целью функционирования централизованной группы управления является управление формированием и реализацией инновационного потенциала предприятия на основе «системы главных функций».

2. Функциональное обеспечение управления формированием и реализацией инновационного потенциала предприятия включает целый ряд последовательно представленных функций, позволяющих достичь поставленных целей.

Главная информационная функция предназначена для сбора, обработки, анализа информации о соответствующих компонентах инновационного потенциала и доведения её до исполнителей. Информация обрабатывается, анализируется и передается в следующую главную функцию – планирования. Цель данной функции – разработать план основных мероприятий по достижению целей объектов, из которых исполнителям в центрах ответственности должно быть ясно, что, кто и к какому сроку должен выполнить. К моменту передачи главной технологической функции плана мероприятий соответствующие службы занимаются выбором технологии достижения целей объектов. Главная функция персонала предназначена для подбора персонала, способного заниматься инновационной деятельностью. Главная организационная функция позволяет начать организационные работы по достижению целей объектов. Её предназначение – обеспечить бесперебойное функционирование основного процесса достижения целей.

Функция, обозначенная в «системе главных функций» как главная функция управления, заменена нами на главную функцию контроллинга. Данное изменение обосновано тем, что, во-первых, функция управления – это, по сути, подготовленная схема диспетчерской связи по контролю над ходом планирования достижения цели организацией, во-вторых, тем, что все функции реализуются в рамках одного процесса – процесса управления инновационным потенциалом предприятия и направлены на достижение одной конечной цели. Поэтому выделение функции управления в рамках общего процесса управления считаем неправомерным.

Главная функция контроллинга рассматривается нами как ментальная, предназначенная для сбора, обработки и передачи информации в управляющую подсистему о процессах формирования и реализации инновационного потенциала на основе заданного моделью алгоритма. Контроллинг в данном случае выступает действенным инструментом эффективного управления инновационным потенциалом предприятия [7, 8, 10]. Главное процессуальное действие контроллинга представляет собой сравнение трех массивов информации: базовых и фактических (или сформированных) показателей, а затем результатов такого сравнения – с эталонными вариантами сравниваемых величин.

Применительно к управленческой деятельности это сводится к построению сигнальной системы отклонений по вопросам управления инновационным

потенциалом от заданной модели для выработки центрами ответственности комплекса корректирующих установок («корригатив», от слова «корригирование – исправлять, совершенствуя») в режиме обратных связей. Выработка и «движение корригатив» организуется в трехмерном пространстве (рис. 2), связывая собой по горизонтали и вертикали все уровни управления предприятием. Такое свойство контроллинга конкретизирует его метод – выработку и реализацию целеориентированной совокупности советующих корригатив по отношению к ранее принятым управленческим решениям (планам) [8].

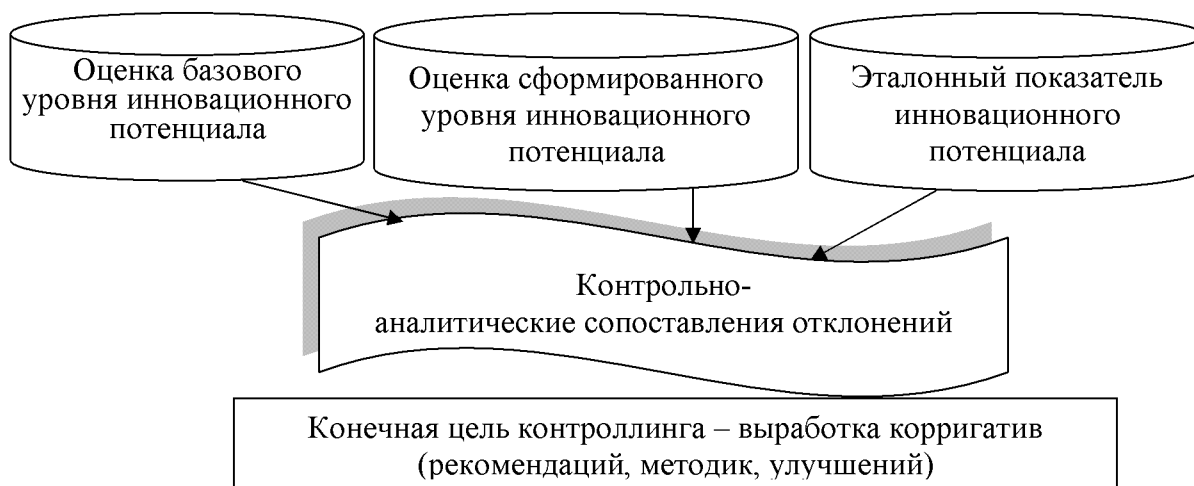


Рисунок 2 – Блок-схема содержания контроллинга

Источник: разработка авторов на основе источника [8]

3. Программное обеспечение управления формированием и реализацией инновационного потенциала предприятия. Программное обеспечение представлено компьютерной программой, позволяющей оценивать инновационный потенциал и его компоненты, осуществлять контроллинг формирования и реализации инновационного потенциала и его компонентов, поддерживать связь между центрами ответственности по управлению инновационным потенциалом и руководством предприятия.

В компьютерной модели предусмотрены следующие аналитические возможности:

- многоаспектная (многоуровневая) система анализа и представления информации руководителю;
- автоматизация и скорость обработки аналитических запросов пользователей;
- формулировка запросов аналитической системы в удобных пользователю формах;
- наличие элементов экспертной поддержки аналитических запросов;
- использование принципа минимизации необходимой и достаточной информации, предоставляемой пользователю;
- возможность разработки собственных аналитических модулей и их внедрения в модель.

Преимуществами представленной модели управления формированием и реализацией инновационным потенциалом предприятия являются:

1. Универсальность. Данная модель включает относительные показатели, которые позволяют не только объективно оценивать уровень инновационного потенциала, но и проводить внутригрупповое сравнение каждого его компонента,

осуществляют сравнительный анализ инновационной составляющей предприятий различных отраслей, сфер деятельности и масштабов, количественно оценивать резервы его повышения;

2. Адаптивность. Локальность модели позволяет органично включить её в систему автоматизированного управления предприятием (САУП);

3. Простота использования. Отличительной чертой модели является простота и оперативность расчета показателей, автоматизированная интерпретация результатов оценки инновационного потенциала, наглядность отражения результатов;

4. Креативность. Модель отличает возможность дополнять новыми функциями.

Для наибольшей наглядности процессов формирования и реализации инновационного потенциала предприятия предлагаем на практике отдельно представлять модель управления формированием и модель управления реализацией инновационного потенциала предприятия.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Таким образом, следует констатировать, что представленная модель управления инновационной деятельностью предприятия способствует:

- созданию алгоритма последовательных действий в процессе управления формированием и реализацией инновационного потенциала предприятия на основе модифицированной «системы главных функций»;

- совершенствованию организационной структуры управления предприятием;

- информационной связанности субъектов управления;

- автоматизации сбора, обработки, анализа и передачи данных;

- обеспечению функций контроллинга и мониторинга инновационного потенциала предприятия;

- оценке качества управленческих решений в области формирования и использования инновационного потенциала предприятия.

Представленная модель преобразует традиционную организационную структуру вертикальной иерархической направленности, активизирует управленческие функции, придает новое качество системе управления формированием и реализацией инновационного потенциала предприятия, базируется на матричной горизонтальной интеграции. Появляется сетевая модель управления, при которой каждое структурное подразделение находится как бы в двойном подчинении – по вертикали и горизонтали. Данное «решетчатое» управление позволяет не только усилить контрольную функцию, в первую очередь, связанную с инновационной деятельностью, но и внести элементы научности в систему управления предприятием.

В связи с тем, что на процессы формирования и реализации инновационного потенциала предприятия оказывают влияние не только внутренние компоненты, но и сопряженные и внешние факторы, то в дальнейшем целесообразно строить различные модели управления каждым из них отдельно.

Модель системы управления инновационным потенциалом достаточно динамична, она может включать новые элементы, которые позволят более детально сконструировать алгоритм процесса управления.

Список литературы

1. Анголенко Н.И. Системное руководство организацией: учебник / Н.И. Анголенко. – Москва: Издательство «Экзамен», 2006. – 414 с.
2. Банникова З.В. Модель управления реализацией инновационного потенциала предприятия / З.В. Банникова // Инновационный путь развития экономики регионов: сборник научных трудов

- Междунар. науч.-практ. конф. 28 июня 2013 г. / Под ред. О.Н. Федонина, Н.В. Грачевой, В.В. Одиноченкова. – Брянск: БГТУ, 2013. – С. 200–208.
3. Банникова З.В. Модель управления формированием инновационного потенциала предприятия / З.В. Банникова // Анализ, моделирование, управление. Развитие экономических систем: сборник научных трудов VII Международной школы-симпозиума АМУР–2013, Севастополь, 12–21 сентября 2013 / Под ред. доцента А.В. Сигала. – Симферополь : ТНУ им. В.И. Вернадского, 2013. – С. 33–37.
 4. Блюмгардт А. Модели корпоративного управления / А. Блюмгардт. – Киев: Наук.думка, 2003. – 157 с.
 5. Власов М.П. Моделирование экономических процессов : учебник / М.П. Власов. – Москва : Феникс, 2005. – 409 с.
 6. Давыденко Л.Н. Инновационный потенциал предприятия: модель формирования и управления : моногр. / Л.Н. Давыденко, З.В. Банникова. – Гомель : ГГУ им. Ф.Скорины, 2014. – 240с.
 7. Контроллинг / под ред. Карминского А.М., Фалько С.Г. – Москва : Финансы и статистика, 2006. – 336 с.
 8. Попова Л.В., Контроллинг : учебное пособие / Л.В. Попова, Р.Е. Исакова, Т.А. Головина. – Москва : Дело и Сервис, 2003. – 192 с.
 9. Советов Б.Я. Моделирование систем : учебник для вузов / Б.Я. Советов, С.А. Яковлев. – Москва : Высшая школа, 2001. – 343 с.
 10. Теплякова Т.Ю. Контроллинг : учебное пособие / Т.Ю. Теплякова. – Ульяновск : УЛГТУ, 2010. – 143 с.

Lyudmila Fedosenko, Zinaida Bannikova

Franscisk Skorina Gomel State University, Gomel, Belarus

System of Main Function in the Model of Enterprise Innovational Potential Management

The article describes the modeling process for formation and realization enterprise innovative potential management on the bases of the main functions system. The study made it possible to develop a management model for formation and realization enterprise innovative potential management based on a modified system of main functions, which includes organizational, functional and software support.

