

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 8

КІРОВОГРАД 2005

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Кіровоградський національний технічний університет

НАУКОВІ ПРАЦІ
КІРОВОГРАДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Заснований в 2001 р.

В и п у с к 8

Кіровоград 2005

УДК 33
ББК 65

Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип 8.–
Кіровоград: КНТУ, 2005.– 405 с.

В збірнику викладені результати наукових досліджень з питань економічної теорії та практики, економіки праці, галузей промисловості, сільського господарства, транспорту, інших; менеджменту організацій; фінансів, кредиту, грошового обігу; маркетингу; обліку, аудиту, аналізу господарської діяльності; міжнародних економічних відносин; економічної кібернетики; використання математичного механізму і сучасної обчислювальної техніки тощо.

Рекомендовано до друку вченою радою Кіровоградського національного технічного університету від 27 грудня 2005 р., протокол № 5

Редакційна колегія: Фільштейн Л.М. (відповідальний редактор), д.е.н., проф., Бень Т.Г., д.е.н., проф., Богиня Д.П., д.е.н., проф., Давидов Г.М., к.е.н., проф., Кужельний М.В., д.е.н., проф., Ляшенко О.О., к.е.н., доц., Миценко І.М., д.е.н., проф., Немченко А.Б. (відповідальний секретар), к.е.н., доц., Пальчевич Г.Т., к.е.н., доц., Семикіна М.В., д.е.н., проф., Тарнавський М.П., к.е.н., доц.,

Адреса реакційної колегії: 25006, м. Кіровоград, пр. Університетський, 8, Кіровоградський національний технічний університет, тел.: 597-466, 597-584, 55-10-49.

Автори опублікованих матеріалів несуть відповідальність за підбір і точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних 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.

Збірник включений ВАК України в перелік спеціалізованих видань економіки (бюлетень ВАК №6 від 2001р.)

Реєстраційне свідоцтво: серія КГ № 0247-У від 07.02.2001 р.

Стратегія забезпечення зайнятості населення Кіровоградської області в контексті переходу її економіки на модель інноваційного розвитку

В статті визначено сутність стратегії забезпечення зайнятості населення; окреслено коло проблем її формування за умов переходу економіки держави, та зокрема Кіровоградської області, на модель інноваційного розвитку; обґрунтовано особливості впливу ряду факторів на зайнятість населення та висвітлено можливості області щодо попередження негативних наслідків їх впливу у найближчій перспективі.

стратегія, зайнятість, структурна модернізація економіки, модель інноваційного розвитку

Забезпечення зайнятості населення є одним із ключових завдань державної соціально-економічної політики. Його розв'язання є чи не головною передумовою досягнення стратегічних цілей суспільного прогресу, перш за все щодо високих стандартів життєдіяльності людей та соціальної стабільності. Для цього політика у вказаній сфері повинна бути зорієнтована на досягнення високого рівня продуктивності суспільної праці, надання пріоритету сферам діяльності, що відзначаються високим економічним потенціалом та прибутковістю, а також створення соціально-економічних умов для розширеного відтворення робочої сили, підвищення рівня її конкурентоспроможності та оплати праці, а звідси – і зростання життєвого рівня населення.

Така постановка питання обумовлює необхідність розробки чіткої і обґрунтованої стратегії забезпечення зайнятості населення регіону, яка б відповідала потребам суспільного розвитку та інтересам всіх суб'єктів ринкових відносин. Головна суть такої стратегії, на наш погляд, полягає у створенні максимальних умов для реалізації кожним громадянином свого конституційного права на працю, результати якої дозволяли б забезпечити розширене відтворення робочої сили та стабільний соціально-економічний розвиток території. Особливо важливо, щоб вказана стратегія розроблялася в тісному поєднанні із головними стратегічними напрямками формування ефективної економіки регіону і держави, переведення її на модель інноваційного розвитку, надаючи перевагу інтенсивним важелям ведення господарства над екстенсивними, з орієнтацією на розвиток приватної ініціативи, впровадження більш ефективного механізму реалізації фіскальної політики, активне входження України у міжнародну систему поділу праці. При цьому слід враховувати дію якомога більшого кола факторів, які активно впливають на зайнятість населення. Серед них особливе значення належить: структурній модернізації економіки; фінансово-кредитній та інвестиційній політиці; техніко-технологічним факторам; матеріальному стимулюванню праці та іншим факторам впливу. Безперечно, в залежності від характеру того чи іншого фактора наслідки їх впливу в найближчій перспективі будуть різними та неоднозначними. Проте головну сутність їх дії можна представити наступним чином.

1. Стосовно *структурної модернізації економіки*. Її вплив, як правило, знаходить своє відображення у змінах пропорцій між сферами економіки, зокрема, на користь соціально орієнтованих та базових галузей, що неминуче загострить проблему

перерозподілу людських ресурсів. В цьому відношенні Кіровоградська область не є виключенням, оскільки в регіоні спостерігається скорочення зайнятості у промисловості та сільському господарстві, переміщення робочої сили із галузей добувної й обробної промисловості до наукоємних виробництв, що в цілому відповідає стратегії формування інноваційної моделі соціально-економічного розвитку країни та пріоритетам технологічної модернізації підприємств, формування якісно нової соціально орієнтованої ринкової економічної системи. Прогнозна оцінка зрушень в зайнятості населення Кіровоградської області за сферами економічної діяльності на період до 2015 р. наведена у табл. 1.

Таблиця 1 – Прогнозна оцінка зрушень в чисельності економічно активного населення та його зайнятості в Кіровоградській області на період до 2015 р.

		I-й варіант (загроз)			II-й варіант (використання можливостей)		
		2005	2010	2015	2005	2010	2015
I.	Населення 15-70 років, тис. чол.	813,6	768,0	707,4	821,3	781,7	730,9
	Рівень економічної активності населення, %	62,0	62,7	64,0	62,0	62,7	64,0
II.	Економічно активне населення, тис. чол.	504,4	481,6	452,8	509,2	490,1	467,8
	Рівень зайнятості, %	53,7	53,4	53,4	55,6	56,9	58,9
	Зайнято в усіх сферах економічної діяльності, тис. чол.	437,0	410,1	377,4	457,0	444,9	430,8
	в тому числі:						
1.	Сільське, лісове та рибне господарство, мисливство (без врахування працюючих в особистих підсобних сільськогосподарських підприємствах)	71,2	65,2	57,4	79,0	76,2	70,1
2.	Промисловість	65,5	58,3	50,2	69,4	67,5	65,5
3.	Будівництво	8,0	7,7	7,1	8,2	8,3	8,5
4.	Оптова й роздрібна торгівля, готелі та ресторани	21,9	21,7	21,1	22,1	22,3	22,5
5.	Транспорт і зв'язок	24,5	24,1	22,3	24,7	24,8	24,9
6.	Фінансова діяльність	3,2	3,2	3,2	3,3	3,5	3,5
7.	Операції з нерухомістю	12,6	12,6	12,5	12,7	13,0	13,2
8.	Державне управління	27,6	27,2	26,7	27,6	27,6	27,1
9.	Освіта	37,5	35,5	34,6	37,6	37,6	37,6
10.	Охорона здоров'я та соціальна допомога	30,7	30,3	29,8	30,9	32,1	33,5
11.	Колективні, громадські та особисті послуги	11,5	11,1	10,8	13,3	14,0	14,2
12.	Чисельність інших осіб, зайнятих економічною діяльністю	122,8	113,2	101,7	128,2	118,0	110,2
	в т.ч. зайняті в особистих підсобних сільськогосподарських підприємствах	81,0	75,6	70,3	80,5	79,7	75,8
III.	Безробітні (визначені за методологією МОП), тис. осіб	67,4	71,5	75,4	52,2	45,2	37,0
	Рівень безробіття (у % до економічно активного населення)	13,4	14,8	16,7	10,3	9,2	7,9
IV.	Довідково: Економічно неактивне населення, тис. осіб	309,2	286,4	254,6	312,1	291,6	263,1

Джерело: [1, с. 136].

2. Щодо фінансово-кредитної та інвестиційної політики, то за своєю суттю вона повинна бути спрямована, перш за все, на підтримку вітчизняного виробника, виконуючи стимулюючу функцію розвитку господарського комплексу, сприяючи

зростанню попиту на робочу силу через збільшення обігових коштів підприємств, детінізацію економіки та легалізацію доходів суб'єктів економічних відносин. Проте дія цього фактора вимагає ефективного державного регулювання, створення привабливого інвестиційного клімату, пільгового кредитування тощо. В іншому випадку дія цього фактору може мати негативні наслідки, у тому числі і для сфери зайнятості. Слід зазначити, що активний характер такої політики може виступати в якості стимулятора розвитку *зовнішньоекономічної діяльності*, особливо якщо вона здійснюється в розвиненому конкурентному ринковому середовищі, спонукаючи працівників до більш продуктивної зайнятості. Проте, даний напрямок стримується низьким рівнем інвестування економіки, в тому числі – іноземного, викликаним незадовільними умовами інвестиційної діяльності в Україні та Кіровоградській області, зокрема.

3. Стосовно *техніко-технологічних факторів*, то вони досить активно впливають на зайнятість населення через зменшення трудомісткості виробничого процесу, зростання продуктивності праці тощо. При цьому різко загострюється проблема відповідності професійно-кваліфікаційних характеристик робочої сили вимогам нового технологічного укладу виробництва. Все це неминує призводить до вивільнення надлишкової та неконкурентоспроможної робочої сили з підприємств, для яких характерним є низький рівень технологічного оновлення виробництва. В той же час, за стабільного зростання попиту на новостворену продукцію в умовах оновленого виробництва та введення додаткових продуктивних робочих місць чисельність зайнятих на таких підприємствах може не тільки не зазнати скорочень, але й зрости.

4. *Матеріальне стимулювання праці* - є важливою складовою стратегії забезпечення зайнятості. Його розвиток повинен йти в напрямку, перш за все, радикального підвищення рівня заробітної плати, оскільки на сьогодні він не виконує своїх відтворювальної та стимулюючої функцій. В результаті дешевизни робочої сили стримується піднесення платоспроможного попиту населення, відбувається консервація відсталих технологій, гальмується процес нарощування обсягів ВВП тощо.

Виходячи з цього і слід формувати відповідну стратегію, в якій, з одного боку, були б визначені система загроз та обмежень, а з іншого – конкурентні переваги (шанси), якими слід обов'язково скористатися, підпорядкувавши максимальному їх використанню всі засоби впливу.

Щодо системи загроз та обмежень, то для Кіровоградської області, як і країни в цілому, вони полягають у:

- непідпорядкованості механізму нормативно-правового регулювання зайнятості піднесенню її продуктивності;
- вкрай високому ступені зношеності основних виробничих фондів (біля 50 %) і низьких темпах реструктуризації та технологічної модернізації підприємств;
- наявності в економіці області високого рівня безробіття, який у випадку неприйняття невідкладних рішень може сягнути показника 15 % економічно активного населення у 2007-2010 рр. з подальшим його зростанням в середньому до 17 % у 2015 р.;
- непривабливості сучасного інвестиційного клімату та нестабільності вітчизняного законодавства;
- низькому рівні розвитку підприємництва, особливо у сфері малого бізнесу.

Разом з тим, Кіровоградська область має досить істотні можливості не лише попередити небажаний розвиток подій, а й значно покращити ситуацію із зайнятістю. Виходячи з цього науковцями Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України визначено цілий спектр першочергових заходів, спрямованих на розв'язання низки проблем зайнятості населення регіону [1, с. 15–16]. Тобто мова йде про певні можливості (шанси), якими обов'язково слід скористатися. Їх головна суть полягає у наступному:

1. Перш за все вони полягають у запровадженні інноваційної моделі соціально-економічного розвитку області, якою повинно бути передбачено не лише застосування новітніх досягнень науки і техніки, а й формування якісно нової робочої сили, здатної до оволодіння досягненнями цивілізації, зміни своєї ментальності, розвитку здібностей тощо. Особливу увагу слід звернути на всебічну підтримку вітчизняного виробника (політику протекціонізму), активне стимулювання розвитку експортного потенціалу регіону;

2. Значні можливості закладені у підвищенні ефективності використання наявного трудового потенціалу регіону на засадах запровадження системи мотивації працівників до продуктивної зайнятості. Тобто мова йде про таку зайнятість, яка в процесі виробництва чи надання послуг, окрім задоволення особистих потреб громадян, зокрема шляхом одержання ними доходу в грошовій або іншій формі, характеризується високим рівнем продуктивності праці та конкурентоспроможності її результатів і була б зорієнтована на задоволення платоспроможного попиту населення, всіх суб'єктів ринкових відносин;

3. Пріоритетним напрямком регіональної стратегії зайнятості є формування гнучкої системи робочих місць, яка б максимально була підпорядкована прогресивному розвитку господарського комплексу, а також активне сприяння створенню малих та середніх підприємств (насамперед, у сільському господарстві, харчовій, хімічній та легкій промисловості тощо) як джерела нових робочих місць;

4. Не менш вагомими можливостями регіону закладені в узгодженні заходів з професійної орієнтації, підготовки та перепідготовки кадрів у закладах освіти усіх форм власності з потребами суб'єктів господарювання в працівниках певних професій і спеціальностей (чисельність осіб, які повинні пройти професійну підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації, доцільно довести в області до 6,5-7 тис. щорічно, в т.ч. до 2,0 тис. осіб з числа молоді, яка шукає роботу вперше, а осіб, яким необхідно буде надати профорієнтаційні послуги з метою їх адаптації до умов ринку праці – до 80 тис. осіб);

5. Певні можливості органи виконавчої влади мають і у збільшенні обсягів бронювання робочих місць на підприємствах, в установах та організаціях усіх форм власності для осіб, які потребують соціального захисту і не здатні на рівних конкурувати на ринку праці. Ці обсяги доцільно довести до 2,5-3,0 тис. одиниць;

6. Регіональні органи виконавчої влади, при розв'язанні стратегічних завдань забезпечення зайнятості населення, повинні активно сприяти розширенню обсягів навчання та фінансовій підтримці безробітних, які бажають і здатні успішно вести мікро- та сімейний бізнес, широкому їх залученню до самозайнятості (чисельність безробітних, які за рахунок отримання одноразової допомоги спроможні організувати свою справу, доцільно довести до 1,9-2,0 тис. осіб). Крім того особливу увагу слід звернути на покращення умов роботи приватних підприємств, які самостійно створюють робочі місця і сплачують податки, забезпечуючи формування конкурентного середовища у сфері надання послуг;

7. Істотні можливості щодо розв'язання вказаних завдань знаходяться в площині податкового та фінансово-кредитного стимулювання підприємств і організацій усіх форм власності, які впроваджують новітні технології, диверсифікують виробництво на користь споживчого ринку, зберігають сталу чисельність і забезпечують підвищення кваліфікації кадрів;

8. Розв'язанню проблеми зайнятості може сприяти також запровадження більш досконалого механізму залучення незайнятих громадян до оплачуваних громадських робіт, зокрема, завдяки широкому інформуванню щодо їх видів, вимог робочих місць до професії та кваліфікації, завчасного визначення обсягів та джерел фінансування робіт, форм оплати праці. В цьому відношенні слід постійно поповнювати портфель угод на виконання оплачуваних громадських робіт з

опрацюванням ефективної системи мотивації безробітних громадян щодо їх виконання (чисельність залучених до них незайнятих доцільно довести до 14,0-14,5 тис. осіб).

Безперечно, що вказані вище заходи складно реалізувати одночасно, тому тут повинна бути певна послідовність. Ключовими з них на сьогодні мають бути збільшення місткості ринку праці Кіровоградської області та забезпечення його збалансованості, а також інтенсивне створення нових робочих місць, виходячи із основних положень Указу Президента України “Про вдосконалення державного регулювання зайнятості населення на ринку праці України” від 11 липня 2005 р. Даним Указом перед Кабінетом Міністрів України, Радою Міністрів Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими державними адміністраціями поставлено завдання “вживати протягом 2006-2009 років заходів щодо створення щороку не менше ніж 1 млн. робочих місць, насамперед у сфері інноваційного та високотехнологічного виробництва, у сільському господарстві, соціальній сфері у сільській місцевості, у сфері послуг та туризму, а також у монофункціональних містах, шляхом надання населенню державної підтримки для організації підприємницької діяльності, перетворення самозайнятості населення у високоефективний малий і середній бізнес...”. Одночасно перед Кабінетом Міністрів України і Національною Академією наук України постановлено завдання до 31 грудня 2005 року “вивчити питання про вплив інвестиційної діяльності в галузях економіки на створення робочих місць, їх продуктивність, зростання зайнятості населення, в тому числі по кожному регіону, визначити критерії оцінки високопродуктивного робочого місця” [2].

З метою успішного виконання завдань, визначених даним Указом Президента України, відповідним органам виконавчої влади Кіровоградської області слід визначитись зі стратегією створення робочих місць та механізмом її реалізації. Ключовими питаннями в цьому відношенні мають бути визначення структури таких робочих місць, орієнтація не на збільшення їх кількості, а заміну економічно неефективних і, що особливо важливо, – оцінка обсягів та джерел фінансування створення робочих місць.

Всебічна проробка всіх викладених вище проблем є необхідною умовою забезпечення раціональної і збалансованої зайнятості населення відповідно до кон'юнктури ринку праці та пріоритетів соціально-економічного розвитку всіх без виключення регіонів України.

Список літератури

1. Схема-прогноз розвитку і розміщення продуктивних сил Кіровоградської області на період до 2015 року. – К.: РВПС України НАН України, 2005. – 203 с.
2. Указ Президента України “Про вдосконалення державного регулювання у сфері зайнятості населення та ринку праці в Україні // Урядовий кур’єр. – 2005. – 19 липня.

В статье определена сущность стратегии обеспечения занятости населения; очерчено круг проблем её формирования при условиях перехода экономики государства, и в частности Кировоградской области, на модель инновационного развития; обоснованы особенности влияния ряда факторов на занятость населения и раскрыты возможности области относительно предупреждения отрицательных последствий их влияния в ближайшей перспективе.

The essence of the strategy of population employment providing has been defined in the article; the range of its formation problems in the present context of the state, as well as Kirovograd region, economy transition to the innovation development model have been outlined; the specifics of some factors influence on the population employment have been proved and also region potentialities to avoid negative consequences of this influence within the short-range outlook have been covered.

Проблемные узлы пространственного развития регионов сквозь призму социально-экономических трансформаций в Украине

В статье представлен метасистемный взгляд на обеспечение поступательного пространственного развития регионов в контексте современных социально-экономических трансформаций, которые происходят в Украине.