The aim of enterprise innovative potential modeling is an algorithm of strictly successive actions related to the decision-making processes in this sphere and their implementation control. «Main functions system» organizes, formalizes controlling subsystem operation in the shire of causes which the lead to the expected results. The given model transforms traditional hierarchical organization structure with a vertically organized structure, activates management functions, gives a new quality to the system of formation and realization enterprise innovative potential management, and is based on matrix horizontal integration. The model facilitates automation of date collection, processing and analysis. It pays special attention to monitoring, controlling of enterprise innovational potential and the assessment of management decisions in the field of formation and realization of enterprise innovative potential. To make the processes of formation and realization of enterprise innovative potential more vivid in practice it has been suggested to present formation model management and the model of realization enterprise innovational potential management separately. The given model is dynamic enough; it can include new elements, which make it possible to construct the management algorithm in a greater detail.

The model improves the enterprise management organizational structure in accordance with the requirements of innovation activity, creates a functional algorithm of successive actions in the cause sphere, informationally connects management subjects, atomizes management, increases the effectiveness enterprise innovational potential management.

model of enterprise innovational potential management, main functions system, algorithm for goal achievement, controlling

Получено 15.11.14

УДК 658:330.131.7

А. В. Свідерська, асп.

Хмельницький національний університет

Дослідження зовнішньоторговельного напрямку діяльності підприємств машинобудівної галузі Хмельниччини

В статті розглядаються питання обробки статистичних даних, пов'язаних із зовнішньоекономічною торгівлею Хмельниччини, зокрема, машинобудівної галузі. Досліджено зміни у географічній та товарній структурах експортно-імпортних потоків та дано оцінку ступеня внутрішньогалузевої торгівлі на основі індексу Грубеля-Ллойда. Встановлено основні проблеми, що гальмують розвиток галузі регіону.

експорт, імпорт, товарна структура, машинобудування

А. В. Свидерская, асп.

Хмельницкий национальный университет

Исследование внешнеторгового направления деятельности предприятий машиностроительной отрасли Хмельницкой области

В статье рассматриваются вопросы обработки статистических данных, имеющие связь с внешнеэкономической торговлей Хмельницкой области, в частности машиностроительной отрасли. Исследовано изменение в географической и товарной структурах экспортно-импортных потоков, а также дано оценку степени внутриотраслевой торговли на основании индекса Грубеля-Ллойда. Установлены основные проблемы, тормозящие развитие отрасли региона.

экспорт, импорт, товарная структура, машиностроение

Постановка проблеми. Виробнича діяльність машинобудівних підприємств Хмельницької області не лише забезпечує стабільний розвиток інших галузей, але й зміцнює та підвищує конкурентоспроможність економіки регіону і країни в цілому. Однією із суттєвих особливостей машинобудівної галузі є її експортна орієнтованість, що значно посилилась в останні роки з огляду на низький рівень попиту вітчизняного споживача. Зовнішньоекономічна діяльність машинобудівних підприємств Хмельниччини відкриває перед ними нові можливості економічного зростання за рахунок диверсифікації та розширення мережі каналів збуту і постачання. Водночас в умовах політичної та економічної нестабільності зростає важливість параметрів географічної та товарної структури, індикаторів внутрішньогалузевої торгівлі та інших не менш важливих показників розвитку експортно-імпортних потоків галузі регіону. Саме тому надзвичайно актуальним є дослідження сучасного стану та тенденцій змін у зовнішньоторговельній діяльності підприємств машинобудівної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій показав, що в науковій літературі присутні праці, присвячені питанням аналізу стану експортного потенціалу машинобудівної галузі на макрорівні (С. М. Савченко [7], К. В. Селєзньова [8] та ін.), проблемі розвитку даного аспекту діяльності підприємств машинобудування регіону (К. Ю. Кватернюк [1], Н. М. Тюріна та Є. О. Шелест [2], М. О. Левченко [3, с. 61-64]). Варто зауважити, що попри різноманітність підходів та концепцій проведення такого дослідження, питання порівняльного аналізу показників зовнішньої торгівлі машинобудування регіону та країни ще досі не розглядались.

Постановка завдання. Метою статті є з'ясування основних тенденцій зовнішньоторговельної діяльності машинобудівних підприємств, проблем та перспектив розвитку даної галузі на регіональному рівні.

Виклад основного матеріалу. Машинобудування є одним з основних видів промислової діяльності Хмельниччини. За обсягами реалізації дана галузь посідає четверте місце після харчової промисловості, виробництва і розподілення електроенергії та виробництва неметалевої мінеральної продукції. Машинобудівна галузь є вагомим фактором економічного зростання, підвищення рівня соціального захисту та добробуту населення області.

Експортна продукція машинобудівної галузі області – це трансформатори, котли, сільськогосподарські машини, верстати, ковальсько-пресове устаткування, технологічне обладнання для переробних галузей агропромислового комплексу. Дані підприємства, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, переважно сконцентровані у таких промислових центрах області, як м. Хмельницький (9 юридичних осіб), у м. Красилів (4), у м. Кам'янець-Подільський (2), у інших містах регіону (ПАТ «Волочиський машинобудівний завод «Мотор-Січ», ТОВ «Агромотосервіс» (м. Старокостянтинів), ТОВ «Дунаєвецький ливарно-механічний завод», ТДВ «Славутський ремонтно-механічний завод»).

Аналіз статистичної інформації щодо зовнішньоторговельних аспектів діяльності підприємств машинобудівної галузі Хмельницької області вважаємо за доцільне розпочати зі з'ясування масштабів та динаміки розвитку господарської діяльності даних підприємств. Показники розраховано за даними Держкомстату України та Головного управління статистики у Хмельницькій області [2, 5, 6].

Обсяги реалізації машинобудівної промисловості Хмельницької області протягом 2010-2013 рр. постійно зростали, однак це зростання мало різний характер. У 2011 році воно було спричинене не позитивною динамікою фізичних обсягів, а подвоєнням цін на продукцію машинобудування. Беручи до уваги зміни у товарній структурі реалізації, відзначаємо зниження обсягів реалізованої за цей період електронної та оптичної техніки, зростання доходів машинобудівних підприємств області від продажу електричного обладнання (найвищий приріст становив 46,73% у 2013 р., а для транспортних засобів – 80,34% у 2012 р.).

Питома вага обсягів реалізованої продукції області у відношенні до загальноукраїнських показників за період з 2010 по 2013 рр. зросла на 0,42% і досягнула найвищого значення у 2013 році (1,35%). В цілому значення показника є невисоким. З 2011 року зростає питома вага реалізації автотранспортних засобів та електронно-виміральної техніки.

Зауважуємо також наявність позитивної тенденції зниження індексів цін на продукцію машинобудівної галузі, щоправда зі спадним темпом, починаючи із 2010 року. Саме у 2010 році у порівнянні з попереднім кризовим, ціни зросли майже удвічі, що безумовно мало негативний вплив на стан галузі.

Вважаємо за доцільне також провести аналіз на основі порівняння реалізації машинобудівної продукції області та країни у розрізі товарних груп та у динаміці. У товарних структурах області та країни в цілому можемо виділити такі характеристики:

- перше місце у реалізації області займає електричне устаткування, для країни дана товарна група знаходиться на третьому місці;
- на другому місці за статистичними даними Хмельницької області знаходиться виробництво та реалізація електронної та оптичної продукції, у масштабі країни даний вид машинобудівної продукції становить порівняно незначну частку;
- порівняно невисокою в структурі реалізації Хмельницької області є питома вага транспортних засобів, тоді як на загальноукраїнському рівні цей показник є значно

вищим та в окремі роки становив більше половини сукупного обсягу реалізації продукції галузі.

Наступним етапом нашого дослідження було безпосереднє обчислення зовнішньоторговельних показників та їх комплексний аналіз. Результати зазначених розрахунків представлено у таблицях 1-4, а також на рисунках 1 та 2.

Таблиця 1 – Розрахунок питомої ваги експорту машинобудівної промисловості Хмельницької області в загальному обсязі експорту даної галузі України (у відсотках)

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання; звукозаписувальна та звуковідтворювальна апаратура; апаратура для запису або відтворення телевізійного зображення	1,29	1,32	1,27	1,34	2,01
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби і пов'язані з транспортом пристрої	0,40	0,09	0,02	0,13	0,05
Прилади і апарати оптичні, фотографічні, кінематографічні, контрольні, вимірювальні, прецизійні; медичні або хірургічні; годинники всіх видів; музичні інструменти; їх частини та приладдя	0,65	1,81	3,09	3,20	3,16
Загальний обсяг експорту машинобудівної продукції	1,06	0,89	0,81	0,84	1,43

Джерело: складено автором за даними [9,10]

Аналізуючи дані таблиці 1, варто зауважити такі суттєві зміни у співвідношенні обсягів експорту машинобудівної продукції області та країни за п'ять років: зменшення частки експорту транспортних засобів у 8 разів, зростання питомої ваги експорту приладів більш ніж у 4 рази, порівняно високі темпи зростання частки електротехнічної продукції у 2013 році.

Останній факт, а також позитивна динаміка показника впродовж 2011-2013 років зумовили те, що показник питомої ваги загального експорту машинобудування області щодо аналогічного показника країни станом на початок 2014 року перевищив значення 2009 на 0,37% в абсолютному вираженні. Доцільно також відмітити, що для даного показника не була характерною стала тенденція змін. У 2009 році спостерігалось його зменшення на 0,17%. Переломним моментом став 2011 рік.

Таблиця 2 – Розрахунок питомої ваги імпорту машинобудівної промисловості Хмельницької області в загальному обсязі імпорту даної галузі України (у відсотках)

Показники	2009	2010	2011	2012	2013
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання; звукозаписувальна та звуковідтворювальна апаратура; апаратура для запису або відтворення телевізійного зображення	1,11	2,26	1,56	1,64	1,04
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби і пов'язані з транспортом пристрої	0,77	0,75	0,67	0,49	0,71
Прилади і апарати оптичні, фотографічні, кінематографічні, контрольні, вимірювальні, прецизійні; медичні або хірургічні; годинники всіх видів; музичні інструменти; їх частини та приладдя	0,1	0,37	0,14	0,13	0,2
Загальний обсяг імпорту машинобудівної продукції	0,95	1,69	1,21	1,14	0,89

Джерело: складено автором за даними [9,10]

Протягом аналізованого періоду дещо зросла частка імпорту приладів щодо обсягу імпорту даної товарної групи в масштабі країни. Частки інших товарних груп зменшились, зокрема, питома вага імпорту транспортних засобів – на 0,06%, машин та устаткування різного призначення – на 0,07%. Щоправда зростання першого із показників у 2013 р. частково компенсувало негативну динаміку.

Якщо аналізувати зміни питомої ваги загального експорту машинобудування області щодо аналогічного показника країни за період з 2009 по 2013 рр., то зазначений індикатор у 2010 р. зріс на 0,74% в абсолютному вираженні, а в наступні роки – характеризувався тенденцією до зниження. Найбільш помітним дане явище було у 2011 році, коли зазначений показник зменшився на 0,48%. В цілому показники питомої ваги експорту та імпорту області були невисокими та не перевищували 1,5% кожний.

Таблиця 3 – Основні показники зовнішньоекономічної торгівлі Хмельницької області (машинобудування)

Показник	2009	2010	2011	2012	2013
Експорт, тис. дол. США	72920,7	81957,2	95768,8	111449	151728,4
Імпорт, тис. дол. США	86706,7	215512	242211	257215	173842,8
Чистий експорт, тис. дол. США	-13786	-133554	-146442	-145766	-22114,4
Індекс чистої торгівлі	0,84	0,38	0,4	0,43	0,87
Індекс Грубеля-Ллойда	1,03	1,42	1,4	1,39	0,96

Джерело: складено автором за даними [10]

Перш за все, варто відмітити позитивну динаміку обсягу експорту машинобудівної продукції області, який за п'ять років збільшився у 2,8 разів. Найбільш суттєвим було зростання експорту у 2013 році – на 36,14%. Водночас за цей час область почала удвічі більше імпортувати устаткування та обладнання. Щоправда найбільший приріст імпорту був зумовлений кризовими явищами 2009 р., внаслідок чого у 2010 р. обсяг імпорту зріс у 2,5 рази. У наступні роки спостерігалась тенденція до сповільнення темпів зростання імпорту, у 2013 р. обсяги імпорту скоротились на 33%.

З точки зору динаміки експортно-імпортних потоків машинобудівної продукції 2013 рік був найбільш сприятливим, що також можна побачити на рисунку 1, який наочно представляє співвідношення обсягів експорту та імпорту в динаміці.

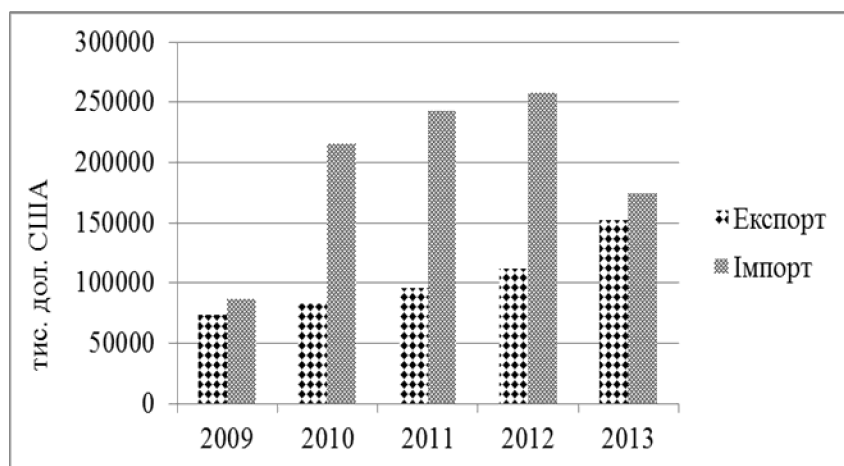


Рисунок 1 – Динаміка експортно-імпортних потоків машинобудування Хмельницької області

Джерело: складено автором за даними [10]

Наведені дані підтверджують той факт, що темпи зростання експорту перевищують темпи зростання імпорту машинобудівної продукції. Сальдо зовнішньоекономічної торгівлі має досить високе значення протягом всього аналізованого періоду, що безперечно є явищем несприятливим. Протягом 2009-2013 років показник сальдо зріс у 1,6 разів, а протягом 2010-2012 рр. його значення було у десятки разів вищим з огляду на досить високі темпи зростання імпорту. Особливо високим темп зростання був у 2010 р. Саме тоді показник чистого експорту збільшився у 2010 році порівняно із 2009 у 9,7 разів. У наступні роки розрив між темпами зростання експорту та імпорту почав поступово зменшуватись і стабілізувався в межах 0,1-1,5%. Завдяки скороченню величини імпорту та додатнім темпам зростання експорту зазначені вище негативні зміни було знівельовано.

Важливим показником для аналізу зовнішньоторговельної діяльності також є індекс чистої торгівлі та індекс Грубеля-Ллойда, тенденції зміни яких графічно представлено на рисунку 2.

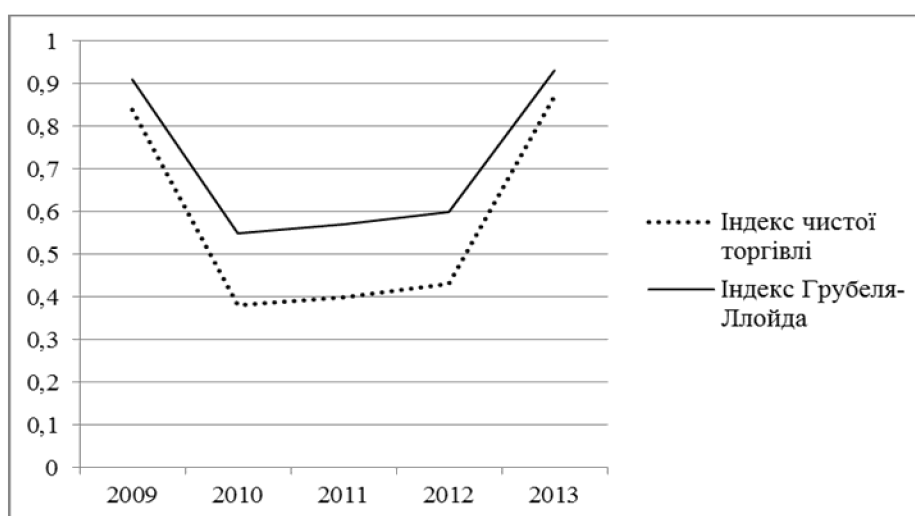


Рисунок 2 – Динаміка індексів чистої торгівлі та Грубеля-Ллойда

Джерело: складено автором за даними [10]

Значення індексу Грубеля-Ллойда свідчать про середній рівень, а в окремі роки (2009 та 2013) високий рівень розвитку міжгалузевої торгівлі. Можемо також спостерігати співпадіння динаміки зазначених на рисунку індексів, а саме: різке зниження показників у 2010 р. та їх зростання у наступні роки. Наприкінці аналізованого періоду показники досягли свого початкового значення.

Важливою характеристикою зовнішньоекономічної торгівлі області є її географічна та товарна структура, тобто структура з точки зору географічного розподілу експортно-імпортних потоків між окремими групами країн, а також з точки зору товарного наповнення. На підставі даних [1] робимо висновок, що у географічній структурі товарного експорту області майже половину становить продукція, споживачами якої є країни СНД, близько третини – країни Європейського союзу. За період з 2010 по 2013 рр. частка експорту до країн СНД постійно зростала, тоді як до країн Європи – навпаки зменшувалась.

Серед інших країн найменша частка експорту припадала на країни Америки (не перевищувала 0,5%), більше того, даний показник мав тенденцію до зниження протягом аналізованого періоду (виняток – зростання на 0,02% у 2013 р.). Якщо аналізувати дані показники у динаміці, то більш помітні коливання характерні для експорту до країн Азії та Африки.

Імпортна продукція області головним чином має європейське походження (40-60%). Друге місце в структурі імпорту посідають різноманітні товари з країн СНД та Азії. Незначною є частка імпорту з країн Америки (1-3%) та країн Африки (менше 1%). У 2010-2013 рр. відбувалось постійне зростання частки імпорту продукції азійського та американського виробництва.

Аналізуючи дані щодо товарних структур експорту та імпорту машинобудівної продукції Хмельницької області та країни [9,10], відзначаємо, що найбільшу питому вагу машинобудівної продукції, що експортується та імпортується в області, є обладнання та мультимедійна апаратура. При чому частки експорту таких товарних груп, як обладнання та прилади, перевищують аналогічні показники у структурі імпорту. Щодо автотранспорту, то тут спостерігаємо зворотну ситуацію.

Порівнюючи структуру експорту області та країни відзначаємо наявність як спільних, так і відмінних рис. Зокрема, електротехнічне обладнання із суттєвим відривом від інших товарних груп лідирує в обох структурах. Проте, якщо у масштабі країни ця частка становить близько 60-70%, то електротехнічне устаткування для Хмельницької області – це приблизно 90% експорту продукції її машинобудівної галузі. До 2011 року цей розрив зростав, після чого почав поступово зменшуватись (аналогічно для питомої ваги експорту засобів транспорту). Найменша відсоткова частка експорту припадає на прилади. За винятком 2009 року даний показник був вищим для області.

В імпорті стабільно друге місце посідають транспортні засоби, а обсяги імпортованих приладів характеризуються досить незначним відсотком. У структурі експорту, починаючи з 2010 р. обсяги приладів перевищували обсяги транспортних засобів і ця різниця до 2011 року збільшувалась.

Як бачимо, товарна структура імпорту країни та області є дещо схожою до структури експорту. Перше місце посідає електротехнічне обладнання, друге і третє – транспортні засоби та прилади відповідно. Варто також зазначити, що спільних тенденцій змін у товарних структурах експорту/імпорту області та країни не зафіксовано.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Проаналізувавши географічну та товарну структури експортних поставок, можемо зробити висновок щодо їхньої нераціональності, низького рівня диверсифікованості, орієнтації не на перспективні ринки високорозвинених країн, а переважно на споживачів пострадянського простору та ринки країн, що розвиваються. Негативним явищем також є від'ємне сальдо балансу експортно-імпортних операцій.