метапространство, регион, хозяйственная система, муниципальные образования, экономика, управление

Современное пространственное развитие регионов в Украине, связано и обусловлено глубинными процессами переструктуризации общества в целом. Поэтому сложившиеся тенденции требуют своего особого фундаментального научного, методологического осмысления. В свою очередь, сложность проблемы объективно требует применения нетрадиционных логико-смысловых исследовательских приемов. Здесь имеется в виду методология метапространственного анализа и конструирования. Ключевой категорией, такой методологии является «метапространство».

В статье рассматриваются два аспекта проблемы, определяющей направления пространственного развития регионов. Первый аспект затрагивает ключевые моменты, обуславливающие развитие региональных хозяйственных систем в парадигме максимальной самоорганизации. Второй аспект посвящен проблеме муниципализации регионального пространства, как одного из факторов, способствующих самоорганизации территориального сообщества на базе активизации воспроизводственных процессов локальных хозяйственных систем.

Тенденции развития региональных хозяйственных систем

Тенденции развития региональных хозяйственных систем изначально определяются изменением формы организации государства. С метасистемных позиций, для Украины характерен процесс перехода организации государственной системы от структурно – кольцевой формы к структурно - центровой (рис. 1).

Эти две принципиальные схемы функционирования хозяйства периодически сменяют друг друга в зависимости от внешних факторов воздействия. В содержательном отношении различие этих двух схем заключается в том, что в первом случае, элементы, составляющие целостный комплекс, «работают» в режиме задаваемым «кольцом». Во втором же случае, характер поведения составных элементов определяется условиями взаимодействия их друг с другом, которые в конечном итоге задают режим работы «кольца».

Каждая из схем имеет свои преимущества и недостатки. Не останавливаясь на их раскрытии, отметим наиболее существенный для настоящего исследования факт - составные элементы двух схем отличаются друг от друга по принципу функционирования и это отражается на типе их взаимодействия друг с другом. Так в

первом случае, поскольку элементы функционально ориентируются «кольцом», межэлементные связи не носят явно выраженного характера, и в случае деформации

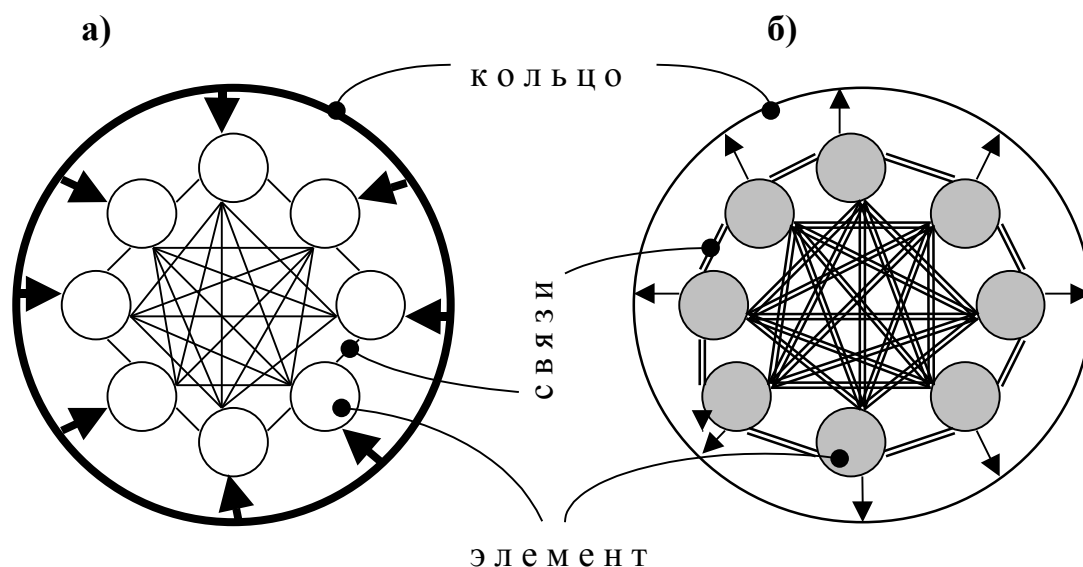


Рисунок 1 - Схема трансформации метaprостранства государства от а - структурно-кольцевой к б - структурно-центральной модели

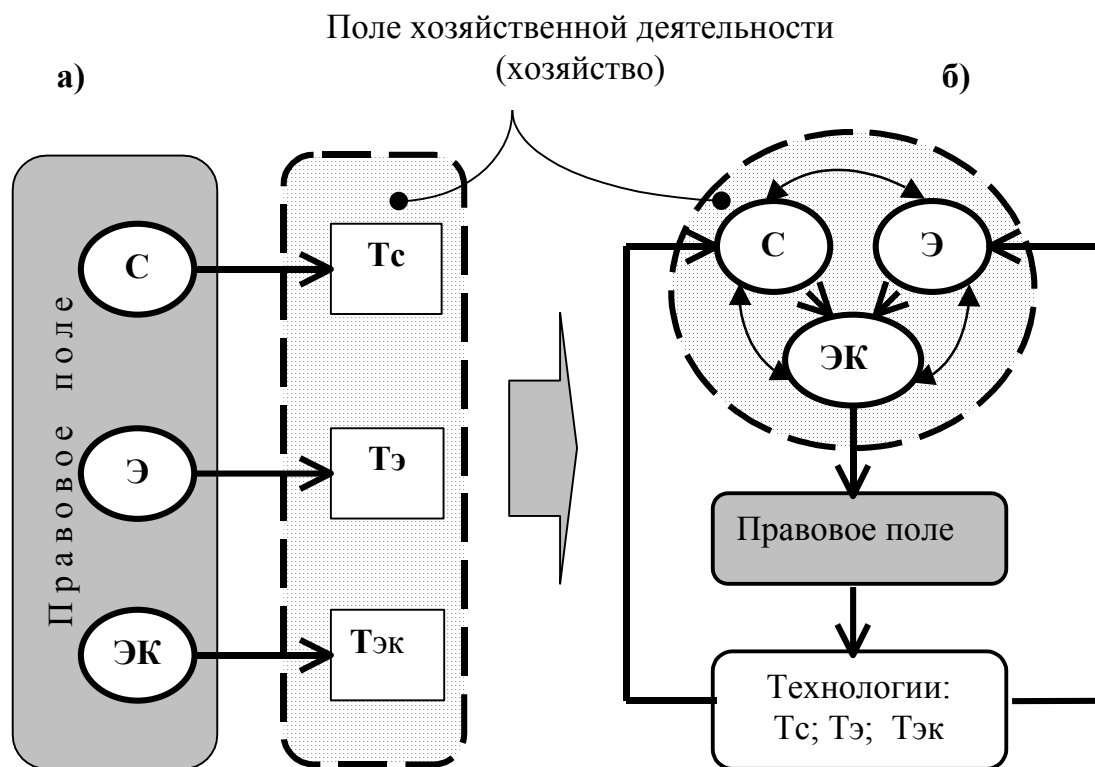
кольца система разрушается. Во втором - элементы сами генерируют характер связей. И тогда если выводится один из элементов из строя, представляется возможным за счет перераспределения связей сохранять целостность системы.

Полагая, что составной элемент рассмотренных схем является регионом, становится понятным направление, по которому должно происходить его системное развитие. Речь идет уже об определенном саморазвивающемся, самодостаточном хозяйственном модуле. Эволюция принципиальной схемы развития регионального хозяйства отображена на схеме рисунка 2.

В первой части схемы (2-а) показывается дореформенный принцип организации регионального хозяйства по типу структурно-кольцевой модели. В этой модели составляющие подсистемы (социальная, экономическая и экологическая) развиваются в установленном «кольцом» порядке правовом поле. Правовое поле, в этом случае, отображает некоторый модельный норматив поведения системы, на который ориентируются соответствующие технологии, образующие в конечном итоге поле хозяйственной деятельности. Существенным здесь является тот факт, что образ хозяйственной деятельности является задаваемым извне. Если принять во внимание, что внешний фактор к тому централизован и волюнтаристски ориентирован, то возникают предпосылки к появлению неадекватных форм хозяйствования. В такой модели развития подсистемы функционируют практически автономно.

Во второй же части схемы (2-б) показывается, что в рамках структурно-центральной модели принцип развития подсистем определяется иным образом. Здесь во главу угла ставится хозяйство, которое способно обеспечивать единство объекта и субъекта развития. При этом субъект конкретной хозяйственной системы вырабатывает особую форму взаимодействия социальной, экономической и экологической подсистем. И только уже в рамках этих отношений определяется приоритетность той или иной подсистемы для определенных пространственно-временных условий. То есть система «работает» в неустойчиво-равновесном колебательном режиме. И если одна из

подсистем становится приоритетной, то две другие выполняют сопутствующую, поддерживающую роль.



С -социальная подсистема ; Э -экономическая подсистема; ЭК -экологическая подсистема;
Тс ; Тэ ; Тэк - технологии развития; соответственно подсистем С ; Э ; ЭК

Рисунок 2 - Схема эволюции функционирования регионального метaprостранства от А) - структурно-кольцевой к Б) - структурно-центральной модели

После того, когда субъектом определяются условия функционирования хозяйственной системы в целом, ситуация закрепляется правовым режимом, то есть материализуется НОРМА. Технологическая же часть решения проблем, в таком случае, упорядочивается естественным порядком. Условно говоря, языком механики, первую модель можно назвать кинематической, в то время как вторую модель - динамической.

В динамической модели экономическая подсистема предполагает существенную активизацию воспроизводственных процессов. Поскольку в результате перехода экономики к рыночным отношениям изменились каналы и формы поступления необходимых для развития регионов ресурсов, то перед территориями встала проблема самоопределения в общей системе воспроизводственных отношений. Региональный воспроизводственный процесс в новых условиях хозяйствования обретает качественно новую формулу кругооборота материально-вещественных, трудовых и финансовых ресурсов региона. И для регионального общества становится существенной проблема насыщения воспроизводственного процесса реальной «энергетикой». Вопрос - где взять эту исходную «энергию»? Естественно, что для региона в этом случае желательно минимизировать свою зависимость от внешних факторов. Как показывает исторический опыт, источником этой живительной для хозяйственных систем

«энергии» является ЗЕМЛЯ. Задача состоит лишь в том, чтобы ее извлечь. Для этого необходимо чтобы земельный ресурс выступил в качестве активного участника в формировании экономических отношений на региональном хозяйственном пространстве.

Основной теоретической посылкой, которая обеспечивает поступательное развитие региональной хозяйственной системы, является активизация процессов взаимодействия на плече «село – город». Город несет в себе инновационное начало, а село наоборот - консервативное. В таком взаимодействии обеспечивается смысловая завершенность хозяйственной деятельности. Генерирующее начало воспроизводственных процессов заключается во взаимодействии экономической пары региональной экономики «производство – потребление». Село в этой системе играет важную роль. В конечном итоге оно обеспечивает условия выживаемости в предельных, критических для общества исторических ситуациях, поскольку его производственные процессы основываются на возобновимых видах энергии. Итак, существенным становится объект управления, то есть экономические отношения, которые возникают при достижении парных целевых установок развития города и села. Главным при этом является достижение не отдельной цели, а обеспечение сбалансированности во взаимодействии объектов инновационной и консервационной функций по различным областям хозяйственной деятельности (социальной, экономической, экологической). При такой постановке вопроса представляется возможным поставить реальный заслон разрушительной силе техносферных процессов, характеризующихся необузданным экспоненциальным ростом деструктивных нагрузок.

Итак, для укрепления регионального хозяйства принципиальным становится развитие села или, более емко - агросферы. В этой связи представляется необходимым на уровне региона достаточно четко идентифицировать рыночную модель многоукладного агрохозяйства. Понятно, что этот вид деятельности представляет собой достаточно сложную систему отношений и форм взаимодействия различных субъектов и объектов. Однако в этих отношениях присутствует некоторая топологическая основа, которая отражает общую схему процесса упорядочения рыночного хозяйствования, что и показано на рис. 3. В этой схеме в качестве базовых элементов выступают личные подсобные хозяйства, составляющие основу всех видов агрообъединений. Но в отличие от традиционных подходов, здесь личное подсобное хозяйство рассматривается в первую очередь как категория, обладающая свойствами саморазвертывания и самовозрастания. Личные подсобные хозяйства, выступающие в роли первичных субъектов хозяйствования они могут объединяться в различные структуры по видам собственности – государственные, коллективные, частные и др., перенося вместе с тем на них особый метафизический оттенок. На схеме условно возможные формы объединения отображены в виде госхозов (Гос.), колхозов (Кол.), фермеров (Фер.) и кооперативов различного вида (Кооп.).

В настоящее время, как известно, в производстве сельскохозяйственной продукции личные подсобные хозяйства играют значительную роль, но они, к сожалению, не встроены в общую целостную систему с другими формами хозяйствования. Особое внимание при этом обращает на себя одна, возникшая в отношениях с рынком деталь, или вернее явление - «посредник». Здесь важным является анализ «посредника» как экономической (хозяйственной) категории. При внимательном рассмотрении поведения «посредника» представляется возможным увидеть его агрессивную позицию, с гипертрофизацией собственной роли в системе экономических отношений. «Посредник» узурпирует в своекорыстных целях одну из важнейших системообразующих функций – упорядочение отношений субъектов

хозяйствования. Захватив не занятую до сих пор управленческую нишу, которую должно бы по праву принадлежать государству в лице региональных властных структур, как выразителей интересов общества в целом, «посредник» перехватывает на подходе к рынку свободных субъектов хозяйствования и с помощью теневых механизмов присваивает основную долю получаемой от использования земли ренты. И поскольку, в настоящее время, доминирует нерегулируемый частный способ

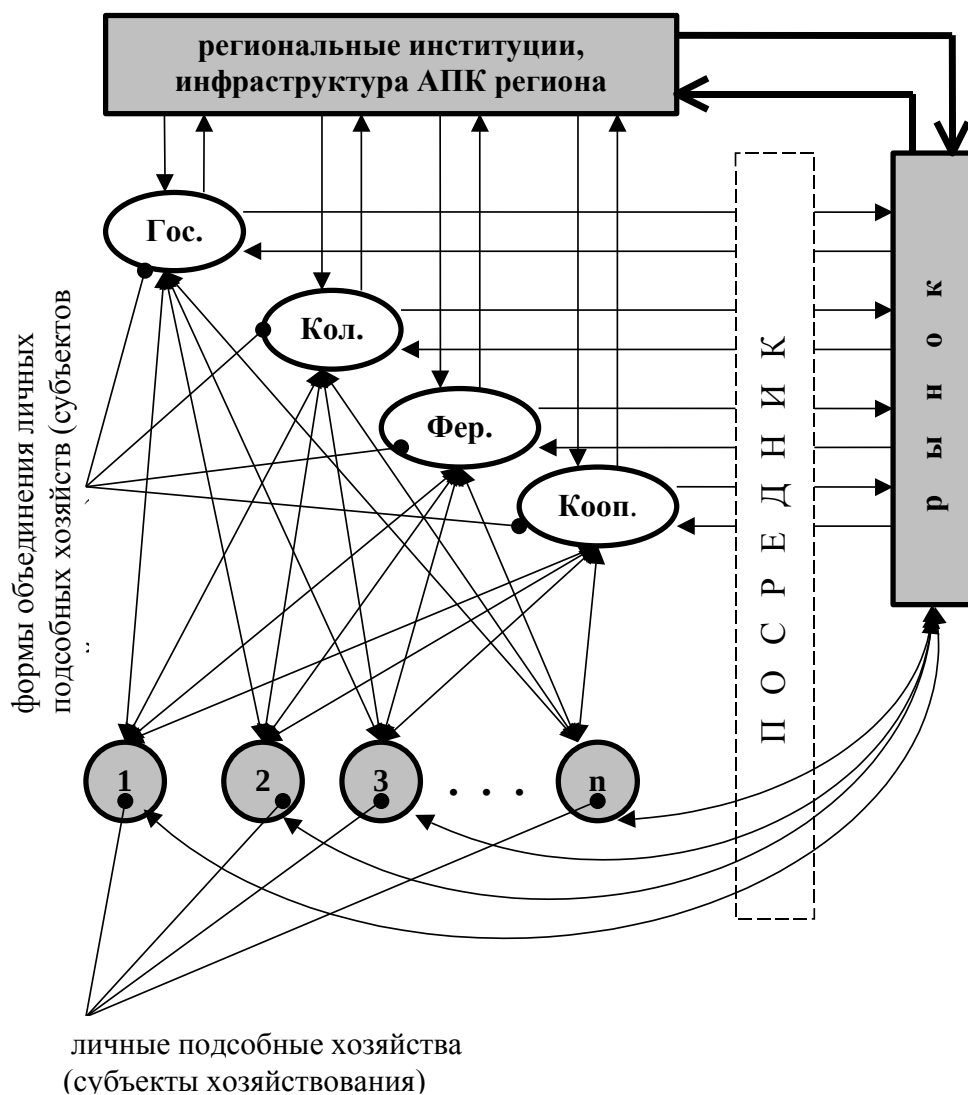


Рисунок 3 - Рыночная модель многоукладного регионального агрохозяйства

присвоения этой ренты, то ее роль в формировании экономики региона практически сводится к нулю, поскольку процесс ее воспроизводства прерывается на стадии перераспределения. Это обстоятельство приводит к тому, что в регионе не представляется возможным самостоятельно поддерживать воспроизводственные циклы, по сути, процесс хозяйствования остается не завершенным. Для того чтобы восполнить этот пробел, необходимо на региональном уровне создавать специальные институты, обеспечивающие развитие инфраструктуры АПК региона, способствующие накоплению капитала в руках производителя, а также позволяющие производить справедливое перераспределение части доходов в интересах развития регионального хозяйства. Таким образом, не нарушая системы самостоятельного взаимодействия субъектов хозяйствования на рынке, мы можем говорить о процессе

регулирования рыночных отношений со стороны региональных структур управления. На рис. 3 это показано в виде блока «региональные институты, инфраструктура АПК региона» и соответствующих связей, ориентированных в сторону блока «рынок», а также к элементам, отражающим различные формы объединения субъектов хозяйствования. Из общей модели рыночного хозяйствования следует, что существует три типа взаимодействия субъектов хозяйствования с рынком (рис. 4). Первый тип отражает характер рынка с высокой степенью стихийности, когда субъекты личных подсобных хозяйств выходят на него самостоятельно. Второй тип отражает взаимодействие субъектов первичных личных хозяйств с рынком через различные формы объединения (K_j). Его можно охарактеризовать как полуупорядоченный тип взаимодействия. И третий тип - характеризуется тем, что в рыночных отношениях появляется блок «институты, инфраструктура АПК региона», то есть инициируется процесс институтизации рынка.

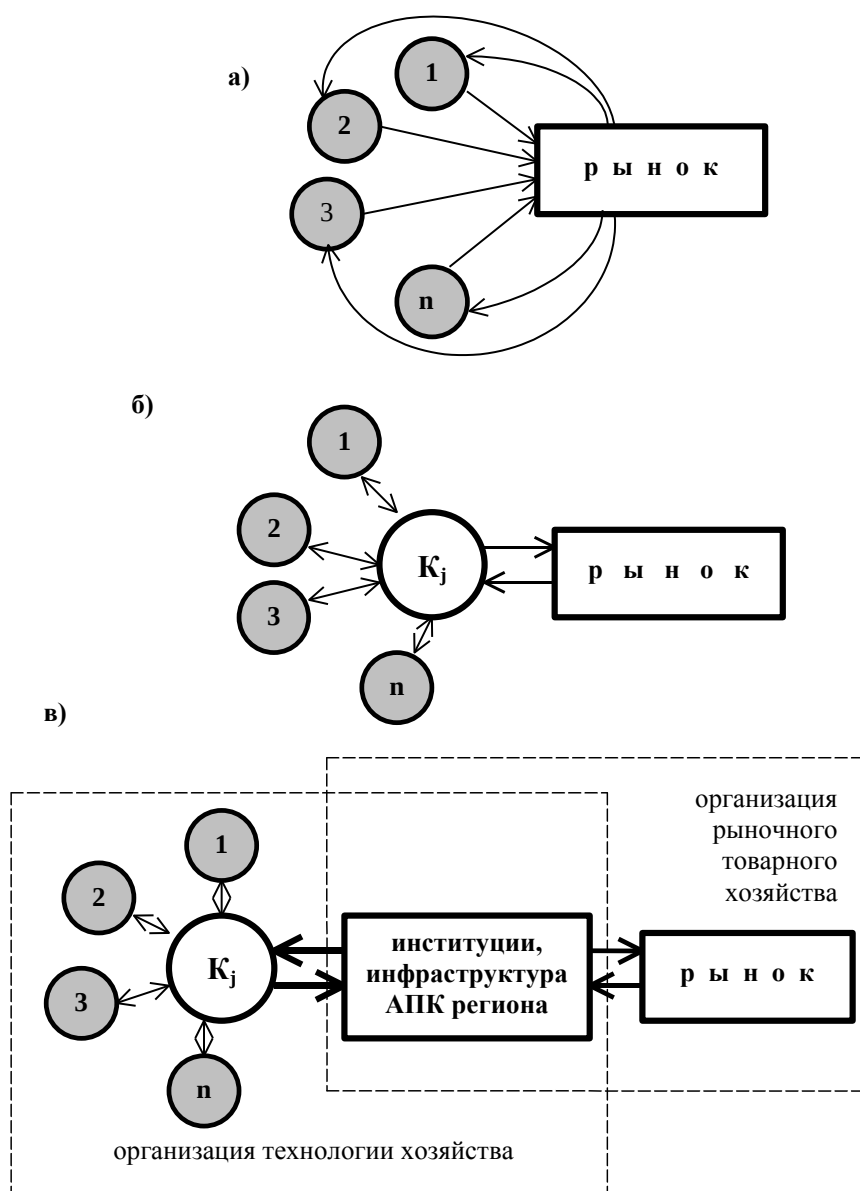
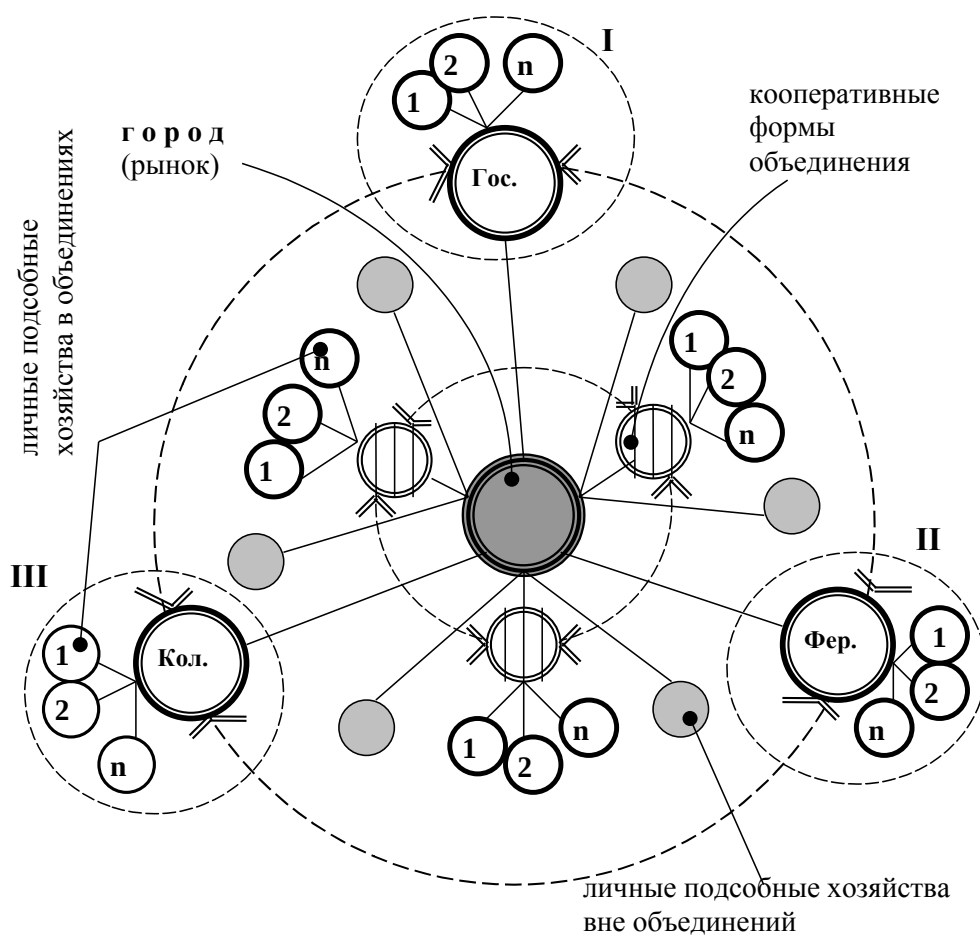


Рисунок 4 - Типы рыночного хозяйства: а - стихийного; б - полуупорядоченного; в - институционального

Выделенные типы рыночных отношений во многом определяют и особенности пространственной организации хозяйственных систем. Варианты организации могут быть достаточно разнообразными, но если стремиться к формированию высокоразвитой в социальном и производственном отношении агросферы, то в этом случае следует опираться на третий, институциональный тип хозяйствования. Это и понятно, поскольку развитие эффективной инфраструктуры требует и значительных затрат, и специальных знаний, что может быть осуществлено только в рамках высокоразвитой хозяйственной системы.

Поскольку все типы хозяйственных укладов существуют в регионе одновременно, то проблема состоит в том, чтобы найти некую определенную, соответствующую конкретным условиям пропорцию в их комбинаторике, обеспечивающую искомую эффективность деятельности. В целом же концептуальная территориально - пространственная модель, как целостное образование, задающее особый режим взаимодействия хозяйствующих субъектов в рыночных условиях на региональном уровне приобретает достаточно структурированный вид (рис. 5). Исходя из содержания предложенной схемы, практически все ее элементы в отдельности, как и система в целом, требуют своего пространственного упорядочения. И причиной, которая подталкивает к необходимости такого упорядочения, является рынок. Собственно его развитость и определяет глубину разворачивания системы хозяйствования в целом.



I; II; III – крупные хозяйственные объединения

Рисунок 5 - Концептуальная схема пространственно-территориального регионального хозяйства

Резюмируя, подчеркнем, что в рыночных условиях на региональном уровне город начинает играть особую роль, которая определяется его системо-организующей функцией, ориентированной на обеспечение развития целостного хозяйственного воспроизводственного процесса. Существенным становится ориентация на формирование особого регионального метапространства, обеспечивающего высокий уровень устойчивости хозяйственной системы. Эта устойчивость базируется на принципе управления парными объектами системы «село – город». Исходная энергия, обеспечивающая замкнутость воспроизводственных процессов заключается в хозяйственных отношениях человека с землей. Первичным элементом агросферы является личное подсобное хозяйство, в котором сосредоточена вся метафизика экономики. Именно в этой ячейке находится полнота разнообразия форм экономических отношений, которые разворачиваются в пространстве-времени в зависимости от условий определяемых самой жизнью. В конечном итоге именно человек является сосредоточием и проблем, и средств их разрешения. Поэтому столь важным и необходимым являются меры, которые способствуют реальному повороту системы государственного управления лицом к труженику, непосредственно связанному по рукам той землей, по поводу которой ведется столько много дебатов.

Муниципализация регионального пространства

С методологической точки зрения процесс муниципализации регионального пространства обусловлен ростом общего понимания значимости в развитии общества скрытых, ранее не востребуемых социокультурных потенциалов. Там, где были преимущественно экономические и политические интересы, начинают превалировать социокультурные признаки, в контексте которых уже реализуются интересы собственно экономические. Замеченная тенденция носит пока неявный характер, но уловить ее все же можно, если использовать специальные исследовательские методы метасистемного анализа. В этой связи, и в контексте происходящих реформ в Украине, возникает необходимость поиска источников социальной энергии. Такие “преобразования” общественной жизни как введение рынка, новых технологий и т.д. есть лишь надстроечные структуры по отношению к исходным формам жизни, издревле существующим в Украине и ее регионах. Внимание сейчас должно быть сосредоточено на том, как та или иная надстроечная структура будет обеспечиваться этой исходно лежащей деятельностью. Необходим поиск их единства и гармонии. Представляется, что именно в этой плоскости следует искать источники созидательной социальной энергии, без которой невозможны настоящие преобразования. Речь идет о выявлении и рефлексировании сущностных узлов взаимодействия «нового» и «старого», за которыми скрывается укорененная в глубинах народной жизни система базовых ценностей. В данном случае имеются в виду архетипические конструкции, формирующиеся на протяжении тысячелетий разными поколениями, создавая тем самым лицо народа с совершенно определенным типом личности. В этой связи крайне необходимыми становятся высокоинтегративные, комплексные исследования по выявлению и развитию искомых механизмов саморазвития, складывающихся в регионах на базе активизации самостоятельных как отдельных субъектов, так и референтных социальных групп, способных обеспечить синтез искусственных и эволюционно-естественных оснований развития. Для такого рода взаимодействия требуется установление соответствующих конструктивных отношений и связей между носителями различных позиций, что в первую очередь касается взаимоотношений

различных субкультур, возникающих на демографической, профессиональной или этнической основе. С этой точки зрения именно механизм развития отношений, имеющих в своей основе связанные, но отличные друг с другом субкультуры, должен лежать в основе новой субъектной организации муниципального и регионального сообщества.

В этой связи, в Украине формирование как городского, так и регионального пространства жизнедеятельности должно базироваться на принципе возрождения культурно–исторической парадигмы территории, предполагающей, прежде всего культурологическую реконструкцию отношений разных социокультурных субъектов хозяйствования в контексте регионального разделения труда.

В изложенной выше постановке проблемы значимыми становятся исследования, посвященные именно проблемам муниципальной организации пространства жизнедеятельности. По сути, акцент переносится, условно говоря, на «периферийный» уровень управления, там, где собственно и находятся проблемы человека. Для Украины такой поворот в методологии организации пространства является достаточно новым, поскольку в дореформенный период доминировал подход дедуктивный – от общего к частному, в то время как в настоящее время, наоборот, индуктивный – от частного к общему. Новая методология - это методология решения проблем отдельного человека и конкретного территориального сообщества. Однако, критически оценивая современное состояние в этом вопросе, следует констатировать, что пока еще в целом сохраняются не соответствующие духу времени подходы, на которых выстраивается система управления пространством жизнедеятельности. Надо полагать, что этот феномен связан с определенной инертностью самого территориального развития.

Игнорирование необходимости развития инновационных процессов в управлении территориями может привести и приводит к активизации негативных процессов социально-экономического характера и повышает риски дезинтеграции. Одной из причин, обуславливающих действие центробежных сил, происходит в связи с нарушением системной целостности экономических связей между западными и восточными регионами Украины, а также сформировавшимся дисбалансом интересов территориальных субъектов хозяйствования на фоне воздействия определенных внешних факторов. С позиций современных форм управления в этой ситуации необходимо особое внимание обращать на проблемы организации сложной внутренне организованной территориальной инфраструктуры, обеспечивающей снятие возникающих дезинтеграционных сил, и направленной на обеспечение условий свободного, динамичного перемещения национальных ресурсов и капиталов по территории Украины. Но это упорядочение, если оно будет формальным, не принесет желаемого результата. То есть необходимо искать внутренние резервы. И они связаны, и проходят по линии совершенствования внутренней организации хозяйственной системы Украины в целом. И когда мы говорим об этом, то подразумеваем, конечно же, проблему муниципальных образований.

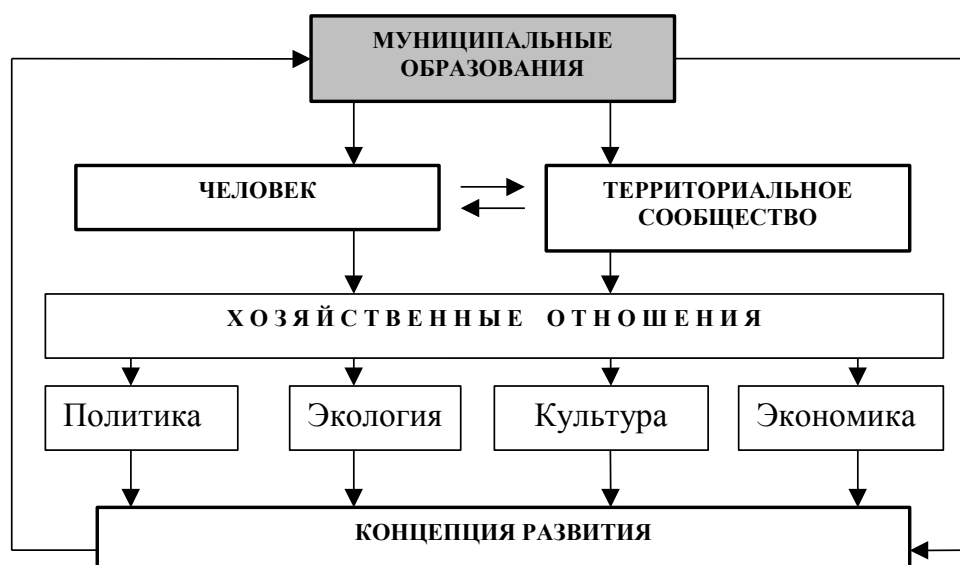


Рисунок 6 - Схема функционирования муниципального образования

Под муниципальным образованием следует понимать городское, сельское поселение, несколько поселений, объединенных общей территорией, часть поселения, иная населенная территория, в пределах которых осуществляется местное самоуправление, имеется муниципальная собственность, местный бюджет, выборные органы местного самоуправления, а также самостоятельная финансовая деятельность, основанная на принципах корпоративной экономики. То есть муниципальное образование это не просто место совместного проживания людей, но особая форма объединения сообщества в систему, состоящую из таких элементов как экономика, культура, политика, социальные отношения, экология и т.д. Принципиальная схема функционирования муниципального образования представлена на рис. 6. Здесь целесообразно сделать некоторый акцент на раскрытие сущности самой категории «муниципальное образование». В этой категории заложен глубокий смысл, позволяющий идентифицировать муниципальное образование как сложную социо-, культурно-, экономическую самовоспроизводящуюся хозяйственную систему, которая требует своего особого правового обеспечения. Для совершенствования системы управления территориями важно то, что муниципальное образование является пространственно-образующим элементом государственной системы нового типа. И этот факт существенным образом отличает «муниципальное образование» от «коммунального хозяйства», которое решает вопросы внутреннего развития отдельных территорий и не носит системных свойств более высокого иерархического уровня. В контексте проблем проведения в Украине административно-территориальной реформы существенным становится вопрос поддержания процесса постоянного воспроизводства муниципальных образований. По сути это есть концепция развития. Представляется, что в этом случае требуется модель ускоренного формирования системы муниципальных образований. Общая смысловая модель такого типа развития развернута в виде схемы на рис.7.

Концепция ускоренного развития муниципальных образований накладывает свой особый отпечаток на формирование административно-территориального устройства Украины. Оно, естественно, должно базироваться на новых принципах, которые во многом соотносятся с общеевропейскими стандартами. К основополагающим стандартам относятся обеспечение прав гражданина на здоровую жизненную среду и обладание рычагами влияния на процесс принятия решений,

касающихся его жизненной среды. Исходя из этих прав административно-территориальное устройство должно быть ориентировано на максимизацию выполнения соответствующих социальных, экономических и экологических функций. С одной стороны это требует наличия необходимого пространства жизнедеятельности, в первую очередь территориального, которое бы находилось в соответствующем экологически качественном состоянии. С другой стороны необходима социальная организация этого пространства, которая бы обеспечивала необходимый набор доступных социальных услуг. И с третьей стороны население должно быть обеспечено местами приложения труда, наличие которых выступало бы гарантией его определенной свободы и независимости. Исходя из приоритетности социально-экономических целеполаганий, которые постоянно декларируются современным сообществом, административно-территориальное устройство в Украине должно развиваться с учетом ряда основополагающих принципов. К ним относятся: принцип обеспечения условий по саморазвитию и самоуправлению; принцип максимального возможного хозяйственного самообеспечения; принцип функциональной самодостаточности, а также принцип функциональной дополнителности.

Принцип обеспечения условий по саморазвитию и самоуправлению, ориентирует на формирование инфраструктурных возможностей, которые бы позволяли разместить соответствующие определенной территории производительные силы. При этом должны учитываться требования к пространственному фактору обеспечения эффективности оперативного управления. То есть высокий уровень инфраструктурного обеспечения позволяет эффективно управлять большими по размеру территориями, и наоборот. Уровень самоуправления в значительной мере определяется сочетанием уровня инфраструктурной обеспеченности и собственно размером территории управления.

Принцип максимального возможного хозяйственного самообеспечения ориентирует на повышение хозяйственной активности населения определенной территории. Важно, чтобы на территории обеспечивалось замыкание воспроизводственных процессов, направленных на выпуск конечной продукции. В этой связи размер территории определяется теми технологическими параметрами, которые позволяют разместить на ней соответствующие производства.



Рисунок 7 - Схема ускоренного развития муниципальных образований в Украине

Принцип функциональной дополнителности регламентирует условия вынужденного объединения территориальных выделов в случае необходимости выполнения той или иной функции, выполнение которой невозможно в рамках отдельной территории.