Незважаючи на позитивні зрушення 2013 року, можна констатувати, що зовнішньоторговельна діяльність машинобудівної галузі Хмельниччини перебуває в досить скрутному становищі з огляду на наявність цілої низки проблем. Зокрема, мова йде про незадовільний стан інфраструктурного забезпечення експортної діяльності, високий ступінь зношеності основних засобів, обмежене застосування новітніх технологій виробництва, брак обігових коштів, недосконалість механізму. Ці та інші фактори чинять несприятливий вплив на розвиток зовнішньоторговельної діяльності даної галузі регіону, що особливо набуває актуальності в умовах жорсткої конкуренції з боку іноземних виробників як на зовнішніх, так і на внутрішньому ринках.

З огляду на це підприємства галузі потребують суттєвого покращення матеріально-технічного та інформаційного забезпечення; підвищення інноваційної активності; оптимізації ресурсо-, енерго- та матеріаломісткості продукції; вдосконалення асортименту продукції; інтенсифікації процесів техніко-технологічного переоснащення галузі.

Список літератури

1. Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами області [Електронний ресурс]: Головне управління статистики у Хмельницькій області. – Режим доступу: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/statinf/zez/tszt/tszt0814.htm>
2. Індeksi промислової продукції за основними видами діяльності [Електронний ресурс]: Головне управління статистики у Хмельницькій області. – Режим доступу: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>
3. Кватернюк К. Ю. Оцінка експортного потенціалу машинобудівної галузі Хмельницької області [Текст] / К. Ю. Кватернюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 3, т. 3. – С. 96-99.
4. Левченко М.О. Формування механізму управління ризиками у зовнішньоекономічній діяльності машинобудівних підприємств: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук; спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності). / М.О. Левченко – Хмельницький: ХНУ. – 2013. – 249 с.
5. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності [Електронний ресурс]: Головне управління статистики у Хмельницькій області. – Режим доступу: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/index.htm>
6. Обсяги реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]: Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Савченко С.М. Конкуренентоспроможність українського машинобудівного комплексу на зовнішніх та внутрішніх ринках / С.М. Савченко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2011. – №29. – С. 20 – 29.
8. Селезньова К.В. Аналіз використання експортного потенціалу машинобудівного комплексу України в контексті світових інтеграційних процесів / К.В. Селезньова // Економічний часопис – XXI. Економіка та управління підприємством. – 2010. – №11-12. – С. 68 – 73.
9. Товарна структура зовнішньої торгівлі [Електронний ресурс]: Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Товарна структура зовнішньої торгівлі Хмельницької області [Електронний ресурс]: Головне управління статистики у Хмельницькій області. – Режим доступу: <http://www.km.ukrstat.gov.ua/ukr/statinf/zez/tszt/tszt1213.htm>
11. Тюріна Н.М. Комплексне оцінювання результативності діяльності промислових підприємств Хмельницької області / Н. М. Тюріна, Є. О. Шелест // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 6, т. 1. – С. 198-209.

Antonina Sviderska

Khmelnytskyi National University, Khmelnytskyi, Ukraine

The Investigation of the Foreign Trade Activities of Machine-Building Enterprises in Khmelnytskyi Region

The article deals with the questions concerning the analysis of the up-to-date state of export machine-building potential on the regional level. The main assignment of the investigation was the tendencies identification and the determination of the significant problems, which hinder the development of foreign trade activities of the enterprises in region.

The changes in the geographical and product structures of export-import flows are investigated, and the assessment of intra-industry trade level based on the Grubel-Lloyd index is given. The scale and dynamics of total goods sales of the machine-building enterprises of the region are analyzed. The indicator of the foreign trade balance was rather high within all analyzed period of time that is negative phenomenon in terms of the strategic role of machine-building for the development of other industries. The ways to overcome the crisis phenomena in the industry, the means of foreign trade operations activization and the areas of export potential enhancement are proposed.

We can conclude about geographical and product structures irrationality, their low diversification and orientation mainly to the customers from CIS (Commonwealth of Independent States) and developing countries. In 2013 the first indications of improvement have been showed up, but it is too early now to talk about the crisis consequences overcoming and the stable tendency of export activities development in machine-building.

export, import, product structure, machine-building

Одержано 31.10.14

УДК 339.13

О.О. Селезньова, доц., канд. екон. наук

Одесская государственная академия строительства и архитектуры

Система управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств

У статті досліджено систему управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств. Розроблено модель системи управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств. Наведено складові елементи, функції, зовнішні та внутрішні фактори системи управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства. Розкрито сутність етапів побудови системи управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств.

система, управління маркетинговою діяльністю, функції управління, функції маркетингу

О. А. Селезнева, доц., канд. екон. наук

Одесская государственная академия строительства и архитектуры

Система управления маркетинговой деятельностью строительных предприятий

В статье исследована система управления маркетинговой деятельностью строительных предприятий. Разработана модель системы управления маркетинговой деятельностью строительных предприятий. Приведены составные элементы, функции, внешние и внутренние факторы системы управления маркетинговой деятельностью строительного предприятия. Раскрыта сущность этапов построения системы управления маркетинговой деятельностью строительных предприятий.

система, управление маркетинговой деятельностью, функции управления, функции маркетинга

Постановка проблеми. Управління будівельним підприємством та його маркетингова діяльність не можуть існувати окремо одне від іншого. Маркетингова діяльність настільки інтегрована у роботу усього будівельного підприємства, що менеджмент враховує ринкові інтереси на усіх рівнях внутрішньо- та зовнішньо-організаційних зв'язків. Тому дослідження системи управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств постає досить важливим й актуальним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні та методичні проблеми управління маркетингом досліджували вітчизняні та зарубіжні фахівці, а саме: І. Ансофф, Л. В. Балабанова, П. Дойль, Е. П. Ільїн, Ф. Котлер, М. Мескон, О.Ф. Оснач, М. Портер, М. П. Сахацький та ін. Незважаючи на наявність вагомій наукової бази, у силу постійних змін стосовно розвитку економіки, проблема розкриття сутності системи управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств не достатньо віддзеркалена у вітчизняних публікаціях та вимагає детального дослідження науковців.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення системи управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств, що сприятиме посиленню їх конкурентоспроможності на національному ринку.

Виклад основного матеріалу. Для того, щоб визначити систему управління маркетинговою діяльністю на будівельному підприємстві, необхідно перш за все розібрати сутність дефініцій: «управління підприємством», «система управління підприємством», «система управління маркетинговою діяльністю підприємства».

Автор вважає, що управління підприємством здійснюється цілеспрямовано керівництвом на постійній основі з метою одержання комерційної вигоди в рамках існуючого законодавства. Воно містить у собі адміністративні, стратегічні, інформаційні, технічні та інші методи впливу. Це – організація робочого часу, планування ресурсів, складання посадових інструкцій, регулювання запасів, оптимізація робочих процесів і багато іншого [1, с. 11].

Процес управління підприємством припускає виконання функцій прогнозування, планування, організації, координації, регулювання, інформаційного забезпечення й зв'язку, аналізу, мотивації й інновацій. Здійснюючи функції, менеджери забезпечують умови для продуктивної й ефективної праці зайнятих в організації працівників і одержання результатів, що відповідають цілям підприємства.

Управління підприємством з адміністративної позиції включає проектування посадових місць, спеціалізацію у виконанні робочих завдань, побудову систем планування й контролю, структурування бізнес-процесів. Воно розкриває діяльність підприємства в сфері керівництва людьми, ув'язує складові виробничої і господарської діяльності для досягнення поставленої цілі.

На думку автора, управління підприємством має такі напрямки, як управління внутрішньо- та зовнішньо-організаційними відносинами, інтересами та мотиваціями з метою трансформації людських зусиль у досягнення взаємовигідного комерційного результату. Для цього використовуються управлінські принципи, функції, форми, процедури і методи впливу [1, с. 15].

Управління будь-яким підприємством здійснюється системно, тому доцільним буде навести тлумачення «системи».

Система – деяка цілісність, що складається із взаємозалежних частин, кожна з яких робить свій внесок до характеристики цілого [2, с. 79]. Характерними рисами системи є: цілісність, синергізм, ієрархічність [3, с. 49–50]. Усі організації є відкритими системами, оскільки вони взаємодіють з оточуючим середовищем та повинні пристосовуватись до умов існування й ринкових змін.

Отже, будемо вважати, що «система управління підприємством» являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів, результат функціонування яких дозволяє досягнути поставленої комерційної мети суб'єкту господарювання найбільш ефективним шляхом.

Різниця між термінами «управління» та «система управління» полягає в тому, що «управління» – це процес (діяльність з управління), а «системою управління» є взаємопов'язані елементи (все те, що приймає участь у управлінській діяльності).

Автор розуміє під «системою управління маркетинговою діяльністю підприємства» сукупність взаємопов'язаних елементів підприємства, що функціонують з метою найефективнішого задоволення потреб споживачів з урахуванням комерційного інтересу, внутрішньо- та зовнішньо-організаційних факторів.

Елементи системи управління маркетинговою діяльністю підприємства:

- учасники системи управління маркетинговою діяльністю підприємства (керівництво, фахівці відділу маркетингу, а також допоміжні агенції, що приймають на себе ряд маркетингових функцій);

- наявні та зовнішні ресурси організації, які приймають участь у маркетинговій діяльності підприємства (трудові ресурси, інформаційні, фінансові, техніка й технології, тощо).

У залежності від напрямку управлінських зусиль елементи можна поділити на керуючі (суб'єкти) та керовані (об'єкти).

Функціями системи управління маркетинговою діяльністю підприємства виступають: управління дослідженнями, управління споживчою поведінкою (сегментування та позиціонування), управління комплексом маркетингу, управління маркетинговими комунікаціями, планування, організація та контроль за виконанням маркетингових заходів.

Комерційним інтересом системи управління маркетинговою діяльністю виступають: прибуток, рентабельне ведення бізнесу, розширення частки ринку, освоєння нових сегментів споживачів, укріплення репутації, збільшення цінності бренду підприємства, тощо.

До внутрішньо-організаційних факторів відносяться ресурси, зв'язки, рівень якості управління, тобто усі елементи мікросередовища підприємства, на які може впливати суб'єкт управління.

Зовнішні фактори системи управління маркетинговою діяльністю підприємства – це фактори макросередовища, що мають свій вплив на маркетингову діяльність суб'єктів господарювання та не піддаються управлінню. У залежності від характеру впливу фактори зовнішнього середовища можна поділити на дві групи:

- фактори прямого впливу – постачальники, споживачі, конкуренти тощо;
- фактори посереднього впливу, а саме політико-економічні, техніко-технологічні, природно-екологічні, соціально-демографічні, міжнародні відносини тощо.