Figure 1

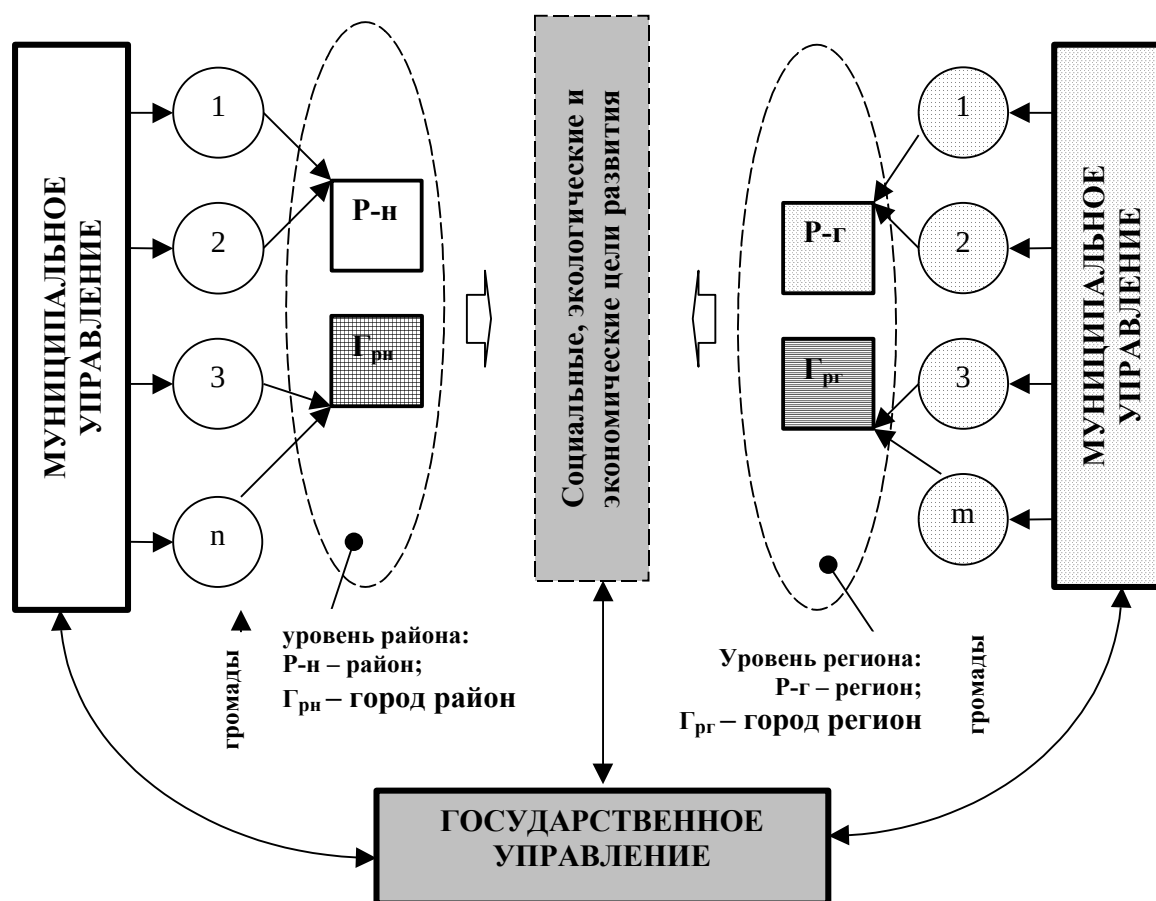


Рисунок 8 - Схема взаимодействия муниципальных и государственных систем управления

В соответствии с представленной схемой управление территорией производится по двум уровням. Каждому из уровней соответствует своя сетевая структура.

На первом (районном) уровне выстраивается инфраструктурная сеть, которая ориентирована на развитие малого и среднего территориального капитала. На втором (региональном) уровне формируется инфраструктурная сеть, ориентированная на развитие крупного капитала.

Принципиальным становится вопрос сохранения паритетных условий развития крупного, среднего и малого капиталов. Эту функцию должно выполнять государство. Только при создании условий воспроизводства капиталов различного размера, на территории возможна активизация общей хозяйственной деятельности, включая решение социальных и экологических проблем.

Приведенная на рис. 8 схема управления территорией показывает, что функция государства заключается в контроле распределения бюджетных средств между территориальными субъектами. Причем система распределения бюджетных средств должна производиться параллельно, а не последовательно, по двум выделенным уровням. В таком случае региональный уровень управления требует своего переосмысления, поскольку, в современных условиях, начинает играть иную роль.

Предложенная схема управления территориями действительно обеспечивает перенесение акцента управления на муниципальный уровень. При такой форме организации управления возникает необходимость укрупненного уровня управления со стороны муниципальных образований. Однако эта проблема вполне решаема за счет формирования различного вида союзов громад, как первичных, так и районных, а также региональных. По сути, в таком виде значимость существующего регионального уровня значительно снижается, поскольку становится лишним звеном в общей системе управления территориальным пространством державы. Для закрепления такой формы организации территориального управления необходима соответствующая коррекция нормативно-правовой основы, суть которой становится вполне ясной и прозрачной, поскольку направления ее совершенствования определяется содержательной частью самого процесса управления.

Общим для выделенных уровней территориального управления остаются целевые социальные, экологические и экономические установки развития, которые находятся под контролем государства. При этом государство определяет уровень соотношения общенациональных ориентиров развития с конкретными муниципальными целевыми установками.

Таким образом, подытоживая содержание статьи, представляется возможным выделить ряд существенных проблемных узлов по методологическому обеспечению пространственного развития регионов Украины.

Прежде всего, следует отметить, что современное общество само должно вырабатывать новую философию организации пространства жизнедеятельности народа. Без понимания глубинных процессов трансформации мышления человека, изменения его мировоззренческих позиций, на фоне появляющихся новых ценностных ориентиров своего развития практически невозможно сформировать соответствующую среду обитания. И в этой связи возникают риски усугубления конфликтных ситуаций в системе общественных отношений.

Не менее важной узловым методологической проблемой является обеспечение процесса адаптации методов освоения территориального пространства к психологии самого сообщества его населяющего. Эта истина стара как мир, но в современных условиях развития Украины, она напоминает о себе с новой силой.

Особую значимость приобретает идея муниципализации системы управления обществом. Следует однако помнить, что в этом вопросе важным остается осознание особой специфики реализации этого принципа на пространстве Украины.

Субкультурные территориальные различия уже сейчас сказываются на особенностях восприятия этой идеи, что тем не менее не умаляет ее ценности, а наоборот настраивает на творческий поиск ее реализации в рамках глубинного понимания национальной специфики развития.

Чрезвычайно важным методологическим узлом в определении направлений развития Украины остается проблема поиска объективных основ совершенствования административно-территориального устройства. Эта проблема, на наш взгляд связана с процессами самоорганизации территориального пространства. Обладая свойствами высокой интегративности, территория мгновенно откликается на происходящие изменения в характере общественных отношений. Необходимо вовремя их заметить и поддерживать позитивные тенденции. Можно уже сейчас сказать, что происходят существенные изменения в отношениях взаимодействия урбанизированных территорий с прилегающими к нему пространствами сельскохозяйственной освоенности, и их совместное воздействие на естественно-природные образования. В целом же можно констатировать, что в Украине формируется новое социо-, эколого-, экономическое пространство развития, и с этим необходимо считаться.

Список литературы

1. Быстряков И.К. Современные проблемы управления развитием переходных обществ: теоретико-методологическое эссе// Стратегія розвитку України: економіка, соціологія, права.– №3-4.– 2004.– С. 43-79.
2. Николаев В.А. Экономика муниципального образования: Сущность проблемы развития и технология решения.– М.: Изд-во РАГС, 1999.– 125 с.
3. Мельников С.Б. Формирование корпоративного управления муниципальными образованиями России в условиях кризиса.– М.: Издательская группа << АРиНА >>, 1996.– 192 с.

У статті представлений метасистемний погляд на забезпечення поступального просторового розвитку регіонів у контексті сучасних соціально-економічних трансформацій, що відбуваються в Україні.

In article the metasystem sight at maintenance of forward spatial development of regions in a context of modern social and economic transformations which occur in Ukraine is submitted.

Г.М. Давидов, проф., канд. екон. наук, Н.С.Шалімова, доц., канд. екон. наук
Кіровоградський національний технічний університет

Проблеми формування доходів місцевих бюджетів України в частині податкових надходжень

В статті досліджуються проблеми формування доходної частини місцевих бюджетів. Аналізується вплив податків при формуванні різних елементів доходів місцевих бюджетів. Висвітлено основні шляхи забезпечення збільшення податкових надходжень до місцевих бюджетів, основні напрямки удосконалення їх планування та адміністрування. Стаття містить результати, отримані в процесі виконання науково-дослідної роботи „Планування та адміністрування податкових надходжень до бюджетів різних рівнів”, яка виконується за рахунок бюджетних коштів.

місцеві бюджети, доходи місцевих бюджетів, податки, дотації

Необхідність податків витікає з функцій та завдань держави (політичних, економічних, оборонних, соціальних та інших), виконання яких вимагає певних коштів. Крім податків у держави немає інших методів мобілізації коштів. На долю податків, які виступають найважливішим засобом формування фінансових ресурсів держави, припадає 80-90% усіх бюджетних надходжень (в розвинутих країнах).

Залежність між виробництвом, оподаткуванням та формуванням доходів бюджетів – та теоретична основа, без якої неможливо конструювати оптимальну податкову систему. Історія економічної думки та практика підтверджують органічний зв'язок оподаткування з економічним зростанням, з одного боку, та виконанням фіскальних функцій бюджету – з іншої.

Сьогодні в Україні проблеми планування податків та їх адміністрування належать до найгостріших як в економічному, соціальному, так і в політичному контекстах. Складність цієї проблеми посилюється тим, що при її дослідженні слід враховувати особливості побудови бюджетної системи, яка як сукупність бюджетів країни може мати двохланкову або трьохланкову побудову залежно від особливостей державного устрою. В єдиних (унітарних) країнах, до яких відноситься і Україна, бюджетна система об'єднує дві ланки: бюджет центрального уряду (державний бюджет) та місцеві бюджети. Звідси витікає важливий для держави висновок: необхідно встановлювати такий рівень оподаткування, який би, з одного боку, був достатнім для виконання державних функцій з врахуванням розподілу бюджетної системи країни на певні ланки та взаємовідносин між ними, а з іншого – не мав негативного впливу на економіку та населення.

Незважаючи на свою безумовну актуальність, проблеми планування та адміністрування податкових надходжень 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 економісти, зокрема, ці питання висвітлені в роботах Ісамшиної Г., Кириленко О., Кравченко В., Онищенко В., Опаріна В., Петленко Ю., Рожко О., Сафонові Л., Скворцова М., Тимченко О., Федосова В. та інших. Але для ефективного функціонування податкової системи не завжди достатньо лише знати принципи її побудови, сутність податків, їх види та форми. Важливими та актуальними є питання пошуку оптимальних меж дії

податків, для чого необхідно проводити аналіз конкретної податкової системи з метою виявлення її позитивних та негативних наслідків, корегування її складових. І хоча необхідно визнати, що практично неможливо визначити чітко такі межі, але реально відслідкувати тенденції між розвитком економіки, часткою податкових надходжень до бюджету та структурою податків.

В даному дослідженні автори поставили за мету комплексно розкрити питання впливу податків (прямого та непрямого) на формування доходної частини місцевих бюджетів, окреслити основні шляхи забезпечення збільшення податкових надходжень до місцевих бюджетів, основні напрямки удосконалення їх планування та адміністрування. В статті висвітлені окремі результати науково-дослідної роботи „Планування та адміністрування податкових надходжень до бюджетів різних рівнів”, яка виконується за рахунок бюджетних коштів Кіровоградської обласної державної адміністрації.

У відповідності із Бюджетним кодексом України дохідна база місцевих бюджетів складається з наступних елементів:

- власні доходи, які включають місцеві податки і збори, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом;
- закріплені доходи, які включають певні загальнодержавні податки і збори;
- дотації, які включають дотації вирівнювання та дотації на зменшення фактичних диспропорцій між місцевими бюджетами через нерівномірність мережі бюджетних установ;
- субвенції, в основному на здійснення соціальних програм.

Для того, щоб відповісти на питання, чи є ситуація, коли регіон не є фінансово самодостатнім, типовою чи нетиповою необхідно проаналізувати структуру податкових надходжень до бюджетів різних рівнів, яка схематично наведена на рис. 1

Як свідчить наведена схема, яка складена у відповідності з принципами Бюджетного кодексу України, бюджетна система України характеризується досить значним ступенем централізації бюджетних ресурсів, оскільки майже 50% всіх податкових надходжень акумулюється безпосередньо у державному бюджеті України. Закріплення в попередні роки (до 2000 року) за місцевими бюджетами чотирьох найбільших за обсягами надходжень: податку на додану вартість, акцизного збору, податку на прибуток підприємств та прибуткового податку з громадян, давало змогу збалансувати місцеві бюджети з мінімальним обсягом дотацій. Перехід у практиці формування бюджетів до формування доходної частини Державного бюджету України з двох найважливіших непрямих податків (ПДВ та акцизного збору) та податку на прибуток вплинуло на структуру бюджетів та різко збільшило дотаційність місцевих бюджетів.

Це підтверджується даними, наведеними в Законах України про Державні бюджети на 2004 та 2005 роки. Дані, наведені в показниках міжбюджетних трансфертів свідчать про те, що дотаційними є всі районні бюджети, всі обласні бюджети (крім бюджетів Дніпропетровської та Донецької області), переважна більшість бюджетів міст, що враховуючи діючий механізм формування доходної частини бюджетів різних рівнів не є випадковим. .

Дане твердження яскраво ілюструється даними про формування доходної частини зведеного бюджету Кіровоградської області в 2004 році (рис.2). Структура зведеного бюджету Кіровоградської області свідчить про те, що власні та закріплені доходи складають лише 36% доходної частини, решта – це дотації та субсидії, відповідно, 37% та 27% доходної частини зведеного бюджету Кіровоградської області. Отже, майже 2/3 всіх видатків фінансуються за рахунок додаткових коштів, які перераховуються з державного бюджету у вигляді дотацій та субсидій.

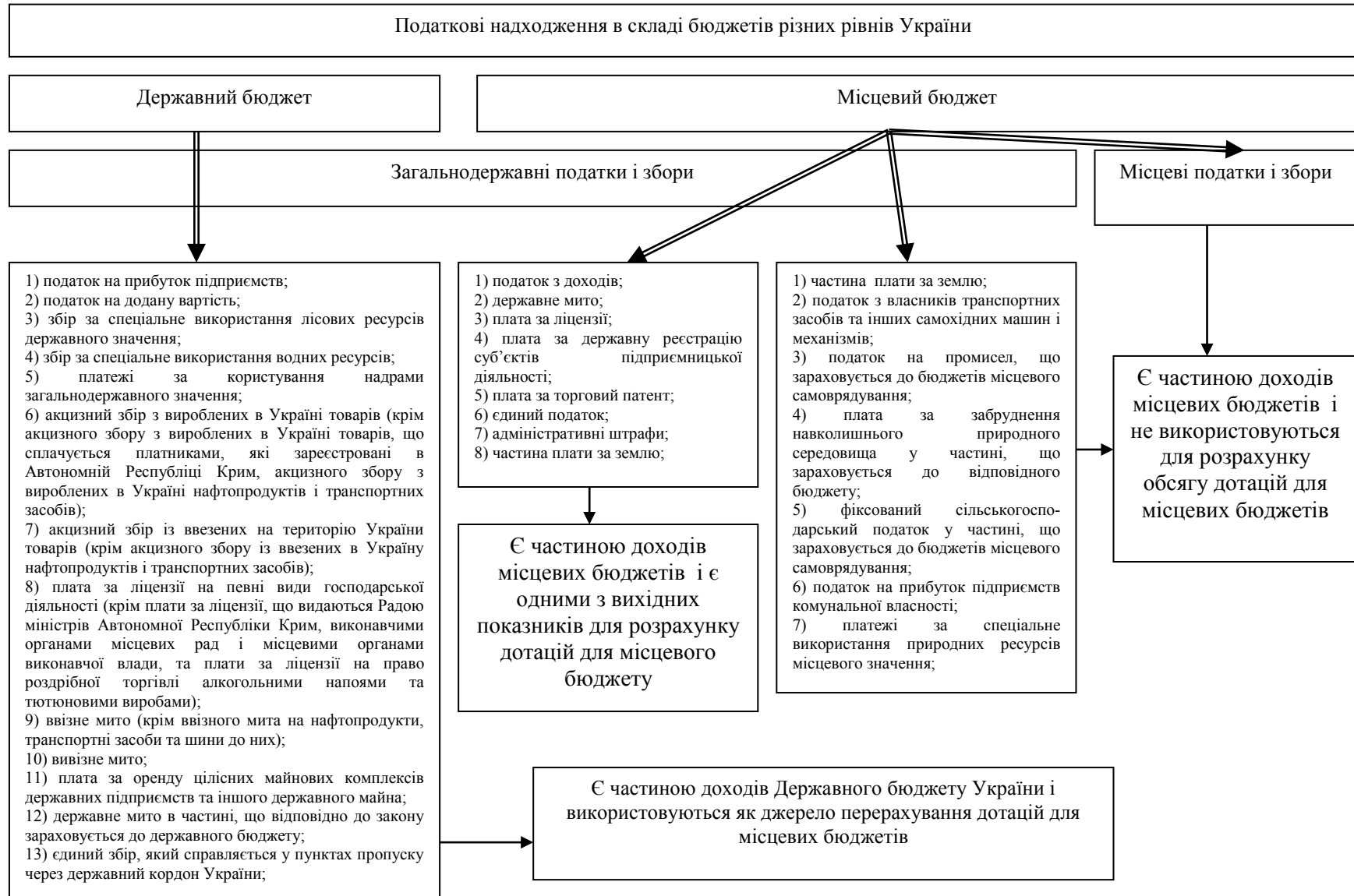


Рисунок 1 - Податкові надходження в складі бюджетів різних рівнів України

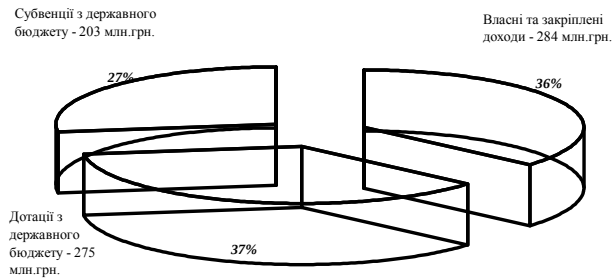


Рисунок 2 - Структура надходжень до зведеного бюджету Кіровоградської області в 2004 році

В Кіровоградській області всі місцеві бюджети, крім бюджету міста Знам'янки, є дотаційними. Лише місто Знам'янка перераховує кошти до державного бюджету, причому їх затверджений обсяг в 2005 році (3633,3 тис.грн.) на 652,3 тис.грн. більше, ніж було перераховано в 2004 році (2981,0 тис.грн.). Обласний бюджет має найбільший обсяг доходів, видатків та дотації вирівнювання (більше ніж 60.0 млн.грн.).