Виходячи з наведеного, автор пропонує таке визначення «системи управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства», як – сукупність взаємопов'язаних елементів суб'єкту господарювання будівельної галузі, що функціонує з метою найефективнішого задоволення потреб споживачів будівельного ринку, з урахуванням комерційних інтересів, внутрішньо- та зовнішньо-організаційних факторів. Сутність даного поняття передано графічною моделлю на рис. 1.

Між учасниками системи управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства існують суб'єктно-об'єктні відносини, оскільки усі елементи системи взаємопов'язані та безпосередньо впливають на функціонування один іншого. Тому головними внутрішніми елементами такої системи виступають:

- суб'єкти – керівництво підприємства, менеджери з маркетингу;
- об'єкти – персонал, що забезпечує ефективну маркетингову діяльність будівельного підприємства (в тому числі рекламні, консультаційні, інформаційні агенції), та ресурси, що приймають участь у маркетинговій діяльності будівельного підприємства.

Центральне місце у системі управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства займають місія, цінності та бачення суб'єкту господарювання, які залежать насамперед від потреб клієнтів.

Місія будівельної компанії – сенс її існування, серцевина, те навіщо взагалі функціонує компанія.

Цінності – те, що покладено у стандарти поведінки будівельного підприємства.

Бачення – очікуваний у майбутньому стан підприємства.

Названі елементи є основою для розробки стратегії маркетингової діяльності будівельного підприємства, яка передуює розробці маркетингової стратегії дослідження ринку, оскільки, як було зображено на рис. 1, маркетингова діяльність безпосередньо залежить від потреб клієнтів та їх можливостей до купівлі.

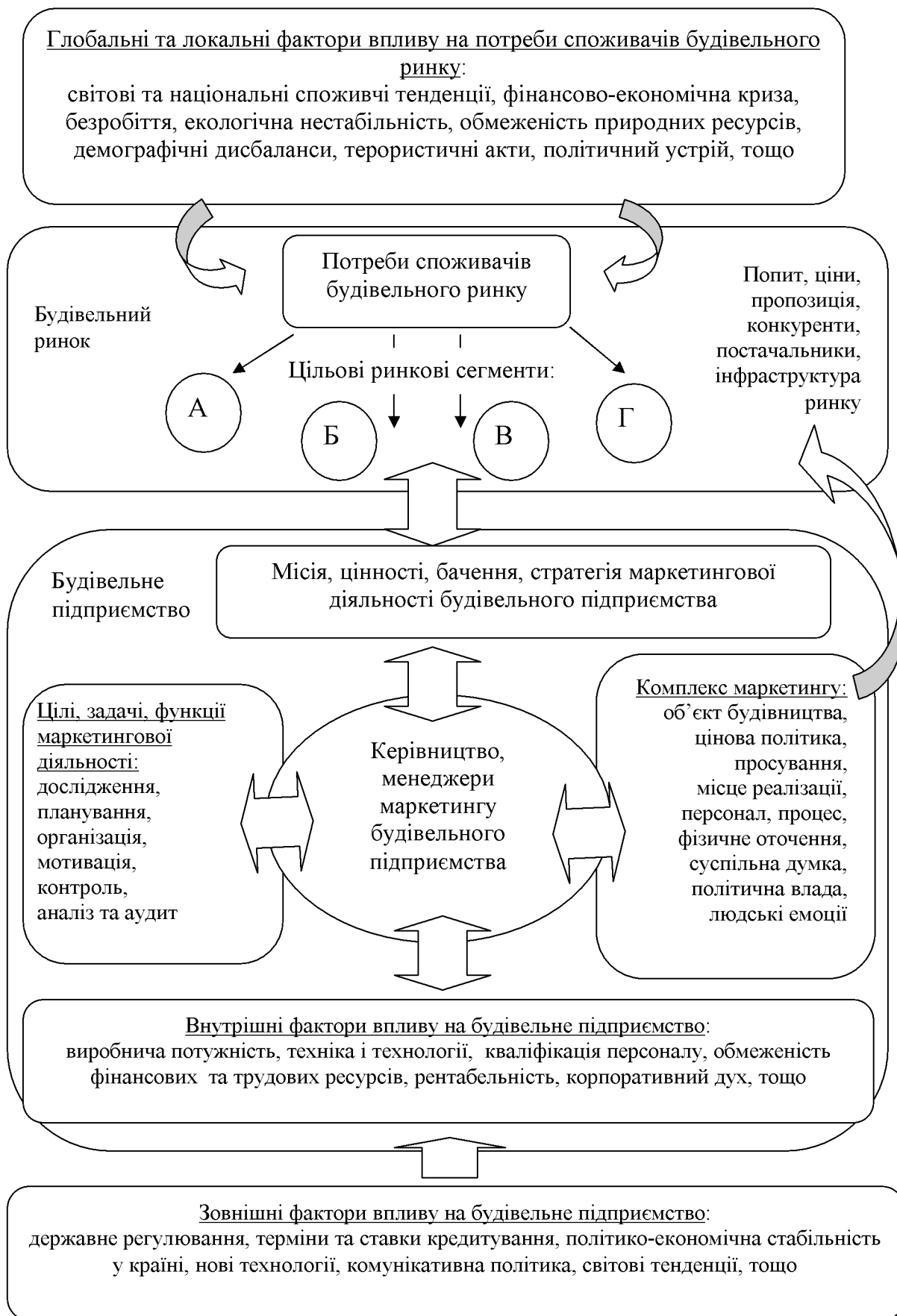


Рисунок 1 – Модель системи управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства

Джерело: Розроблено автором.

Тому, для якісної побудови системи управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства, перш за все, необхідне проведення дослідження попиту й пропозиції будівельного ринку, визначення потреб цільової аудиторії, які підприємство збирається задовольняти. У результаті попередніх досліджень оцінюються переваги й недоліки будівельного підприємства у порівнянні із конкурентами, та визначаються пріоритетні напрямки майбутньої ринкової діяльності.

Далі розробляється загальна стратегія будівельного підприємства, визначається яким буде комплекс маркетингу, прогнозується, планується, організується, мотивується, контролюється, аналізується та оцінюється маркетингова діяльність.

Стратегія взагалі являє собою напрямок дій та основу функціонування суб'єкта господарювання.

Пітер Дойль розуміє під стратегією комплекс рішень менеджменту по розміщенню ресурсів підприємства і досягненню довгострокових конкурентних переваг на цільових ринках. Розміщення ресурсів – вибір товарів та ринків, що пропонують найкращі можливості для інвестування. Довгострокові конкурентні переваги – вміння досягнути оцінки товарів компанії клієнтами вищої ніж у конкурентів [4, с. 35–41]. Це означає, що споживачі повинні надавати перевагу торговій марці підприємства.

Портер М. пропонує обирати маркетингову стратегію за такими характеристиками як цільовий ринок та стратегічна перевага: «цінове лідерство», «продуктове лідерство», «лідерство в ніші» [5, с. 48–64].

Ансофф І. підходить до вироблення маркетингової стратегії з позиції новизни товару і ринку: «проникнення на ринок», «розвиток ринку», «розвиток продукції», диверсифікація» [6, с. 33–105].

Автор пропонує під стратегією маркетингової діяльності будівельного підприємства розуміти обраний напрямок загальної ринкової поведінки будівельного підприємства, а саме стратегію підприємства по найкращому задоволенню потреб споживачів із урахуванням прибутку, росту, коштовності капіталу, виробництва, інновацій тощо. Це означає, що маркетингова стратегія не повинна відрізнятися від стратегії підприємства, або бути чимось окремим. Навпаки, виходячи із потреб клієнтів та ринкової ситуації обирається загальна організаційна стратегія, яка є основою маркетингової стратегії.

Стратегія маркетингової діяльності будівельного підприємства реалізується через розробку та виконання комплексного плану задач по досягненню сукупності цілей. Обравши орієнтири компанії (місію, бачення, цінності), розробивши маркетингову стратегію, визначивши довго-, середньо- та короткострокові цілі й задачі системи управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства, доцільно сформулювати стратегічний, а на його базі тактичний і оперативний плани маркетингової діяльності.

За Балабановою Л. В. стратегічне планування в маркетингу спрямовано на досягнення цілей з орієнтацією на ефективне використання матеріальних трудових, фінансових та інших ресурсів підприємства. Орієнтоване на ринок стратегічне планування – це управлінський процес досягнення і підтримки стабільної рівноваги можливостей і ресурсів підприємства та нових ринкових можливостей. Включає у себе: висунення, вибір стратегії та рішення про розробку тактики [7, с. 429–436].

Котлер Ф. стратегічне планування визначає, як управлінський процес створення й підтримки стратегічної відповідності між цілями підприємства, її потенційними можливостями й шансами у сфері маркетингу. Включає у себе такі етапи як – програму (місію), задачі й цілі фірми, плани господарського портфелю, стратегію росту [8, с. 539].

Автор розуміє під стратегічним плануванням маркетингової діяльності будівельного підприємства формулювання основних орієнтирів компанії та напрямків маркетингової діяльності у залежності від спеціалізації будівельної продукції (робіт, послуг), попиту й позиції на ринку. Тобто стратегічне планування повинно включати у себе: визначення місії, бачення, цінностей, стратегії будівельного підприємства; проведення ситуаційного аналізу ринку; позиціонування; постановку цілей маркетингової діяльності; розробку маркетингової стратегії; визначення складових напрямків реалізації стратегії; визначення показників для оцінки і контролю за виконанням.

Стратегічне планування маркетингу відрізняється від стратегії тим, що воно включає у себе загальні орієнтири, задачі, напрямки маркетингової діяльності й очікувані результати, що є основою для формування тактичного й оперативного планів. В той час стратегія маркетингової діяльності є обраною поведінкою підприємства на ринку та входить до складу стратегічного плану.

Після стратегічного планування будівельного підприємства настає черга тактичного й оперативного планування маркетингової діяльності, куди входять: контрольні показники маркетингової діяльності, виклад поточного стану маркетингової діяльності, SWOT-аналіз підприємства, перелік задач маркетингової діяльності, програма дій (згідно до стратегії маркетингу), бюджет програми дій маркетингової діяльності, порядок контролю і аудиту маркетингової діяльності.