П'ятнадцять місцевих бюджетів (м.Кіровоград, м. Олександрія, м.Світловодська, Бобринецького, Гайворонського, Голованіського, Добровеличківського, Волинського, Знам'янського, Маловисківського, Новоархангельського, Новомиргородського, Новоукраїнського, Олександрійського, Олександрійського районів) за планом на 2005 рік повинні отримати дотацію вирівнювання в розмірі більше 10.0 млн.грн. кожний. При цьому три райони (Новоукраїнський, Знам'янський та Олександрійський) повинні отримати дотації більше ніж 13.0 млн.грн., а два міських бюджети (м. Кіровограда та м. Олександрія) – більше 20,0 млн.грн.

Отже, місцеві бюджети як в цілому, так і в розрізі їх окремих видів (обласних, міських, селищних, сільських) неможливо збалансувати за рахунок лише тих податків, зборів та платежів, які у відповідності із Законами України про Державні бюджети зараховуються до місцевих бюджетів. Використання міжбюджетних трансфертів у вигляді дотацій вирівнювання, дотацій на зменшення фактичних диспропорцій між місцевими бюджетами через нерівномірність мережі бюджетних установ, субвенцій є неминучим. В даному випадку це не свідчить про фінансову неспроможність певного регіону, а просто є наслідком діючої системи формування бюджетів різних рівнів в Україні.

Така система на думку багатьох економістів має певні переваги, а саме:

- досягається зацікавленість місцевих фінансових органів у повній мобілізації не лише власних дохідних джерел, а й загальнодержавних податків, тому що визначену частину дотацій можна одержати лише за умови їх повного надходження;
- місцеві фінансові органи несуть відповідальність за своєчасне та повне надходження загальнодержавних податків і доходів.

Проте, багато економістів відмічають, що ефективність бюджетного регулювання залежить не від кількості джерел, які використовуються з цією метою і навіть не від обсягів коштів, а від гнучкості перерозподілу.

Розглядаючи самостійність місцевих бюджетів Кіровоградської області, слід враховувати також і сучасні загальноекономічні фактори соціально-економічного розвитку України, такі як падіння обсягів валового внутрішнього продукту, дефіцитність фінансових ресурсів, нерозвиненість фондового ринку. Значний вплив спричинює нерівномірність територіального розміщення продуктивних сил, яка зумовлює диференціювання податкової бази регіонів та територій України. Без вирішення цих, а також багатьох інших складних проблем розвитку економіки України неможливо вести мову про фінансову незалежність місцевого самоврядування та

забезпечення фінансової самодостатності господарського комплексу Кіровоградської області.

Слід зупинитися на діючому порядку розрахунку дотацій вирівнювання Порядок визначення дотацій вирівнювання бюджетам міст Києва та Севастополя, міст республіканського значення Автономної Республіки Крим, міст обласного значення і районним бюджетам встановлений в статті 98 Бюджетного кодексу України, а бюджету Автономної Республіки Крим та обласним бюджетам – в статті 99 даного кодексу.

Під терміном „доходи місцевих бюджетів” розуміються не всі податки, які збираються на території, наприклад, міста та області, а лише певна їх частка. Для розрахунку дотацій вирівнювання такі доходи та видатки місцевих бюджетів розподіляються на дві групи: ті, які враховуються при визначенні обсягу дотацій, та ті, які не враховуються (див. рис. 1).

Обсяг дотацій не залежить від обсягу загальнодержавних податків, які перераховуються до Державного бюджету певним регіоном (областю, містом, районом), оскільки вони є лише джерелом коштів для перерахування дотацій для місцевих бюджетів. Дане твердження ґрунтується на тому, що вихідними показниками для розрахунку дотації вирівнювання у відповідності із Бюджетним кодексом України є:

- обсяг видатків місцевих бюджетів (причому не весь, а лише його частина, яка встановлена в Бюджетному кодексі України);
- обсяг доходів місцевих бюджетів, який визначається лише з частини загальнодержавних податків, які безпосередньо закріплені за місцевими бюджетами (податок з доходів фізичних осіб, державне мито, плата за ліцензії, плата за державну реєстрацію, торговий патент, єдиний податок, адміністративні штрафи, плата за землю);
- фінансові нормативи бюджетної забезпеченості, при розрахунку яких враховується кількість населення, кількість споживачів соціальних послуг, особливості розвитку адміністративно-територіальних одиниць;
- відносна податкоспроможність певної адміністративно-територіальної одиниці, при розрахунку якої знову ж таки використовується лише кошик доходів, який формується з частини загальнодержавних податків, які закріплені за місцевими бюджетами.

Отже, за економічним змістом такі дотації – це частка надходжень загальнодержавних податків (зокрема, ПДВ, податку на прибуток, акцизного збору), які розщеплюються між ланками бюджетної системи в певній пропорції, проте розмір дотацій певному регіону, який затверджується в Державному бюджеті, не залежить від обсягу внеску у вигляді податкових надходжень певного регіону до державного бюджету.

Такі загальнодержавні податки як ПДВ, податок на прибуток, акцизний збір з вироблених на території України товарів, які зараховуються до державного бюджету України, ніяким чином не впливають у відповідності із бюджетним законодавством України на визначення обсягу дотації певному місцевому бюджету. Таким чином, підвищення рівня податкових надходжень у вигляді ПДВ, податку на прибуток та акцизного збору не впливає на розмір дотацій, який затверджується в Державному бюджеті України на кожний поточний бюджетний рік, а впливає лише на їх фактичне надходження з Державного бюджету до місцевих бюджетів.

Проблема підвищення фінансової самодостатності певного регіону (області, міста, району) повинна вирішуватися за рахунок обов’язково двох факторів:

- збільшення надходження тих податків, які безпосередньо зараховуються до місцевих бюджетів (місцевих податків і зборів та частини загальнодержавних податків);

- збільшення обсягу дотацій, що знову ж таки вимагає збільшення саме обмеженого кола загальнодержавних податків та місцевих податків і зборів, а також раціоналізації інших складових розвитку області, які використовуються для розрахунку фінансових нормативів бюджетної забезпеченості, коригуючих коефіцієнтів, коефіцієнтів вирівнювання.

Виходячи з цього, на наш погляд, проблема підвищення рівня податкових надходжень у вигляді податку на прибуток, ПДВ та акцизного збору з боку підприємств області, враховуючи діючий порядок формування доходів бюджетів різного рівня на Україні, в чистому вигляді проблему фінансової самодостатності області не вирішить, тобто це не призведе до відповідного збільшення доходної частини місцевих бюджетів. Позитивним наслідком збільшення таких податкових надходжень може бути лише зменшення затримок з надання дотацій із державного бюджету.

Для того, щоб визначити можливості мобілізації податкових надходжень до місцевих бюджетів, слід шукати резерви збільшення надходження саме тих податків, які безпосередньо зараховуються до місцевих бюджетів. Необхідно чітко визначити:

- фактори, які впливають на порядок розрахунку податку та від яких залежить розмір нарахованого податку;

- можливості приховування об'єкта оподаткування та, відповідно, можливості податкового контролю щодо його виявлення;

- напрямки підвищення рівня податкових надходжень за рахунок конкретного податку, збору та обов'язкового платежу.

Аналізуючи структуру податкових надходжень до бюджетів різних рівнів Кіровоградської області, яка наведена в таблицях 1 та 2, можна зробити наступні висновки.

Основну масу податкових надходжень місцевих бюджетів (98,2%) складають податки, які зараховуються до даних бюджетів на 100.0% (крім податку з доходів фізичних осіб, 4.5% якого перераховується до державного бюджету). Незначна сума (1.8%) – це податки, які частково сплачуються до державного бюджету, а частково - до місцевих. Найбільшу питому вагу в сумі податків, які спрямовуються до місцевих бюджетів, займає податок з доходів громадян (64,81%). Цей податок майже в повному обсязі (95.5%) перераховується до місцевих бюджетів.

Друге місце займає плата за землю, даний податок на 15% забезпечує податкові надходження до місцевих бюджетів Кіровоградської області. В межах 5% знаходиться обсяг надходження податку з власників транспортних засобів та єдиного податку на підприємницьку діяльність. Такі податки як плата за ліцензії, плата за торговий патент, місцеві податки і збори та фіксований сільськогосподарський податок складають від 2% до 2.7% в загальній сумі податкових надходжень до місцевих бюджетів.

Таблиця 1 - Структура та обсяги податкових надходжень до бюджетів різних рівнів (державного та місцевих) по Кіровоградській області в 2004 році

№	Податки і збори	Фактичні надходження за 2004 рік						Питома вага надходження податку до відповідного бюджету в загальній сумі надходження по даному податку, %	
		Всього	У % до загальної суми	До державного бюджету	У % до загальної суми	До місцевих бюджетів	У % до загальної суми	До державного бюджету	До місцевих бюджетів
1.	Податок з доходів фізичних осіб	201739,5	35,17%	9042,4	3,27%	192697,1	64,81%	4,5%	95,52%
2.	Податок на прибуток	71579,1	12,48%	70617,3	25,56%	961,8	0,32%	98,7%	1,34%
3.	Частина прибутку державних підприємств, що вилучається до державного бюджету	1067,9	0,19%	1067,9	0,39%	0	0,00%	100,0%	0,00%
4.	Податок з власників транспортних засобів	12606,5	2,20%	0	0,00%	12606,5	4,24%	0,0%	100,00%
5.	Збір за спеціальне використання лісових ресурсів	372,8	0,06%	370,4	0,13%	2,4	0,00%	99,4%	0,64%
6.	Збір за спеціальне користування водних ресурсів	10731,6	1,87%	10729,9	3,88%	1,7	0,00%	100,0%	0,02%
7.	Платежі за користування надрами	8197,5	1,43%	6639,8	2,40%	1557,7	0,52%	81,0%	19,00%
8.	Платежі за геологорозвідувальні роботи	396,1	0,07%	396,1	0,14%	0	0,00%	100,0%	0,00%
9.	Плата за землю, в т.ч.	44653,7	7,78%	0	0,00%	44653,7	15,02%	0,0%	100,00%

Продовження таблиці 1

	з юридичних осіб	37123,7	6,47%	0	0,00%	37123,7	12,49%	0,0%	100,00%
	з фізичних осіб	7530,1	1,31%	0	0,00%	7530,1	2,53%	0,0%	100,00%
10.	ПДВ	129253,7	22,53%	129253,7	46,78%	0	0,00%	100,0%	0,00%
11.	Акцизний збір з вироблених в Україні товарів	31888,2	5,56%	31888,2	11,54%	0	0,00%	100,0%	0,00%
12.	Податок на промисел	144	0,03%	0	0,00%	144	0,05%	0,0%	100,00%
13.	Плата за ліцензії на виробництво, право експорту, імпорту, оптової та роздрібної торгівлі спирту, алкогольними напоями та тютюновими виробами	6224,6	1,09%	1000	0,36%	5224,6	1,76%	16,1%	83,93%
14.	Плата за торговий патент	6303,9	1,10%	0	0,00%	6303,9	2,12%	0,0%	100,00%
	плата за торговий патент без плати по нафтопродуктам	5881,9	1,03%	0	0,00%	5881,9	1,98%	0,0%	100,00%
	плата за торговий патент по нафтопродуктам	422	0,07%	0	0,00%	422	0,14%	0,0%	100,00%
15.	Місцеві податки і збори	7872,6	1,37%	0	0,00%	7872,6	2,65%	0,0%	100,00%
16.	Фіксований сільськогосподарський податок	7746	1,35%	0	0,00%	7746	2,61%	0,0%	100,00%
17.	Єдиний податок на підприємницьку діяльність	14861,9	2,59%	0	0,00%	14861,9	5,00%	0,0%	100,00%
	з юридичних осіб	7947,8	1,39%	0	0,00%	7947,8	2,67%	0,0%	100,00%

Продовження таблиці 1

	з фізичних осіб	6914,1	1,21%	0	0,00%	6914,1	2,33%	0,0%	100,00%
18.	Збір на розвиток садівництва, виноградарства і хмелярства	3110,7	0,54%	3110,7	1,13%	0	0,00%	100,0%	0,00%
19.	Надходження коштів від реалізації безхазяйного майна	1110,5	0,19%	1110,5	0,40%	0	0,00%	100,0%	0,00%
20.	Надходження коштів за забруднення навколишнього середовища	2068,9	0,36%	621	0,22%	1447,9	0,49%	30,0%	69,98%
21.	Відрахування від сум перевищення розрахункової величини фонду оплати праці на підприємствах-монополістах	123	0,02%	123	0,04%		0,00%	100,0%	0,00%
22.	Пеня за порушення термінів розрахунків у сфері зовнішньоекономічної діяльності	1003,2	0,17%	1003,2	0,36%	0	0,00%	100,0%	0,00%
23.	Інші	10596,4	1,85%	9340,1	3,38%	1256,2	0,42%	88,1%	11,85%
	Всього	573652,3	100,00%	276314,2	100,00%	297338	100,00%		

Таблиця 2 - Структура податкових надходжень до місцевих бюджетів Кіровоградської області

№		Питома вага в загальній сумі податкових надходжень до місцевих бюджетів, %	Питома вага зарахування до місцевого бюджету в загальній сумі перерахування податку, %
1.	Податок з доходів фізичних осіб	64,81%	95,52%
2.	Податок на прибуток	0,32%	1,34%
3.	Податок з власників транспортних засобів	4,24%	100,00%
4.	Збір за спеціальне використання лісових ресурсів	0,00%	0,64%
5.	Збір за спеціальне використання водних ресурсів	0,00%	0,02%
6.	Платежі за користування надрами	0,52%	19,00%
7.	Плата за землю	15,02%	100,00%
8.	Податок на промисел	0,05%	100,00%
9.	Плата за ліцензії на виробництво, право експорту, імпорту, оптової та роздрібної торгівлі спирту, алкогольними напоями та тютюновими виробами	1,76%	83,93%
10.	Плата за торговий патент	2,12%	100,00%
11.	Місцеві податки і збори	2,65%	100,00%
12.	Фіксований сільськогосподарський податок	2,61%	100,00%
13.	Єдиний податок на підприємницьку діяльність	5,00%	100,00%
14.	Надходження коштів за забруднення навколишнього середовища	0,49%	69,98%
15.	Інші	0,42%	11,85%
	Всього	100%	

Слід відзначити, що ставки фіксованого сільськогосподарського податку у 2005 році суттєво знижені: для ріллі та сіножатей, пасовищ та багаторічних насаджень – у 3 рази; а для земель водного фонду та гірських та поліських територій – більш ніж у 3.3 рази. На перший погляд здається, що законодавці зробили для підприємств велике благо, але якщо врахувати, що податкове навантаження на сільгосптоваровиробників і до цього було мінімальним, а бюджети місцевих громад, на території яких знаходяться сільськогосподарські угіддя, відчували гострий дефіцит коштів навіть на насущні потреби, то в цілому для суспільства даний крок Верховної Ради не можна оцінити як виважений. Особливо це стосується Кіровоградської області, яка історично є сільськогосподарською.

Інші надходження (плата за користування надрами, плата за промисел, збір за забруднення навколишнього середовища) не перевищують в сукупності 2% податкових надходжень.

Аналізуючи економічну сутність податків (зборів та обов'язкових платежів), які складають доходну частину місцевих бюджетів можна відзначити наступні особливості:

1. Механізм сплати даних податків і зборів є простим та чітким як для нарахування, так і для перевірки (на відміну від податку на прибуток та ПДВ). Це

стосується, наприклад, податку з власників транспортних засобів, плати за землю, фіксованого сільськогосподарського податку. Платникам цих податків надто складно „сховати” об’єкт оподаткування, а податковим органам в принципі легко перевірити суму цього податку. Отже, можна виділити наступні шляхи мобілізації податкових надходжень для таких податків: скорочення податкового боргу та виявлення платників, які не сплачують ці податки, що є прерогативою звичайних податкових перевірок.

2. Що стосується плати за торговий патент та плати за ліцензії то в даному випадку, на наш погляд, підвищується роль податкової міліції, адже по даним податкам основні порушення: відсутність торгового патенту та/або ліцензій. Крім того, оскільки плата за торговий патент встановлюється місцевими органами влади, доречним був би аналіз діяльності таких платників та перегляд ставок з метою визначення можливостей їх збільшення.

3. Порядок нарахування єдиного податку більш складний у порівнянні з ресурсними платежами, крім того він відрізняється для фізичних та юридичних осіб. В даному випадку потрібні перевірки для виявлення платників, які занижують об’єкт оподаткування або взагалі не сплачують податок.

4. Податок з доходів фізичних осіб займає найбільшу питому вагу в загальній сумі податків, які безпосередньо йдуть до місцевих бюджетів. Рівень його сплати безпосередньо залежить від рівня заробітної плати. Проте, загальновідомим є те, що офіційний рівень заробітної плати не відповідає її реальному рівню, значні кошти виплачуються неофіційно, без відповідної сплати податку з доходів. В даному випадку слід враховувати той факт, що приховування реального рівня заробітної плати зазвичай призводить до цепної реакції порушень в інших сферах податкових розрахунків. Так, практика свідчить, що підприємства, які приховують реальний рівень доходів працюючих, зазвичай здійснюють операції, які є „групою ризику” для порушень в сфері готівкового обігу (неврахована готівка, порушення терміну звітування за видані підзвітні суми, нецільове використання тощо). Отже, до таких підприємств необхідна підвищена увага стосовно перевірки операцій з готівкою.

5. Місцеві податки – надто різні за об’єктом оподаткування та розрахунками. Враховуючи необхідність поповнення місцевого бюджету незрозумілим є скасування готельного збору в 2004 році. Взагалі слід відмітити, що в зарубіжних країнах місцеві податки є основним джерелом наповнення місцевих бюджетів.

На динаміку, структуру та географію надходжень місцевих податків і зборів впливає багато факторів, насамперед: регіональна структура економіки; розміщення продуктивних сил; фінансовий стан підприємств; розвиток побутової інфраструктури населених пунктів; розташування адміністративно-територіальних одиниць і, зокрема, наявність курортів та багато інших.