Головними принципами маркетингового планування є: повнота і комплексність, конкретність, чіткість, неперервність, економічність, якість (оптимізація, координація, систематизація робіт) [9, с. 61–62].

Щодо організаційної структури відділу маркетингу будівельного підприємства, то це пов'язано з видом й обсягом виконуваних робіт, послуг. За дослідженнями автора, найчастіше на українських будівельних підприємствах зустрічається така статистика: на дрібних підприємствах функції маркетингу виконує директор із допомогою секретаря, середніх – менеджер з маркетингу, великих – відділ маркетингу, що має функціональну організаційну структуру.

Оскільки ефективність підприємства залежить насамперед від налагодженої співпраці фахівців, то адміністративні функції планування, організації, мотивації та контролю виступають пріоритетними, бо направлені саме на якість роботи людських ресурсів. Вагоме значення також належить інформаційній функції (дослідженням), аналізу та аудиту.

Функція мотивації – наступна після планування та організації функція керівника відділу маркетингу на будівельному підприємстві. Бо маркетинг повинен задовольняти потреби не тільки клієнтів, але й співробітників, тому що від їх зацікавленості залежить якість роботи усього підрозділу, та як наслідок – маркетингова діяльність взагалі. Передбачає стимулювання співробітників відділу маркетингу різними методами до найбільш ефективної роботи, найпоширеніші з яких: матеріальне заохочення (премії); організаційні методи (кар'єрний ріст, підвищення кваліфікації); морально-психологічні (визнання, пошани, довіра, повага) [10, с. 51–52].

На останньому етапі побудови системи управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства необхідно сформулювати систему аудиту та контролю. Для реалізації цієї функції необхідно використовувати кількісні показники (наприклад, виконання плану реалізації, збільшення кількості клієнтів, рівень обізнаності, рівень позитивних відгуків по відношенню до негативних тощо). Напрямами контролю та аудиту маркетингової діяльності на будівельному підприємстві виступають: контроль річних, квартальних планів; аналіз продажів; аналіз ринкової долі; аналіз репутації підприємства та відгуків клієнтів; фінансовий аналіз; конкурентоспроможність;

ефективність рекламних компаній; аналіз цін та спів поставлення їх із конкурентними; організація реалізації; виконання вимог керівних документів тощо.

Контроль завершує цикл управління маркетингом та одночасно дає начало новому циклу планування та корегуючим діям. Зазначимо, що дослідження зовнішньої та внутрішньої середі будівельного підприємства повинно проводитись безперервно й, в результаті, на кожному етапі виконання плану маркетингової діяльності це може вплинути на задачі, змінити або навіть скасувати їх за необхідністю.

Висновки та перспективи подальших досліджень. З наведеного вище дослідження можна зробити наступні висновки:

1. Система управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства – сукупність взаємопов'язаних елементів суб'єкту господарювання будівельної галузі, що функціонує з метою найефективнішого задоволення потреб споживачів будівельного ринку, з урахуванням комерційних інтересів, внутрішньо- та зовнішньо-організаційних факторів.

2. Центральне місце у системі управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства займають місія, цінності та бачення суб'єкту господарювання, які залежать насамперед від потреб клієнтів. Ці елементи є основою для розробки стратегії маркетингової діяльності будівельного підприємства, передуює розробці якої дослідження ринку.

3. Під стратегією маркетингової діяльності будівельного підприємства розуміється обраний напрямок загальної ринкової поведінки будівельного підприємства – стратегія підприємства по найкращому задоволенню потреб споживачів із урахуванням прибутку, росту, коштовності капіталу, виробництва, інновацій тощо.

4. Стратегічне планування маркетингової діяльності будівельного підприємства формулює основні орієнтири компанії та напрямки маркетингової діяльності у залежності від спеціалізації будівельної продукції (робіт, послуг), попиту й позиції на ринку. Повинно включати у себе: визначення місії, бачення, цінностей, стратегії будівельного підприємства; проведення ситуаційного аналізу ринку; позиціонування; постановку цілей маркетингової діяльності; розробку маркетингової стратегії; визначення складових напрямків реалізації стратегії; визначення показників для оцінки і контролю за виконанням.

5. Організаційна структура відділу маркетингу будівельного підприємства залежить від виду й обсягу виконуваних робіт, послуг. Функція мотивації передбачає стимулювання співробітників відділу маркетингу різними методами до найбільш ефективної роботи. Завершує управлінські цикли у системі управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства система аудиту та контролю.

Список літератури

1. Селезньова О.О. Організаційно-економічний механізм управління ринковою діяльністю роздрібних торговельних підприємств: Монографія. / О. О. Селезньова, М. П. Сахацький, Г. М. Запша – Одеса: КП ОМД, 2012. – 182 с.
2. Мескон, Майкл Х. Основы менеджмента : [Учебник]: Пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурн. - 3-е изд. - М.; СПб.; Киев : Вильямс, 2012. - 672 с.
3. Батоврин В. К.. Толковый словарь по системной и программной инженерии. — М.: ДМК Пресс. — 2012 г. — 280 с.
4. Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратеги. 3-издание / пер. с англ. Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2003. – 544 с.
5. Портер М. Конкуренция: Учеб. пособие / М. Портер; пер.с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 495 с.
6. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999. – 239 с.
7. Балабанова Л.В. Маркетинг: підручник / Л.В. Балабанова. – Вид. 3-тє, перероб. І доп. – К.: КНЕУ, 2011. – 543 с.

8. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. / Ф. Котлер – М.: Прогресс, 2000. – 944 с.
9. Оснач О.Ф. Промисловий маркетинг. Навч. посіб. / О.Ф. Оснач, В.П. Пилипчук, Л.П. Коваленко. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 364 с.
10. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы / Е.П. Ильин. - СПб.: Питер, 2009. – 512 с.

Olga Selezneva

Odessa State Academy of Construction and Architecture, Odessa, Ukraine

Management System of Construction Enterprises Marketing Activity

The aim of the study is to determine the construction enterprises' management marketing activities system, which will enhance their competitiveness in the domestic market.

The construction enterprises' management marketing activities system is a set of interrelated elements of the construction entity which functions in order to meet construction market consumers needs in the most efficient way, given the commercial interests, internal and external organizational factors. Central place in the construction enterprises' management marketing activities system occupy mission, values and vision of the entity, which depend primarily on the needs of customers. Market research precedes the development of these elements. Organizational structure of marketing depends on the type and volume of work and services performed by construction company. Motivation function involves stimulation of marketing staff to the most efficient operation by the different methods. Completes administrative cycles in the construction enterprises' management marketing activities system audit and control systems.

This article explores the management system of construction enterprise marketing activities and its components. The model system of marketing activity of construction enterprises was worked out. The essence of the stages of construction management construction marketing activities of enterprises was considered.

system, management of marketing activities, management functions, functions of marketing

Одержано 31.10.14

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ. МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

<i>В.Ф. Гамалій, О.М. Кошик, Н.І. Легінькова (Україна)</i> Промислова політика зарубіжних країн (українською мовою)	3
<i>В.О. Жукова (Україна)</i> Тенденції та особливості підготовки фахівців у системі вищої освіти (українською мовою)	10
<i>Т.М. Котенко (Україна)</i> Фінансування вищих навчальних закладів в умовах імплементації вищої освіти (українською мовою)	21
<i>Г.Т. Пальчевич (Україна)</i> Сучасні реалії та перспективні напрямки державного регулювання інноваційного розвитку підприємництва (українською мовою)	26
<i>Т.В. Вінницька (Україна)</i> Інноваційний потенціал національної економіки: сутність та структура (українською мовою).....	34
<i>І.М. Лавренкова (Україна)</i> Основні засади та фактори державного регулювання економічної безпеки України (українською мовою)	41
<i>М.І. Руденко (Україна)</i> Система управління фінансовим забезпеченням автомобільного транспорту (українською мовою)	48
<i>І.О. Царенко (Україна)</i> Рейтингові системи ранжування вищих навчальних закладів: українські та світові методики (українською мовою)	56

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

<i>Н.В. Ушенко (Україна)</i> Регулююча функція ринку праці в сфері зайнятості (українською мовою)	67
<i>В.С. Бойченко (Україна)</i> Сучасний стан професійного навчання персоналу на підприємствах України (українською мовою).....	74
<i>Н.О. Гаркавенко (Україна)</i> Регулювання зайнятості населення в інноваційній сфері як чинник підвищення рівня доходів (українською мовою)	82

<i>А.М. Калінін (Україна)</i> Особливості проведення співбесіди як методу професійного відбору персоналу в ринкових умовах (українською мовою)	90
<i>В.В. Сибірцев (Україна)</i> Структура та складові соціального капіталу суспільства (українською мовою)	98
<i>Т.О. Беляк (Україна)</i> Корпоративна культура як інструмент регулювання соціально-трудоких відносин (англійською мовою)	104
<i>Г.К. Волчкова (Україна)</i> Освітньо-професійний розвиток працівників на основі накопичення соціального капіталу (англійською мовою).....	110
<i>Н.В. Гончарова (Україна)</i> Діагностика сучасних тенденцій в сфері зайнятості України (англійською мовою)	118
<i>М.В. Даневич (Україна)</i> Регулювання конкурентоспроможності найманих працівників на основі активізації соціального партнерства (англійською мовою)	124
<i>А.А. Златопольська (Україна)</i> Державна політика на ринку праці в умовах старіння населення (англійською мовою)	132
<i>О.М. Петіна (Україна)</i> Залучення потенціалу молоді до праці інтелектуального змісту (англійською мовою).....	137
<i>Т.Ф. Рябоволик (Україна)</i> Розробка та реалізація стратегії регулювання зайнятості населення в інноваційному секторі національної економіки (українською мовою)	142
ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
<i>Г.М. Давидов, О.А. Петрик (Україна)</i> Аналіз практики організації національних систем аудиту в державах Європейського економічного простору (українською мовою)	151
<i>Н.Я. Зарудна (Україна)</i> Облікова політика пивоварного підприємства у сфері постачання (українською мовою)	158
<i>Н.М. Колос (Україна)</i> Особливості розподілу фінансових результатів сільськогосподарських підприємств (українською мовою).....	166
<i>Л.В. Кононенко, С.О. Кононенко (Україна)</i> Післядипломна освіта бухгалтерів в Україні: проблеми та перспективи (українською мовою)	172