Крім того, обсяги надходжень місцевих податків і зборів визначаються і зусиллями місцевих властей, спрямованими на створення необхідних умов для підприємницької діяльності, і в тому числі для торгівлі, а також діяльністю місцевих податкових органів із мобілізації доходів. Так, комунальний податок, які правило забезпечує найбільші надходження до бюджетів тих адміністративно-територіальних утворень, де функціонує більше суб’єктів господарювання, які застосовують загальну систему оподаткування. При цьому вирішальне значення має їхній фінансовий стан, а також зусилля фіскальних органів на місцях щодо своєчасної та повної мобілізації податків і сплати недоїмки за платежами. Рівень сплати податку з реклами залежить від ступеню розвитку рекламної діяльності, готельного збору – від рівня ділової активності. Надходження таких місцевих зборів, як ринковий, за припаркування автотранспорту, розміщення об’єктів торгівлі та сфери послуг в значній мірі характеризують діяльність органів місцевого самоврядування, тому що ці надходження безпосередньо залежать від зусиль місцевих властей, спрямованих на створення необхідних умов для торгівлі, обладнання місць для стоянки автотранспорту.

Отже, розглядаючи проблеми підвищення обсягів податкових надходжень треба, насамперед, змінити ставлення до місцевих податків і зборів і не розглядати їх як другорядні податки в складі системи оподаткування, суттєво підняти їхнє значення та роль у формуванні фінансових ресурсів місцевого самоврядування.

Узагальнюючи результати дослідження можна зробити наступні висновки. Власні та закріплені податкові надходження до місцевих бюджетів побудовані таким чином, що вони в основній масі майже не залежать від результативності діяльності підприємств області, а залежать від наявних факторів виробництва, а саме: землі, транспортних засобів, робочої сили (чисельності працюючих). Лише податок з доходів залежить від результативності діяльності підприємств та схильний до впливу тіньових схем оподаткування.

Деякі податкові надходження залежать від загальнооекономічних факторів, наприклад, обсяг плати за ліцензії та торгові патенти залежить від кількості торговельних точок, а відповідно від чисельності населення та його купівельної спроможності. Для інших, наприклад, ринковий збір, важливими є зусилля місцевої влади щодо впорядкування організаційних ринків.

Закріплення лише таких доходів як податок з доходів, плата за ліцензії на деякі види господарської діяльності та сертифікати, що видаються органами місцевої влади, плата за державну реєстрацію, плата за торговий патент, надходження штрафів, єдиний податок для суб'єктів малого підприємництва безпосередньо за місцевими бюджетами створює потенціальні передумови переважно трансфертного регулювання міжбюджетних відносин державного бюджету України з бюджетами регіонів, оскільки за винятком податку з доходів фізичних осіб, вони не є стабільними джерелами надходжень.

Отже, для поповнення місцевого бюджету, виходячи з діючої структури, необхідні зусилля щодо забезпечення 100% сплати таких податків суб'єктами підприємницької діяльності. Необхідно переглянути якщо не структуру місцевих податків і зборів, то хоча б їх ставки в бік збільшення з метою підвищення їх фінансового значення.

Наведені результати окреслюють подальші напрямки пошуку методів та засобів планування та адміністрування податкових надходжень до бюджетів різних рівнів для використання в макроекономічному управлінні, їх узгодженості та спрямованості для вирішення найбільш важливих задач в розвитку суспільства.

Список літератури

1. Бюджетний кодекс України від 21 червня 2001 року № 2542-III.
2. Бюджетний менеджмент: Підручник / В.Федосов, В. Опарін, Л.Сафонова та ін.; За заг.ред. В.Федосова. – К.:КНЕУ, 2004. – 864 с.
3. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика). – К.:НІОС, 2000. – 384 с.
4. Налоговый менеджмент: Стратегия и тактика. Практ. пособие: Кн..1 От стагнации к стабилизации / Скворцов Н.Н. – К.: Вища школа, 2002. – 222 с.
5. Фінансово-правовий механізм формування доходної частини бюджетів: Курс лекцій / Савченко Л.А. та ін. – Ірпінь, 2002. – 357 с.

В статье исследуются проблемы формирования доходной части местных бюджетов. Анализируется влияние налогов при формировании различных элементов доходов местных бюджетов. Раскрыты основные пути обеспечения увеличения налоговых поступлений в местные бюджеты, основные направления совершенствования их планирования и администрирования. Статья содержит результаты, полученные в процессе выполнения научно-исследовательской работы «Планирование и администрирование налоговых поступлений в бюджеты различных уровней».

The problems in formation the local budget revenue are described in the article. The tax influence on forming of various elements of local budget revenue is analyzed. The main ways of insuring the increasing tax earnings to the local budget, main directions of improvement the mechanism of its planning and administrations are discussed. The article contains results obtained while executing the scientific-research work "Planning and administration of the tax revenue to budgets of deferent levels

Логістика розподілу, як засіб підвищення ефективності збутової діяльності підприємства

У статті обґрунтовано значимість оптимізації логістики розподілу. Доведено, що логістичне моделювання процесу збуту готової продукції передбачає використання як функціональних моделей, так і структурних моделей, які передбачають наявність зворотного зв'язку. Підсистема планування та контролю може бути класифікована як управлінська, якщо представити модель розподільчої логістики з точки зору кібернетики. Такий підхід дає змогу ефективно і природно використовувати комп'ютерну техніку і моделювання, що значно поліпшує якісні показники роботи всієї логістичної системи.

збут, логістика, розподіл

Оптимізація логістики розподілу, або збутової логістики забезпечує найбільш ефективну організацію розподілу продукції, що виробляється. Вона охоплює увесь ланцюг системи розподілу: маркетинг, транспортування, складування і т. д.

Значення збутової логістики в діяльності виробників промислово розвинutih країн світу за останні десятиріччя значно зросло, що викликане створенням внутрішнього європейського ринку, ліквідацією митних бар'єрів, введенням єдиних європейських стандартів, подальшою кооперацією виробництва.

Водночас однією з проблем якісного вирішення цього питання є недостатнє висвітлення механізмів і закономірностей процесів, що відбуваються в процесі розподілу продукції, що не дозволяє повною мірою скористатися можливостями моделювання.

В стратегії розподільчої логістики можна виділити два найважливіших напрямки. По-перше, це вивчення потреб ринку – цими питаннями, власне, займається і маркетинг, зв'язок між маркетингом і логістикою в сучасних умовах виглядає цілком природним і обґрунтованим. По-друге, це способи і методи найбільш повного задоволення потреб ринку шляхом більш ефективної організації транспортно-експедиційного обслуговування.

Перш за все виникає необхідність удосконалення збутової політики з метою формування ринку і значного поліпшення планування реалізації продукції підприємств, що викликане новою економічною ситуацією в країні і, зокрема, необхідність шукати шляхи підвищення або зміцнення своєї конкурентоспроможності. [1,174].

При розробці такої політики спеціалісти служби збуту повинні орієнтуватися на концепцію наскрізної логістики, що охоплює виробництво у широкому сенсі як по горизонталі, так і по вертикалі, а також планування управління матеріальними та інформаційними потоками від створення продукції до її розподілу. При цьому слід мати на увазі перш за все такі речі як конкуренцію, попит на ринку, доступність ринку і інші ринкові фактори. Це означає, що включення маркетингу в розподільчу логістику в якості її провідного елементу є одним з найбільш ефективних шляхів вдосконалення збутової діяльності. Тут мається на увазі і загальна концепція маркетингу як визначної філософії бізнесу і концепція маркетингу як виду професійної діяльності по вивченню ринків збуту та конкурентного середовища розробці цінової політики, товарної

політики, політики комунікаційної діяльності фірми.

Вивчення ринку є однією з головних передумов успішної організації збуту товарів, чутливе реагування на найменші зміни кон'юктури ринку є запорукою стабільного існування будь-якої фірми та підприємства. Таке реагування неможливе без ефективного функціонування інформаційного потоку і всієї інформаційної логістики у цілому. Якщо у минулому основна увага приділяється вивченню фізичних процесів при русі продукту, то в сучасних умовах розгалуження кооперативних зв'язків підприємств, поглиблення спеціалізації їх діяльності, без можливості швидкого отримання достовірної інформації стає неможливим сам виробничий процес.

Використання об'єктивної інформації дає можливість розв'язати основні задачі вивчення ринку: визначення потреб в продукції фірми і умов, щодо її реалізації і на цій основі окреслити шляхи реалізації основної мети – отримання максимального прибутку. Дослідження ринку обов'язково повинно охоплювати такі питання: ємкість ринку, номенклатура товарів, характеристика конкурентів, вивчення потенційних покупців і їх платоспроможності.

Проте основною метою логістичної системи є доставка товару в потрібне місце і в потрібний час. На відміну від маркетингу, основною спорідненою функцією якого є виявлення та стимулювання попиту, логістика повинна задовольнити сформований засобами маркетингової політики попит з мінімальними затратами. При цьому спільним об'єктом вивчення маркетингу і логістики є канали розподілу, оптимальна організація яких є головною задачею логістики.

Під каналом розподілу розуміють сукупність організацій чи окремих осіб, які переймають на себе або допомагають іншим особам перейти право власності на конкретний товар або послугу на шляху від виробника до споживача.

Використання каналів розподілу приносить суттєві вигоди виробникам, а саме:

- економію фінансових засобів на розподілі продукції;
- можливість зосередитися безпосередньо на виробництві;
- більш ефективно і професійно продати свою продукцію;
- розширити ринки збуту;
- зменшити об'єми робіт по підготовці та розподілу продукції.

Слід мати на увазі, що крім основної, канал розподілу виконує ще ряд дуже важливих функцій, нехтування якими в умовах ринкової економіки неможливо:

- дослідницька робота по збору та обробці інформації, потрібної маркетинговим відділам виробників;
- стимулювання збуту шляхом розповсюдження інформації про товари;
- встановлення контактів з потенційними клієнтами;
- пристосування та пакування товарів у відповідності з вимогами споживача;
- проведення переговорів по досягненню попередніх умов з потенційними клієнтами;
- організація транспортування і складування продукції;
- фінансування певних витрат по підтримці функціонування каналу;
- прийняття на себе ризиків, пов'язаних з транспортуванням та зберіганням продукції.

Канали можна розрізняти по числу зайнятих в них посередників – тобто по числу рівнів [2,46].

Існує горизонтальна логістична система розподілу, яка є традиційною. Число посередників збільшується у випадку реалізації товарів широкого вжитку, товари промислового призначення часто реалізується з допомогою прямих каналів. В той же час зараз дуже популярним є вертикальні логістичні системи розподілу, коли виробник і задіяні в структурі каналу посередники діють, як одне ціле. Це досягається внаслідок

того, що один з учасників каналу є власником інших, або надає їм певні привілеї, або має настільки домінуюче положення на ринку, що його лідерство в каналі є беззаперечним.

Посередники класифікуються в залежності від наступних ознак:

- від якого імені він працює;
- за який рахунок ведуться операції.

Щодо політики розподілу, то тут як правило найбільш доцільно дотримуватися одного з трьох можливих варіантів:

- інтенсивний розподіл – забезпечити доставку своїх товарів у якомога більше число пунктів реалізації;
- ексклюзивний розподіл передбачає свідоме обмеження числа торговельників своїм товаром, у граничному випадку ставиться вимога торгувати лише продукцією даної фірми;
- селективний розподіл передбачає комбінацію наведених вище підходів у залежності від конкретних умов реалізації того чи іншого виду продукції на тій чи іншій території.

За результатами вивчення основних варіантів каналів розподілу керівництво підприємства повинне прийняти рішення про вибір найбільш ефективної їх структури. При цьому постає задача управління вибраним каналом, що вимагає відбору і мотивації індивідуальних посередників, а також оцінки їх діяльності. Як правило відомим фірмам залучити дилерів набагато простіше, ніж тим, які тільки починають свою діяльність або фінансові та виробничі можливості яких обмежені. Якщо дозволяють можливості, доцільно створити особливий відділ по плануванню роботи з дистриб'ютором в рамках служби маркетингу, що значно підвищує ефективність функціонування каналів розподілу. Проте у будь-якому разі учасників каналу потрібно стимулювати. Для цього доцільно використовувати більш високі скидки роздрібною торгівлі, угоди на пільгових умовах, премії, заліку на спільну рекламу і експонування товару, проведення різноманітних конкурсів.

При створенні каналу товароруку у вершину кута потрібно ставити вивчення двох питань: потреб клієнтів і пропозиції конкурентів. Як правило споживача найбільш цікавить:

- 1–своєчасна доставка товару;
- 2–готовність постачальника задовольнити його термінові запити;
- 3–акуратне поводження з товаром при погрузці і вивгрузці;
- 4–готовність постачальника прийняти назад дефективний товар і швидко замінити його;
- 5–готовність постачальника підтримувати товарно-матеріальні запаси в необхідних клієнту розмірах.

Підприємству-виробнику та його ділерам необхідно вивчати порівняльну значимість цих факторів для своїх клієнтів і чітко на це орієнтуватися. Наприклад, для оптового закупівельника сільськогосподарської продукції виконання п. 1 є запорукою його успішної роботи, в той же час для індивідуального покупця складної побутової техніки найбільшу вагу може мати п. 4.

Для того, щоб скласти логістичну схему товароруку з врахуванням всіх деталей потрібно прийняти чіткі рішення по таким основним питанням:

1. Як слід працювати з замовниками (система обробки замовлень).
2. Де слід зберігати товарно-матеріальні запаси (система складування).
3. Який запас повинен бути завжди під рукою (оптимальний розмір товарно-матеріальних запасів).
4. Яким чином слід транспортувати товари (системи транспортування).

Слід мати на увазі, що механізми збутової діяльності постійно видозмінюються та вдосконалюються в залежності від зовнішніх до них умов що складаються на ринку та у виробництві. Проте перспективні напрямки процесу структурних перетворень в галузі збутової діяльності можна виявити вивчаючи цей процес на ринках промислово розвинутих країн. Це, по-перше, централізація систем розподілу, що дозволяє підвищити надійність поставок при скороченні рівня запасів на підприємствах і одночасно забезпечити доступ до ринків збуту дрібним постачальникам; по-друге, концентрація об'ємів замовлень на поставку продукції по більшості номенклатури товарів; по-третє, координація дій постачальників по стимулюванню збуту їх товарів та рекламою підприємств торгівлі; по-четверте, значний розвиток інформаційного забезпечення всіх учасників процесу товароруку та допоміжних служб; по-п'яте, вдосконалення систем прямих поставок товарів минаючи склади і сховища за системою “від дверей до дверей”, що дозволяє значно скоротити транспортні витрати на проміжне зберігання товарів[1,174].

Логістичне моделювання процесу збуту готової продукції ґрунтується на базі цільової орієнтації на кінцевий результат збутової діяльності. Логістичну модель процесу збуту можна представити як сіткову модель (рис.1).

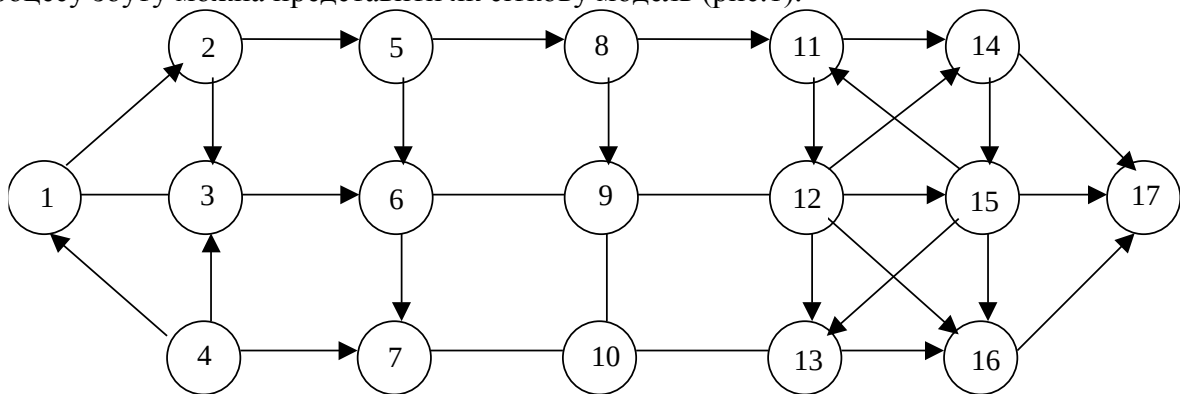


Рисунок 1 – Логістична модель процесу збуту

- 1 - вивчення купівельного попиту;
- 2 - формування портфелю замовлень;
- 3 - встановлення господарських зв'язків зі споживачами;
- 4 - фінансування збутових досліджень;
- 5 - асортиментне завантаження виробничих потужностей підприємства;
- 6 - укладання договорів постачання (продажу);
- 7 - встановлення цін на товари, послуги і роботи;
- 8 - створення запасів готової продукції;
- 9 - вибір каналів розподілу;
- 10 - стимулювання збутовиків і посередників;
- 11 - організація доставки (постачання) продукції (послуг) споживачам (покупцям);
- 12 - контроль за виконанням договірних зобов'язань;
- 13 - розрахунки з покупцями і посередниками;
- 14 - надання послуг споживачам;
- 15 - оцінка виконання планів збуту;
- 16 - фінансування збутових операцій;
- 17 - задоволення платоспроможного попиту споживачів і одержання прибутку.

Представлену модель розподіленої логістики можна представити як результат синтезу (взаємодії) трьох основних потоків:

- 1) матеріального, що реалізується за схемою:

2 → 5 → 8 → 11 → 14 → 17

2) інформаційного, що реалізується за схемою:

1 → 3 → 6 → 9 → 12 → 15 → 17

3) фінансовою, що реалізується за схемою:

1 → 4 → 7 → 10 → 13 → 16 → 17

Дану модель можна представити у вигляді функціональної моделі, що включає взаємодію таких вузлів:

1) організаційно-аналітичний блок, який формується у вузлах з 1 по 4 і забезпечує комплекс операцій по дослідженню ринку (вивчення попиту споживачів на товари та послуги, сегментування ринку, цінова політика) - тут задачі служби збуту тісно переплітаються з задачами служби маркетингу;

2) організаційно-технічний блок, що включає вузли з 5 по 10 і забезпечує комплекс операцій та заходів по створенню матеріально-речових умов збутової діяльності;

3) організаційно-управлінський блок, що включає вузли з 11 по 17 і забезпечує комплекс операцій з управління збутовою діяльністю, а саме планування, оцінку, контроль і регулювання діяльності всіх учасників збутового процесу.