<i>Г.І. Кузьменко (Україна)</i> Події після дати балансу, пов'язані з податковими відносинами підприємства: сутність, види та порядок розкриття (<i>українською мовою</i>).....	177
<i>А.М. Лисенко (Україна)</i> Методика проведення аналізу дебіторської заборгованості суб'єктів господарювання (<i>українською мовою</i>)	184
<i>В.В. Мірошник, О.Ю. Цьома, С.В. Орлик (Україна)</i> Достовірність фінансової звітності як імператив економічної безпеки суб'єктів господарювання (<i>українською мовою</i>)	193
<i>Л.В. Острівна (Україна)</i> Проблемні аспекти нарахування та сплати військового збору (<i>українською мовою</i>)	200
<i>О.Б. Пугаченко (Україна)</i> Процесуальні вимоги призначення та проведення економічних експертиз (<i>українською мовою</i>)	207
<i>Я.В. Клименко (Україна)</i> Афілійовані особи: походження терміну, критерії визначення й застосування у вітчизняній та міжнародній практиках (<i>українською мовою</i>).....	215
<i>Н.М. Поддубна (Україна)</i> Товарні запаси роздрібних торговельних підприємств споживчої кооперації: економічна сутність та класифікація (<i>українською мовою</i>)	226

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

<i>С.М. Горлов (Україна)</i> Вплив фактору заощаджень на рівняння економічної рівноваги в макроекономіці (<i>українською мовою</i>).....	233
<i>Б.Г. Ревчун (Україна)</i> Історична еволюція науки управління: менеджмент організацій (<i>англійською мовою</i>)	240

ФІНАНСИ І КРЕДИТ

<i>Д.В. Василенко (Україна)</i> Банківські установи у розвитку інтеграційних процесів на інвестиційному ринку України (<i>українською мовою</i>)	249
<i>С.П. Ніколаєва, О.Б. Пугаченко (Україна)</i> Лізингова діяльність: історія виникнення та розвитку (<i>українською мовою</i>).....	255
<i>О.А. Магопець (Україна)</i> Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «податкове стимулювання» (<i>українською мовою</i>)	265

<i>В.В. Письменний (Україна)</i> Перспективи повернення збору з власників собак до підсистеми місцевого оподаткування України (українською мовою)	273
<i>Л.В. Федосенко, Л.Н. Марченко, М.Е. Мінчукова (Білорусь)</i> Проблеми формування ресурсної бази банківського сектору Республіки Білорусь (російською мовою)	281
<i>В.В. Шалімов, С.О. Магопець (Україна)</i> Збір за місце для паркування транспортних засобів в системі місцевих податків і зборів України (українською мовою).....	291

СТАТИСТИКА. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

<i>Б.В. Дмитришин (Україна)</i> Дослідження впливу процесів злиття та поглинання на динаміку ВВП України (українською мовою)	300
<i>Ю.В. Кернасюк (Україна)</i> Інтелектуальний аналіз даних для навчання і практичного застосування в економіці (українською мовою)	307

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ ТА ГАЛУЗЕЙ. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

<i>Р.І. Жовновач (Україна)</i> Управління конкурентоспроможністю підприємств сільськогосподарського машинобудування на засадах маркетингового підходу (українською мовою)	315
<i>М.О. Панченко, Т.Б. Городецька (Україна)</i> Система менеджменту безпеки харчової продукції (українською мовою)	322
<i>І.М. Суворова (Україна)</i> Критерії оцінки конкурентоспроможності авіатранспортних підприємств України (українською мовою)	327
<i>З.В. Баннікова, Л.В. Федосенко (Білорусь)</i> Система головних функцій у моделі управління інноваційним потенціалом підприємства (російською мовою)	333
<i>А.В. Свідерська (Україна)</i> Дослідження зовнішньоторговельного напрямку діяльності підприємств машинобудівної галузі Хмельниччини (українською мовою)	341
<i>О.О. Селезньова (Україна)</i> Система управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств (українською мовою)	348

СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ. МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

<i>В.Ф. Гамалий, О.Н. Кошик, Н.И. Легинькова (Украина)</i> Промышленная политика зарубежных стран (на украинском языке)	3
<i>В.А. Жукова (Украина)</i> Тенденции и особенности подготовки специалистов в системе высшего образования (на украинском языке)	10
<i>Т.Н. Котенко (Украина)</i> Финансирование высших учебных заведений в условиях имплементации высшего образования (на украинском языке)	21
<i>Г.Т. Пальчевич (Украина)</i> Современные реалии и перспективные направления государственного регулирования инновационного развития предпринимательства (на украинском языке)	26
<i>Т.В. Винницкая (Украина)</i> Инновационный потенциал национальной экономики: значение и структура (на украинском языке)	34
<i>И.М. Лавренкова (Украина)</i> Основные принципы и факторы государственного регулирования экономической безопасности Украины (на украинском языке)	41
<i>М.И. Руденко (Украина)</i> Система управления финансовым обеспечением автомобильного транспорта (на украинском языке)	48
<i>И.А. Царенко (Украина)</i> Рейтинговые системы ранжирования высших учебных заведений: украинские и мировые методики (на украинском языке)	56

ЭКОНОМИКА ТРУДА, СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

<i>Н.В. Ушенко (Украина)</i> Регулирующая функция рынка труда в сфере занятости (на украинском языке)	67
<i>В.С. Бойченко (Украина)</i> Современное состояние профессионального обучения персонала на предприятиях Украины (на украинском языке)	74
<i>Н.А. Гаркавенко (Украина)</i> Регулирование занятости населения в инновационной сфере как фактор повышения уровня доходов (на украинском языке)	82

<i>А.Н. Калинин (Украина)</i> Особенности проведения собеседования как метода профессионального отбора персонала в рыночных условиях <i>(на украинском языке)</i>	90
<i>В.В. Сибирцев (Украина)</i> Структура и составляющие социального капитала общества <i>(на украинском языке)</i>	98
<i>Т.А. Беляк (Украина)</i> Корпоративная культура как инструмент регулирования социально-трудовых отношений <i>(на английском языке)</i>	104
<i>Г.К. Волчкова (Украина)</i> Образовательно-профессиональное развитие работников на основе накопления социального капитала <i>(на английском языке)</i>	110
<i>Н.В. Гончарова (Украина)</i> Диагностика современных тенденций в сфере занятости Украины <i>(на английском языке)</i>	118
<i>Н.В. Даневич (Украина)</i> Регулирование конкурентоспособности наемного персонала на основе активизации социального партнерства <i>(на английском языке)</i>	124
<i>А.С. Златопольская (Украина)</i> Государственная политика на рынке труда в условиях старения населения <i>(на английском языке)</i>	132
<i>А.Н. Петина (Украина)</i> Привлечение потенциала молодежи к труду интеллектуального содержания <i>(на английском языке)</i>	137
<i>Т.Ф. Рябоволик (Украина)</i> Разработка и реализация стратегии регулирования занятости населения в инновационном секторе национальной экономики <i>(на украинском языке)</i>	142
УЧЕТ, АНАЛИЗ И АУДИТ	
<i>Г.Н. Давидов, Е.А. Петрик (Украина)</i> Анализ практики организации национальных систем аудита в государствах Европейского экономического пространства <i>(на украинском языке)</i>	151
<i>Н.Я. Зарудная (Украина)</i> Учетная политика пивоваренного предприятия в сфере снабжения <i>(на украинском языке)</i>	158
<i>Н.М. Колос (Украина)</i> Особенности распределения финансовых результатов сельскохозяйственных предприятий <i>(на украинском языке)</i>	166

<i>Л.В. Кононенко, С.А. Кононенко (Україна)</i> Послєдипломне образование бухгалтеров в Україні: проблеми и перспективы (на українському мові)	172
<i>Г.И. Кузьменко (Україна)</i> События после даты баланса, связанные с налоговыми отношениями предприятия: сущность, виды и порядок раскрытия (на украинском языке)	177
<i>А.Н. Лысенко (Україна)</i> Методика проведения анализа дебиторской задолженности субъектов хозяйствования (на украинском языке)	184
<i>В.В. Мирошник, А.Ю. Цёма, С.В. Орлик (Україна)</i> Достоверность финансовой отчетности как императив экономической безопасности субъектов хозяйствования (на украинском языке)	193
<i>Л.В. Островная (Україна)</i> Проблемные аспекты начисления и уплаты военного сбора (на украинском языке)	200
<i>О.Б. Пугаченко (Україна)</i> Процессуальные требования назначения и проведения экономических экспертиз (на украинском языке)	207
<i>Я.В. Клименко (Україна)</i> Аффилированные лица: происхождение термина и критерии определения и применения в отечественной и международной практиках (на украинском языке)...	215
<i>Н.Н. Поддубная (Україна)</i> Товарные запасы розничных торговых предприятий потребительской кооперации: экономическая сущность и классификация (на украинском языке)	226

ЕКОНОМІЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ЕКОНОМІЧЕСКОЙ МЫСЛИ

<i>С.Н. Горлов (Україна)</i> Влияние фактора сбережений на уравнение экономического равновесия в макрэкономике (на украинском языке).....	233
<i>Б.Г. Ревчун (Україна)</i> Историческая эволюция науки управления: менеджмент организаций (на английском языке)	240

ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

<i>Д.В. Василенко (Україна)</i> Банковские учреждения в развитии интеграционных процессов на инвестиционном рынке Украины (на украинском языке).....	249
<i>С.П. Николаева, О.Б. Пугаченко (Україна)</i> Лизинговая деятельность: история возникновения и развития (на украинском языке)	255

<i>Е.А. Маговец (Украина)</i> Теоретические подходы к определению сущности понятия «налоговое стимулирование» (на украинском языке)	265
<i>В.В. Письменный (Украина)</i> Перспективы возвращения сбора с владельцев собак в подсистему местного налогообложения Украины (на украинском языке)	273
<i>Л.В. Федосенко, Л.Н. Марченко, М.Э. Минчукова (Беларусь)</i> Проблемы формирования ресурсной базы банковского сектора республики Беларусь (на русском языке)	281
<i>В.В. Шалимов, С.А. Маговец (Украина)</i> Сбор за место для парковки транспортных средств в системе местных налоговых и сборов Украины (на украинском языке).....	291

СТАТИСТИКА. МАТЕМАТИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ, МОДЕЛИ И ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЭКОНОМИКЕ

<i>Б.В. Дмитришин (Украина)</i> Исследование влияния процессов слияния и поглощения на динамику ВВП Украины (на украинском языке)	300
<i>Ю.В. Кернасюк (Украина)</i> Интеллектуальный анализ данных для обучения и практического применения в экономике (на украинском языке).....	307