Операційну систему розподільчої логістики можна подати у вигляді такої схеми (рис.2):

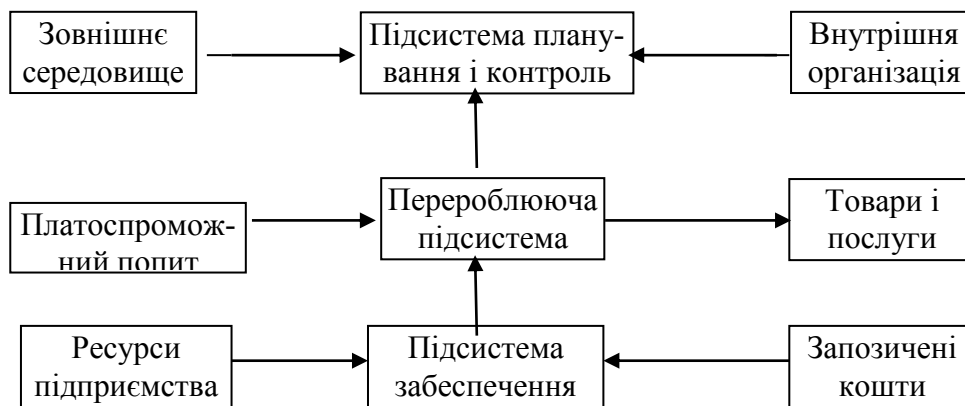


Рисунок 2 – Операційна система

При цьому перероблююча підсистема безпосередньо відповідає за збутову роботу перетворюючи сигнали ринку про платоспроможний попит споживачів (вхід системи) на необхідні ринку товари та послуги (вихід системи).

Підсистема забезпечення створює матеріально-речові і фінансово-трудові умови для нормального функціонування переробної підсистеми.

Підсистема планування і контролю може бути класифікована як управлінська підсистема у кібернетичній моделі розподільчої логістики.

Останнім часом в логістиці та маркетингу все частіше застосовується система управління та планування розподілу продукції MRP II, яка дає змогу враховувати кон'юктуру ринку, а також активно впливати на неї. При цьому забезпечуються стійкі зв'язки між постачанням, виробництвом та збутом продукції. При управлінні на першому рівні здійснюється агреговане планування з використанням прогнозів та даних про замовлення, що фактично надійшли. На другому рівні формується графік виробництва, складається специфікований план із зазначенням конкретних дій, кількості комплектуючих та готової продукції. На третьому рівні за допомогою системи планування потреби у матеріалах (MRP) здійснюється розрахунок потреби у матеріальних ресурсах та виробничих потужностях під графік виробництва.

Звичайно, рішення про використання тієї чи іншої системи управління та збуту продукції визначається керівництвом підприємства, проте служби маркетингу та збуту

повинні надати всю необхідну для прийняття інформацію і викласти свої міркування для прийняття найбільш ефективного і економічного рішення.

Важливим засобом підвищення ефективності ринкової діяльності підприємства повинна стати логістика розподілу. При цьому у широкому розумінні стратегія розподільчої логістики передбачає перш за все вивчення поточних потреб ринку, тобто у такому аспекті її задачі співпадають з задачами маркетингу. В сучасних умовах розгалуження корпоративних зв'язків підприємств, поглиблення спеціалізації їх діяльності на провідних позиціях знаходиться інформаційна логістика.

За результатами дослідження можна зробити висновок, що логістичне моделювання процесу збуту готової продукції передбачає використання як функціональних моделей, так і структурних моделей, які передбачають наявність зворотного зв'язку.

Схематично функціонування системи MRP II можна представити у вигляді (рис.3):



Рисунок 3 – Функціонування системи MRP II

Підсистема планування та контролю може бути класифікована як управлінська, якщо представити модель розподільчої логістики з точки зору кібернетики. Такий підхід дає змогу ефективно і природно використовувати комп'ютерну техніку і моделювання, що значно поліпшує якісні показники роботи всієї логістичної системи.

Список літератури

1. Гаджинский А.М. Основы логистики: Учебное пособие. – М.: ИВЦ “Маркетинг”. 1996. – с.124.
2. Логистика: Учебное пособие / Под ред. Б. А. Аникина. – М.: ИНФРА – М, 1997. – 327с.
3. Рынок и логистика / Под ред. М. П. Гордона. - М.: Экономика, 1993. – 143с. – (Ассоциация логистика. Институт исследования товародвижения и конъюнктуры оптового рынка). – ISBN5 – 285 – 01495 – 5.

Результаты исследования позволяют сделать вывод о том, что логистическое моделирование сбыта готовой продукции предусматривает использование как функциональных, так и структурных моделей, которые предусматривают наличие обратной связи. Подсистема планирования и контроля может быть классифицирована как управленческая, если представить модель распределительной логистики с точки зрения кибернетики. Такой подход дает возможность эффективно использовать компьютерную технику и моделирование, что значительно улучшает качественные показатели работы всей логистической системы.

It is possible to make a conclusion, that logistic the modeling of selling of ready production provides use are functional also of structural models, which provide presence of feedback. The subsystem of planning of the control can be classified as a subsystem of management if to present model distributive logistic from the point of view of cybernetics. Such approach enables to use computer engineering, that considerably will improve qualitative i parameters robots logistic of system.

Стратегічні напрями соціально-демографічного розвитку регіону та підвищення життєвого рівня його населення

Обґрунтовано стратегічні напрями соціально-демографічного розвитку регіону та підвищення життєвого рівня його населення в контексті завдань сучасної соціально-економічної політики держави та вимог сталого розвитку регіону; оцінено наявні резерви щодо покращання демографічної ситуації, зростання номінальних та реальних доходів населення; визначено домінантні тенденції демовідтворення; обґрунтовано перспективні напрями соціально-демографічного розвитку регіону та підвищення життєвого рівня його населення.

соціально-демографічний розвиток, життєвий рівень, стратегія, міграції, доходи

Серед сучасних механізмів регулювання регіонального соціально-економічного розвитку стратегічне планування і прогнозування займають особливе місце, оскільки вони здійснюються на основі аналізу ретроспективних та обґрунтування перспективних тенденцій розвитку регіону з урахуванням новітніх світових досягнень та нагромадженого досвіду. У такому контексті надзвичайно важливо об'єктивно і реалістично оцінити власні можливості, виявити сформовані обмеження і ризики та обґрунтувати ті економічні механізми, за допомогою яких можна досягти бажаної траєкторії соціально-економічного розвитку у перспективі. Соціально-демографічний розвиток Кіровоградської області у перспективі повинен мати усталений характер, надавати нових імпульсів комплексному розвитку господарства, його прискореній модернізації на новій інноваційно-інвестиційній основі. Для цього протягом останніх років були сформовані необхідні макро- і мезоекономічні передумови, що дає підстави для оптимістичних оцінок і прогнозів на майбутнє.

Проте внаслідок інерційності демографічних процесів, істотного перевищення показників смертності над показниками народжуваності, низької середньої очікуваної тривалості життя сукупний "життєвий потенціал" населення Кіровоградської області звужується, відбувається інтенсивне зміщення демографічної структури населення у бік постаріння, особливо в сільській місцевості. Свідченням цього є зміни у віковій структурі населення, його демоекономічному навантаженні. Середній вік усього населення регіону досягає майже 40 років, а жіночого населення навіть перевищує цей показник. Достатньо високими темпами зростає чисельність населення старших вікових груп, спричиняючи тим самим зростання демографічного навантаження на працездатне населення і актуалізуючи проблему наповнення соціальних фондів. В регіоні на 1000 осіб працездатного віку припадає майже 800 непрацездатних, а в сільській місцевості чисельні співвідношення між цими категоріями населення зумовлюють появу нових проблем соціального забезпечення.

Деформованість вікової структури населення – це проблеми кадрового забезпечення галузей матеріального виробництва та соціальної сфери, в окремих з них частка осіб пенсійного та предпенсійного віку досягає майже половини; це неповне

завантаження виробничих потужностей, висока плинність кадрів та інші негаразди, витoki яких знаходяться саме в демографічній сфері. На противагу прибічникам тези «менше населення – менше соціальних проблем» ми вважаємо, що нормальний перебіг демовідтворювальних процесів – це основа стабільного економічного і соціального розвитку регіону. І в цьому контексті необхідно зазначити, що за останні роки в регіоні підвищилася загальна народжуваність, у тому числі позашлюбна, яка перевищила 27% (це один з найвищих показників в країні) при зниженні загального рівня шлюбності населення та достатньо високій розлучуваності. В сільській місцевості регіону вже сьогодні кожний третій народжується поза шлюбом, що у перспективі на тлі існуючих соціально-економічних проблем села посилюватиме актуальність вирішення демографічних проблем.

Щодо особливостей режиму смертності населення регіону то його значення досягають доволі високих значень, а саме - 18 ‰, особливо у сільській місцевості, перевищуючи аналогічний середній показник в Україні. Проте, якщо розглянути ці показники в динаміці, то слід відзначити позитивні зміни, зокрема, істотне зниження смертності населення серед окремих вікових груп, насамперед дітей першого року життя. Серед причин смертності населення домінують хвороби системи кровообігу, органів дихання, а також смертність від нещасних випадків, отруєнь і травм. До цього слід додати, що Кіровоградська область зазнає і значних міграційних втрат населення, причому найбільш кваліфікованої його частини, а міграційне сальдо характеризується достатньо високим від'ємним значенням. Такі тенденції є до певної міри закономірними – в державі по суті відсутній власний, тобто такий, що відповідає національним інтересам, механізм регулювання міграційних процесів. Зокрема, регулювання трудових міграцій здійснюється шляхом приєднання до багатосторонніх державних угод, укладення двосторонніх угод щодо захисту прав мігрантів та розвитку посередницької діяльності з працевлаштування мігрантів. Проблемними залишаються питання посилення державного нагляду за трудовою міграцією українських громадян.

Серед численних проблем соціально-демографічного розвитку регіону, такими, що потребують вирішення через розробку документів стратегічного характеру є, насамперед, зниження темпів депопуляції населення, скорочення смертності за рахунок соціально обумовлених хвороб, а також оптимізація міграційних процесів. Депопуляція, тобто природне скорочення населення, є до певної міри об'єктивним процесом, зумовленим постарінням населення – з одного боку, з іншого – це результат низькоефективної соціально-демографічної політики, не спроможної кардинально вплинути на основні характеристики відтворення населення. В режимі депопуляції перебуває переважна більшість європейських країн, але, на відміну від України, протікає вона на тлі достатньо високого рівня життя населення, не спричиняючи вагомих економічних втрат для усієї системи господарювання.

Враховуючи ту обставину, що в Україні та регіоні сформувалася протилежна ситуація, коли постаріння населення та його депопуляція виступають обмежуючим чинником щодо реалізації можливостей інноваційно-інвестиційного напрямку розвитку економіки і навіть основною причиною знелюднення та депресивності певної території, ідеологія формування відповідних напрямів соціально-економічної політики має ґрунтуватися на інших вихідних принципах, насамперед, на пріоритетності соціальних інвестицій в материнство та дитинство, здоров'я населення та зниження смертності.

Сприятливі перспективи соціально-демографічного розвитку Кіровоградської області ми пов'язуємо, насамперед, з реалізацією певних переваг і шансів області у цій сфері та подоланням системи обмежень і загроз. Необхідно зазначити, що демоекономічні переваги області мають відносний і потенційний характер, тобто вони є

кращими порівняно з середньоукраїнськими, проте для їх повної реалізації необхідне вагоме ресурсне забезпечення. За умов стабільної державної і регіональної фінансової підтримки соціально-демографічної сфери можна розраховувати на те, що ці переваги набудуть характеру конкурентних і водночас посилять економічні позиції регіону. Тому так необхідно у найближчій перспективі економічними методами закріпити позитивні соціально-демографічні тенденції, серед яких – підвищення рівня народжуваності населення регіону, яке спостерігається з 2002 року; зниження смертності населення у сільській місцевості та дитячої смертності; скорочення міграційних втрат населення найбільш продуктивного віку.

Перспективи успішної реалізації визначених пріоритетів повинні бути тісно пов'язані з істотним збільшенням обсягів фінансування соціально-демографічних програм за рахунок коштів державного та місцевого бюджету, насамперед, на цілі підтримки материнства і дитинства. Система матеріальних допомог (сім'ям з дітьми, малозабезпеченим, неповним сім'ям) є необхідним елементом у державному механізмі регулювання доходів населення, але все-таки не вона визначає перспективи соціально-демографічного розвитку регіону. Основи ефективного демоекономічного регулювання формуються, насамперед, через ефективність функціонування регіонального господарського комплексу, а відтак – фінансові можливості території додатково стимулювати народжуваність, забезпечувати розвиток сфери зайнятості населення і соціальний захист непрацездатної частини населення. Серед можливих варіантів і напрямів соціально-демографічного розвитку регіону на перспективу ми надаємо перевагу оптимістичним оцінкам, згідно яких очікується поступове підвищення рівня народжуваності за рахунок формування нових репродуктивних настанов населення, зниження рівня його смертності та демографічного навантаження. Внаслідок легалізації та врегулювання міграційного руху населення оптимізуватимуться міграційні потоки і скоротяться міграційні втрати населення. Таким чином, забезпечення усталеного соціально-демографічного розвитку регіону вимагає вирішення таких першочергових завдань:

- нормалізація процесів природного відтворення населення на основі стабілізації рівня народжуваності з поступовим його підвищенням, формування нових репродуктивних установок молоді, а також успішної реалізації ефективних державних соціальних програм підтримки материнства і дитинства;
- зміцнення життєвого потенціалу населення на основі поширення здорового способу життя, скорочення загальної захворюваності і смертності населення, насамперед, спричиненої виробничим травматизмом та поширенням соціально обумовлених хвороб;
- істотне підвищення життєвого рівня населення на основі зростання його реальних доходів, розширення сфери продуктивної зайнятості, стимулювання ефективного попиту на робочу силу та подолання бідності;
- створення системи державних соціальних гарантій рівного доступу громадян до суспільних матеріальних і духовних благ, забезпечення соціальної стабільності і прогресу;
- ефективне регулювання міграційних процесів з метою скорочення обсягів нелегальної трудової міграції, упорядкування міграційного руху населення в цілому та спрямування його у суспільно необхідному напрямі;
- оптимізація системи розселення на основі трансформації поселенської мережі та приведення її у відповідність до сучасних тенденцій розвитку продуктивних сил;

- розвиток соціальної інфраструктури з метою підвищення якості соціального обслуговування населення, формування прогресивної структури споживання, збільшення фонду вільного часу населення.

Конкретними заходами, спрямованими на стабілізацію чисельності населення та загальне покращення демографічної ситуації в області, мають бути: поліпшення роботи служби планування сім'ї, збереження репродуктивного здоров'я та статевого виховання населення; підвищення якості первинної медико-санітарної допомоги населенню, у тому числі жінкам до і після вагітності та пологів; залучення інвестицій у розвиток галузей спеціалізації регіону, рекреаційної сфери з метою зменшення міграційного відпливу населення і зменшення безробіття.

У перспективі нормалізація демоекономічного відтворення населення регіону повинна відбуватися на основі підвищення життєвого рівня населення, подолання бідності. При тому, що у цій сфері досягнуто вагомих позитивних зрушень – скоротилася заборгованість з заробітної плати, почали зростати номінальні і реальні доходи населення, однак їх швидке знецінення внаслідок інфляційних процесів та низький абсолютний рівень не забезпечують істотного підвищення загального добробуту населення. Структура сукупних витрат населення характеризується високою часткою витрат на харчування, і низькою – на задоволення медичних, освітянських та інших соціальних потреб; у переважній більшості населення відсутні заощадження.

В центрі уваги державних органів управління повинно бути вирішення проблеми подолання гендерної нерівності в оплаті праці, фемінізація бідності і безробіття. Населення жіночої статі володіє вищим освітнім потенціалом при зайнятості на менш престижних робочих місцях з нижчою заробітною платою. Частка жінок у складі офіційно зареєстрованих безробітних є неадекватно високою порівняно з їх часткою у складі працездатного і зайнятого населення, а поширення безшлюбного материнства та значно нижчий порівняно з чоловіками рівень оплати праці (близько 70% до оплати праці чоловіків) значно знижують їх життєвий рівень. Найгіршим є становище жінок у багатодітних сім'ях, оскільки існує пряма залежність між рівнем бідності і злиденності та чисельністю дітей у сім'ї.

Основною формою бідності населення Кіровоградської області, як і в Україні в цілому, є економічна, тобто така, за якої працюючий член сім'ї не спроможний забезпечити прийнятний рівень споживання непрацюючим її членам. Досить істотним є розрив між доходами найбільш і найменш забезпечених громадян, внаслідок чого прискорюється сам процес соціальної диференції населення. При тому, що за своєю економічною природою це є результатом реалізації різних типів економічної поведінки населення на ринку праці, необхідно все-таки утримувати його у соціально прийнятних межах, не допускаючи надмірних відмінностей, які можуть загрожувати навіть соціальній безпеці будь-якої території.

Здійснення економічних перетворень зумовило зниження рівня життя населення області, його платоспроможного попиту, а також істотне розшарування за рівнем доходів. Проте за останні роки намітилися позитивні зрушення: скоротилась заборгованість по виплаті пенсій та заробітної плати, почали зростати реальні доходи населення, у тому числі заробітна плата. За 1999-2003 рр. середньомісячна номінальна заробітна плата в області зросла в 2,6 рази, середній розмір призначених місячних пенсій - у 2,6 рази. Однак, зростання номінальної заробітної плати і пенсії помітно не вплинули на низький життєвий рівень населення області; якщо середня заробітна плата у 2003 році досягла рівня 103,2% прожиткового мінімуму, то місячна пенсія на цей же період складала лише 38,3% прожиткового мінімуму. Протягом 1990-2003 рр. значно змінилась структура доходів населення області: питома вага заробітної плати

скоротилася на 13,6% і становила в 2003 році 37,5%; зросла частка надходжень у вигляді різних видів соціальної допомоги, пенсій, стипендій – до 37,3%.

Про посилення соціальної диференціації свідчить структура розподілу домогосподарств за рівнем середньодушових витрат: лише 8,5% домогосподарств витратили на кожного члена сім'ї понад 360 грн., частка домогосподарств з середньодушовими витратами нижче прожиткового мінімуму (342 грн.) – 88,3% (за даними 2003 р.). Спостерігаються також диспропорції в структурі середньодушових витрат домогосподарств між міськими поселеннями та сільською місцевістю: частка домогосподарств з витратами нижче прожиткового мінімуму в міських поселеннях і сільській місцевості складає відповідно 86,3 та 90,9%.