РАЗВИТИЕ ПРОДУКТИВНЫХ СИЛ И ОТРАСЛЕЙ. ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

<i>Р.І. Жовновач (Украина)</i> Управление конкурентоспособностью предприятий сельскохозяйственного машиностроения на основе маркетингового подхода (на украинском языке)	315
<i>М.А. Панченко, Т.Б. Городецкая (Украина)</i> Система менеджмента безопасности пищевой продукции (на украинском языке)	322
<i>І.М. Суворова (Украина)</i> Критерии оценки конкурентоспособности авиатранспортных предприятий Украины (на украинском языке)	327
<i>З.В. Банникова, Л.В. Федосенко (Беларусь)</i> Система главных функций в модели управления инновационным потенциалом предприятия (на русском языке)	333
<i>А.В. Свидерская (Украина)</i> Исследование внешнеторгового направления деятельности предприятий машиностроительной отрасли Хмельницкой области (на украинском языке)	341
<i>О.А. Селезнёва (Украина)</i> Система управления маркетинговой деятельностью строительных предприятий (на украинском языке)	348

CONTENT

ECONOMICS AND MANAGEMENT OF NATIONAL ECONOMY. INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

<i>Volodymyr Gamaliy, Olexsandr Koshik, Nina Leginkova (Ukraine)</i> Industrial Policy of Foreign Countries (<i>in Ukrainian</i>)	3
<i>Vladislava Zhukova (Ukraine)</i> Trends and Peculiarities in Training Specialists in the System of Higher Education (<i>in Ukrainian</i>)	10
<i>Tatiana Kotenko (Ukraine)</i> Financing of Higher Education Institutions in Terms of the Implementation of Higher Education (<i>in Ukrainian</i>)	21
<i>Galina Palchevich (Ukraine)</i> Modern Realities and Perspective Directions of the State Regulation of Entrepreneurship Innovative Development (<i>in Ukrainian</i>)	26
<i>Tatyana Vinnitska (Ukraine)</i> The Innovative Potential of the National Economy: the Nature and Structure (<i>in Ukrainian</i>).....	34
<i>Irina Lavrenkova (Ukraine)</i> Basic Principles and Factors of State Regulation of Economic Security of Ukraine (<i>in Ukrainian</i>)	41
<i>Mariya Rudenko (Ukraine)</i> Management System of Financial Support of the Automobile Transport (<i>in Ukrainian</i>)	48
<i>Ilona Tsarenko (Ukraine)</i> The Rating Systems of Ranking of the Higher Education Institutions: Ukrainian and International Methodologies (<i>in Ukrainian</i>)	56

LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS

<i>Natalia Ushenko (Ukraine)</i> The Regulative Function of Labour Market in the Sphere of Employment (<i>in Ukrainian</i>)	67
<i>Valeriia Boichenko (Ukraine)</i> The Current State of Staff Professional Training at the Enterprises of Ukraine (<i>in Ukrainian</i>).....	74
<i>Natalia Garkavenko (Ukraine)</i> Regulation of Employment in the Innovation Sphere as a Factor of Increasing the Incomes (<i>in Ukrainian</i>)	82

<i>Andriy Kalinin (Ukraine)</i> The Peculiarities of the Interview as a Method of Professional Selecting of Staff in Market Conditions (<i>in Ukrainian</i>)	90
<i>Volodymyr Sybirtsev (Ukraine)</i> Structure and Components of Social Capital (<i>in Ukrainian</i>)	98
<i>Tatiana Belyak (Ukraine)</i> Corporate Culture as the Instrument of Regulation of Labor and Social Relations (<i>in English</i>).....	104
<i>Galyna Volchkova (Ukraine)</i> Educational and Professional Staff Development Based on Social Capital Accumulation (<i>in English</i>).....	110
<i>Nadegda Goncharova (Ukraine)</i> Diagnostics of the Current Trends in the Employment Sphere of Ukraine (<i>in English</i>).....	118
<i>Nikolay Danevych (Ukraine)</i> Regulation of Employees' Competitiveness on the Basis of Activation of Social Partnership (<i>in English</i>)	124
<i>Anastasia Zlatopolska (Ukraine)</i> Public Policy on the Labor Market in the Conditions of the Population Ageing (<i>in English</i>)	132
<i>Oleksandra Petina (Ukraine)</i> Involvement of Youth Potential in Intellectual Labor (<i>in English</i>).....	137
<i>Tatiana Ryabovolik (Ukraine)</i> The Development and Implementation of Employment Regulation Strategy in the Innovation Sector of the National Economy (<i>in Ukrainian</i>)	142
ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
<i>Grygoriy Davydov, Olena Petryk (Ukraine)</i> Analysis of Audit National Systems of the States of European Economic Area (<i>in Ukrainian</i>).....	151
<i>Nataliya Zarudna (Ukraine)</i> The Accounting policy of Brewery Enterprises in the Sphere of Supply (<i>in Ukrainian</i>)	158
<i>Natalia Kolos (Ukraine)</i> The Peculiarities of Financial Results Distribution of Agricultural Enterprises (<i>in Ukrainian</i>).....	166
<i>Lesya Kononenko, Sergey Kononenko (Ukraine)</i> The Postgraduate Education of Accountants in Ukraine: Problems and Perspectives (<i>in Ukrainian</i>)	172

<i>Galina Kuzmenko (Ukraine)</i> Events after the Reporting Period Related to Tax Relations of the Enterprises: Nature, Types and Order of Disclosure (<i>in Ukrainian</i>)	177
<i>Alla Lysenko (Ukraine)</i> Methods of Analysis of Accounts Receivable of Economic Entities (<i>in Ukrainian</i>).....	184
<i>Victoria Miroshnyk, Olexandr Tsoma, Svetlana Orlik (Ukraine)</i> The Authenticity of Financial Statements as Imperative of Economic Security of Business Entities (<i>in Ukrainian</i>)	193
<i>Ludmila Ostryvna (Ukraine)</i> Problematic Aspects of the Calculation and Payment of Military Duty (<i>in Ukrainian</i>)	200
<i>Olga Pugachenko (Ukraine)</i> Procedural Requirements for Appointment and Conduct of Economic Expertises (<i>in Ukrainian</i>)	207
<i>Yana Klimenko (Ukraine)</i> Affiliated Persons: Origin of the Notion and the Definition of Criteria and Application in Domestic and International Practices (<i>in Ukrainian</i>).....	215
<i>Nataliia Poddubna (Ukraine)</i> Inventories of Retail Trade Enterprises of Consumer Cooperative Society: Economic Essence and Classification (<i>in Ukrainian</i>)	226
ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT	
<i>Serhiy Horlov (Ukraine)</i> The Influence of the Factor of Savings on the Equation of Equilibrium in Macroeconomics (<i>in Ukrainian</i>).....	233
<i>Boris Revchun (Ukraine)</i> The Historic Evolution of the Science of Management: Organization Management (<i>in English</i>)	240
FINANCE AND CREDIT	
<i>Dmitry Vasylenko (Ukraine)</i> Bank Institutions in the Development of Integration Processes on the Investment Market of Ukraine (<i>in Ukrainian</i>)	249
<i>Svetlana Nikolaeva, Olga Pugachenko (Ukraine)</i> Leasing Activity: History and Development (<i>in Ukrainian</i>)	255
<i>Olena Magopets (Ukraine)</i> Theoretical Approaches to Defining the Essence of the Concept "Tax Incentives" (<i>in Ukrainian</i>)	265

<i>Vitaliy Pysmennyi (Ukraine)</i> Perspectives of Returning the Dog Owners Fee to the Subsystem of Local Taxation of Ukraine (<i>in Ukrainian</i>)	273
<i>Lyudmila Fedosenko, Larisa Marchenko, Maria Minchukova (Belarus)</i> Problems of Formation of Banking Sector Resource Base of Belarus (<i>in Russian</i>)	281
<i>Volodymyr Shalimov, Sergey Magopets (Ukraine)</i> The Duty for a Parking of Vehicles in the System of Local Taxes and Duties of Ukraine (<i>in Ukrainian</i>)	291

**STATISTICS. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION
TECHNOLOGY IN THE ECONOMY**

<i>Bohdan Dmitrishin (Ukraine)</i> Investigation of the Influence Processes of Mergers and Acquisitions on Ukraine's GDP (<i>in Ukrainian</i>).....	300
<i>Yuriy Kernasyuk (Ukraine)</i> Data Mining for Learning and Practical Application in the Economy (<i>in Ukrainian</i>).....	307

**DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE FORCES AND INDUSTRIES.
ECONOMICS AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES**

<i>Ruslana Zhovnovach (Ukraine)</i> Management of Enterprise Competitiveness of Agricultural Machine Building on the Basis of Marketing Approach (<i>in Ukrainian</i>)	315
<i>Maria Panchenko, Tatyana Gorodeckaya (Ukraine)</i> The system of food products safety management (<i>in Ukrainian</i>)	322
<i>Irina Suvorova (Ukraine)</i> Criteria for Evaluating of Competitiveness of Air Transport Enterprises of Ukraine (<i>in Ukrainian</i>)	327
<i>Lyudmila Fedosenko, Zinaida Bannikova (Belarus)</i> System of Main Function in the Model of Enterprise Innovational Potential Management (<i>in Russian</i>)	333
<i>Antonina Sviderska (Ukraine)</i> The Investigation of the Foreign Trade Activities of Machine-Building Enterprises in Khmelnyskyi Region (<i>in Ukrainian</i>)	341
<i>Olga Selezneva (Ukraine)</i> Management System of Construction Enterprises Marketing Activity (<i>in Ukrainian</i>)	348

Наукові праці

Кіровоградського національного технічного університету

Економічні науки

Збірник наукових праць

Випуск 26

Відповідальний за випуск І.В. Смірнова

Комп'ютерна верстка Н.В. Ропай

Тиражування О.Г. Каліч

Здано в набір 19.11.2014 Підписано до друку 24.11.2014. Формат 60x84 1/8.
Папір офсетний. Гарнітура Times New Roman Високий друк Умов. друк. арк. 46
Тираж 300 прим. Замовлення №0051.

*Приватне підприємство «Ексклюзив-Систем»
Свідоцтво № ДК 4470 від 17.01.2013р.
25006, м. Кіровоград, вул. Шевченка, 25
тел./факс 24-35-53*