Про низький рівень життя населення Кіровоградської області свідчить структура сукупних витрат домогосподарств: найбільше витрачається на харчування – понад 60%. Зміни у структурі харчування населення відображають формування добового раціону, орієнтованого на підвищене споживання продуктів, які є в основному джерелом надходження вуглеводів. Через високу питому вагу витрат на харчування, зростання витрат на оплату житлово-комунальних послуг домогосподарства області, як і раніше, обмежують свої витрати на придбання товарів тривалого користування, на придбання меблів, предметів домашнього побуту, побутову техніку. Низький життєвий рівень населення області зумовлює практичну відсутність заощаджень (у структурі сукупних витрат домогосподарств на придбання акцій, нерухомості, будівництво, капремонт та вклади до банків припадало лише 3,2%), та коштів, необхідних для задоволення медичних, освітянських та інших потреб.

Соціально значущою стратегічною метою є забезпечення поступового сталого зростання реальних доходів та зменшення соціальної диференціації усіх верств населення, подолання бідності та підвищення соціальної захищеності населення. Кіровоградська область має обмежені шанси та переваги щодо зростання рівня життя населення та подолання бідності, серед яких: збереження достатньо високого освітньо-професійного рівня зайнятого населення, що є певною запорукою забезпечення конкурентоспроможності на ринку праці; зростання реальних доходів населення, у тому числі номінальної заробітної плати та пенсій. Виникнення обмежень і загроз щодо підвищення життєвого рівня населення і подолання бідності пов'язано з: високою ймовірністю збереження нестабільного соціально-економічного розвитку області внаслідок інвестиційних обмежень в економіку області та людський капітал; низькою ефективністю сучасної політики доходів населення, відсутністю реальних можливостей населення самостійно впливати на рівень власних доходів через нерозвинену сферу докладання праці і несформовані у населення цільової настанови на самостійну підприємницьку діяльність; демографічним постарінням населення, що зумовлює зниження економічної активності населення старших вікових груп та вимагає зростання соціальних витрат.

Ідеологія соціальних реформ ґрунтується сьогодні значною мірою на принципах перерозподілу – через податкову систему, механізми соціального страхування держава прагне зменшити соціальну поляризацію суспільства та сприяти становленню нової соціальної структури суспільства. Безумовно, перерозподільні механізми завжди відігравали велику роль у державному регулюванні сфери формування доходів населення, однак навряд чи таким шляхом можна вирішити такі важливі соціальні завдання як становлення середнього класу, зменшення рівня диференціації доходів різних верств населення, мобілізації внутрішніх резервів економічного зростання. Нереалізованим залишається потенціал представників інтелектуальної праці, зайнятих в освіті, охороні здоров'я, культурі, науці, які є основою формування середнього класу

в будь-якому суспільстві; за майновим статусом та рівнем доходів вони практично неспроможні забезпечити нормальне відтворення власної робочої сили навіть на звуженій основі.

Внаслідок об'єктивних причин можливості істотного підвищення трудових доходів населення і використання традиційних джерел їх зростання у найближчі роки будуть обмежені, що вимагає активних дій у напрямі реструктуризації собівартості і цін та підвищення в них частки заробітної плати, інших видів доходів працюючих на основі зменшення податкового навантаження на фонди оплати праці з одночасним зростанням абсолютних розмірів останніх; необхідно здійснити перегляд ставок і відрахувань з доходів підприємств; запровадити пільгові системи оподаткування, які б стимулювали зниження ресурсовитратності виробництва. Необхідним є прийняття нормативно-правових актів, які б закріпили терміни поетапного наближення мінімальної заробітної плати до прожиткового мінімуму, встановленого на працездатну особу, з одночасним внесенням змін до Закону України “Про оплату праці” у частині вдосконалення порядку визначення та затвердження мінімальної заробітної плати та приведення у відповідність норм цього закону з іншими нормативними актами, насамперед, з Законом України “Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії”. З урахуванням міжнародного досвіду необхідно внести корективи до діючих нормативно-правових документів, що регламентують сферу договірної регулювання оплати і організації праці.

Перспективи підвищення рівня життя і подолання бідності населення Кіровоградської області визначатимуться системою факторів, серед яких слід відмітити: забезпечення достатньо високих темпів зростання валового внутрішнього продукту, формування сприятливого інвестиційного клімату та економічної кон'єктури, розвиток малого та середнього бізнесу, розширення сфери продуктивної зайнятості населення; пріоритетний розвиток галузей економіки області, що забезпечують стабільність доходу зайнятого населення, поліпшення культурно-побутового обслуговування населення, впровадження адресної підтримки малозабезпечених верств населення; удосконалення нормативно-правової бази регулювання оплати праці, пенсійної системи та інших соціальних виплат; проведення демографічної політики, спрямованої на подолання депопуляції та постаріння населення.

Пріоритетними напрямками щодо підвищення рівня життя населення і подолання бідності мають бути:

- локалізація найгостріших проявів бідності, формування дієвої системи соціальної підтримки вразливих верств населення шляхом консолідації соціальних програм і видів допомоги на основі об'єктивної оцінки сукупного доходу сім'ї;
- створення необхідних соціально-економічних передумов для зростання реальних доходів та заощаджень населення з подальшою їх трансформацією в інвестиційні ресурси на основі забезпечення сталого і збалансованого розвитку галузей спеціалізації економіки області;
- підвищення рівня продуктивності праці у сфері матеріального і нематеріального виробництва шляхом реалізації інноваційної моделі розвитку економіки, впровадження останніх досягнень науково-технічного прогресу.
- сприяння формуванню та становленню значного прошарку середнього класу – як основи соціальної стабільності суспільства, який у майбутньому повинен стати одним з основних інвесторів української економіки.

Необхідним є забезпечення стійкого зростання оплати праці та підвищення купівельної спроможності населення шляхом подолання галузевих і регіональних

диспропорцій у вартості робочої сили. У перспективі необхідно переглянути принципи оплати праці, її основні форми і системи. Підвищення життєвого рівня населення повинно охопити такі напрями:

1. *Забезпечення прожиткового мінімуму для економічно незахищених верств населення.* На фоні сучасної демографічної ситуації, що характеризується зростанням частки населення пенсійного віку, необхідно забезпечити високу результативність пенсійної системи з регулярним індексуванням розміру пенсій з урахуванням динаміки цін і середньої заробітної плати, наближенням розміру мінімальної пенсії до рівня прожиткового мінімуму; сприяти формуванню добровільної системи пенсійного забезпечення, основу якої становитимуть недержавні пенсійні фонди, та впровадити ефективний контроль за їх функціонуванням з боку держави.

2. *Запровадження консолідованої системи адресної соціальної допомоги та соціальних послуг.* Необхідно сформувати ефективну і дієву систему надання державної соціальної допомоги вразливим верствам населення на основі з урахуванням усіх можливих джерел його формування. Важливо здійснити адміністративно-фінансову консолідацію програм надання соціальної допомоги з використанням єдиної бази даних щодо одержувачів усіх видів соціальної допомоги і послуг. Пріоритетним є розвиток мережі нестационарних установ різних типів, що надають соціальні послуги (центри комплексного соціального обслуговування) з активним залученням громадських організацій, волонтерської праці; збереження бюджетного фінансування поряд із залученням програмного фінансування відповідних установ на конкурсних засадах. Необхідно розширити функції органів місцевого самоврядування щодо планування, фінансування та організації надання соціальних послуг.

Реалізація цих перспективних напрямів повинна відбуватися у два етапи.

Перший етап (2006-2008 рр.) передбачає реалізацію комплексу заходів щодо подолання найгостріших проявів бідності, створення об'єктивних передумов для стабільного зростання реальних грошових доходів населення, забезпечення оптимального рівня зайнятості на основі закріплення позитивних тенденцій соціально-економічного розвитку області.

Другий етап (2009-2015 рр.) передбачає посилення соціальної орієнтації економічного розвитку на задоволення потреб людини, трансформацію галузевої структури в напрямі збільшення питомої ваги сфери послуг та споживчого сектора економіки в цілому, що дасть змогу підняти рівень життя населення на якісно вищий щабель. Важливо забезпечити реалізацію усіх розроблених програм соціального захисту населення.

За умови сталого соціально-економічного розвитку Кіровоградської області, дотримання соціальних пріоритетів її розвитку, низьких темпів інфляції можна очікувати, що темпи зростання реальних доходів населення становитимуть у середньому 10% щорічно, перевищення середньої заробітної плати над прожитковим мінімумом більш, ніж у 2 рази, буде цілком реальним вже до 2008 року; при цьому спостерігатиметься поступове наближення мінімального рівня оплати праці до прожиткового мінімуму. Очікується зміна структури сукупних доходів населення - зростатиме питома вага заробітної плати і пенсійних нарахувань із відповідним скороченням доходів від особистого підсобного господарства.

В ринкових умовах господарювання важливо, щоб населення мало реальні можливості самостійно впливати на рівень власних доходів через достатньо розвинуту сферу докладання праці і цільові настанови на самостійну підприємницьку діяльність. Їх формування – основне завдання державних органів управління. Істотно підвищити життєвий рівень населення можливо тільки через розгалуження територіально-

галузевої системи робочих місць, створення умов для продуктивної зайнятості населення у тих сферах господарювання, які, з одного боку – забезпечують ефективне функціонування господарського комплексу регіону, з іншого – відповідають професійно-кваліфікаційним запитам населення цієї території. Особлива увага має бути приділена розробці і реалізації стратегічних напрямів політики створення нових робочих місць у тих сферах господарювання, які спроможні ініціювати економічне зростання в інших галузях і сферах економічної діяльності. І в цьому переліку повинні бути не тільки наукомісткі та експортоспроможні галузі, але й ті, що забезпечують первинні споживчі потреби населення.

Політика створення нових робочих місць здатна бути результативною тільки за умови формування потужних мотиваційних стимулів до продуктивної зайнятості населення в офіційному секторі економіки з легальними доходами, на соціально прийнятному рівні для працюючих членів суспільства, які спроможні забезпечити наповнення соціальних фондів для підтримки непрацездатних. На тлі певних позитивних макроекономічних досягнень доводиться визнати наявність кризи мотивації до легальної трудової діяльності у значного прошарку населення внаслідок невідпрацьованості міжкваліфікаційних, міжгалузевих співвідношень в оплаті праці різної складності, а нерідко – і в ігноруванні самих вихідних принципів редукції праці у сфері колективно-договірного регулювання оплати праці. Інформаційне забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень у цій сфері залишається тривалий час незадовільним – відсутня повна інформація щодо фактичного стану територіально-галузевої системи робочих місць, зокрема за такими параметрами як рівень їх завантаження, змінність роботи зайнятого населення; не здійснюються статистичні обстеження роботи обладнання в базових галузях промисловості. Відсутність такої об'єктивно інформації практично унеможливлює прийняття ефективних державних рішень щодо регулювання основних міжгалузевих і територіальних потоків розподілу і перерозподілу робочої сили, збільшення місткості сфери зайнятості населення.

Внаслідок відсутності чіткої системи визначення інвестиційних пріоритетів та орієнтирів, наявності глибоких структурних деформацій в економіці України результативність інвестиційного процесу в аспекті модернізації робочих місць залишається низькою. Крім того, змінами, які неодноразово вносилися у систему оподаткування низових господарських структур, передбачалося посилити фінансове забезпечення сфери матеріального виробництва саме з метою нагромадження необхідних коштів для її модернізації; проте оновлення виробництва і підвищення оплати праці нерідко перетворюються на конкуруючі між собою елементи. Внаслідок цього ускладнюється вирішення завдань структурної модернізації економіки, а базові галузі промисловості продовжують зберігати провідне місце в народногосподарській структурі. При цьому нерідко спостерігається висока інертність і навіть нейтральність основних параметрів зайнятості населення та ринку праці відносно змін в обсягах інвестицій, що свідчить про недостатню гнучкість територіального господарського механізму і неузгодженість окремих напрямів інвестиційної та соціальної політики.

В контексті проблем підвищення життєвого рівня населення важливо підкреслити необхідність і своєчасність введення гарантованого державою мінімального рівня погодинної оплати праці при оптимальних ставках оподаткування суб'єктів господарювання для стимулювання їх до продуктивної діяльності в офіційному секторі економіки. Проблема державного регулювання погодинної оплати праці не знаходить остаточного вирішення вже доволі тривалий час, і саме в цьому ми вбачаємо одну з причин збереження необґрунтованих співвідношень в заробітній платі як в територіальному, так і в галузевому та професійно-кваліфікаційному розрізах.

Переважна більшість працездатного населення вимушена працювати понад законодавчо встановлену тривалість робочого часу з тим, щоб забезпечити прийнятний рівень доходу. На сьогодні відсутні об'єктивні оцінки поширення цього явища в регіонах країни та його впливу на здоров'я населення, проте без перебільшень можна стверджувати, що це є один з факторів погіршення здоров'я населення найбільш продуктивного віку, тобто 25-45 років, в структурі захворювань яких досить вагомою є частка серцево-судинних порушень. Поряд з відновленням наукових основ редукції праці необхідно сформувати ефективну і дієву систему соціального захисту вразливих верств населення на основі консолідації програм надання соціальної допомоги, забезпечити узгоджене функціонування реформованої солідарної та добровільної системи недержавного пенсійного страхування, своєчасне надходження внесків до обов'язкової накопичувальної пенсійної системи.

Реалізація цих орієнтирів і завдань, напрямів і конкретних механізмів дасть змогу забезпечити якісно нові зрушення у сфері формування демографічного та трудового потенціалу області, людському розвитку в цілому, і тим самим сприятиме економічному зростанню та соціальному прогресу.

Список літератури

1. Схема-прогноз розвитку і розміщення продуктивних сил Кіровоградської області на період до 2015 року. – К.: РВПС України НАН України, 2005. – 203 с.
2. Заяць Т.А. Проблеми інноваційно-інвестиційного забезпечення соціального розвитку регіонів // Економіка і регіон. – 2005. - № 1. - С. 68-71.
3. Заяць Т.А. Попит на робочу силу: проблеми формування та економічного стимулювання // Україна: аспекти праці. – 2005. - №2. – С.25-29.
4. Бандур С.І., Заяць Т.А., Терон І.В. Сучасна регіональна соціально-економічна політика держави: теорія, методологія, практика. – К.: РВПС України НАН України, 2002. – 250 с.

Обоснованы стратегические направления социально-демографического развития региона и повышения жизненного уровня его населения в контексте задач современной социально-экономической политики государства и требований устойчивого развития региона; выявлены резервы улучшения демографической ситуации, повышения номинальных и реальных доходов населения; определены современные тенденции демо воспроизводства; обоснованы перспективные направления социально-демографического развития региона и повышения жизненного уровня его населения.

The strategic directions of the social and demographic region development as well as population living standard increasing have been proved in the context of the main present-day social and economic government policy and region's stable development requirements; the reserves of demographic conditions improvement and also nominal and real income increasing have been discovered; the modern population reproduction tendencies have been defined; the future trends of the social and demographic region development and its population living standard improvement have been proved.

М.В. Кужельний, проф., д-р екон. наук

Київський національний економічний університет

Г.М. Давидов, проф., канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Система науки про аудит

Визначений процес пізнання в аудиті, який досяг теоретичного рівня наукової стадії мислення. Розроблена система науки про аудит, яка відображає передумови виникнення науки, її функції і риси. Центральне місце в конструкції науки про аудит займають її форма і системи, за допомогою яких реалізується загальна логіка науки про аудит. Визначена в розрізі окремих функцій, систем, аспектів і елементів структура наукового знання в аудиті. Розроблена власна логічна система науки про аудит, центральним місцем якої є чітке виділення предмету і методу науки про аудит, що є визначальним у перетворенні знання про аудит в науку.

аудит, пізнання, система, наука, структура, логіка

Весь процес розвитку аудиту, його місце і значення як необхідного елементу ринкової економіки громадського суспільства, напрацювання практиків і науковців, необхідність удосконалення аудиту висунули на порядок денний проблему формування теоретичних підвалин аудиту. Сьогодні треба чітко усвідомлювати той факт, що формування теоретичних основ аудиту лежить не в площині схоластичних роздумів, а є предметом наукового дослідження, яке будується на логіці і діалектиці наукового пізнання. Для цього явно недостатньо простого накопичення важливих фактів, відкриттів і припущень. Потрібна їх класифікація і систематизація як теорії на базі розроблених моделей теоретичних побудов.

Проведені нами дослідження свідчать про велику кількість різноманітних моделей і визначень наукових теорій, систем знання. Значний вклад в розробку цих проблем внесли: М.Н. Алексєєв, О.І. Ананьїн, Ф. Бекон, Ф.Ф. Бутинець, Г. Гегель, Рене Декарт, А. Ейнштейн, Г. Клаус, П.В. Копнін, Т. Котарбинський, М. Коршунов, В.Є. Патон, Д.Дж. Прайс, А.И. Ракітов, Д.К. Робертсон, М.Б. Туровський, А.С. Філіпенко, П. Фридман та інші. Проте питання дослідження аудиту як науки залишаються недостатньо розробленими, практично на них не звертається належна увага. Таким чином, метою проведеного дослідження, основні результати якого представлені в статті, є визначення основних ознак наук, теоретичних засад їх формування (розвитку) та розробка на цій основі конструкції науки про аудит.

Вивчення вітчизняної і зарубіжної літератури з проблем науковедення, гносеології підтверджує наявність широкої різноманітності поглядів вчених на визначення, характеристики, сутність категорії „наука”. Наведемо деякі визначення цієї категорії. Як визначається в Енциклопедичному словнику Брокгауза і Ефрона, категорія „наука” в широкому розумінні - це: „... совокупность всяких сведений, подвергнутых некоторой умственной проверке или отчету и приведенных в известный систематический порядок. В более тесном смысле она определяется как объективно-достоверное и систематическое знание о действительных явлениях со стороны их закономерности или неизменного порядка. Существенные признаки науки, как таковой, или свойства научности сводятся к двум условиям: 1) наибольшей проверенности или доказательности со стороны содержания и 2)

наибольшей систематичности со стороны формы” [1].

Першою відміною ознакою науки, як пише П.В. Копнін, може бути вказівка, що вона : ”является знанием, основанным на фактах и организованным таким образом, чтобы объяснять факты и решать проблемы” [2]. Але Дж. Соммервилл як критерій науки висуває вимогу, щоб знання було такою сукупністю, яка значно підсилює здатність пояснювати, передбачати і контролювати [3]. Зі сказаного видно, що і критерій Дж. Соммервилла теж дуже невизначений. Тадеуш Котарбинський дає визначення науки, яке він називає практичним: „Наука - есть всякое знание, которое созрело настолько, что может преподаваться как особая дисциплина на уровне высшей школы” [4]. І тут є деякий зміст, оскільки викладання у вищих навчальних закладах - це визнання суспільством даної наукової дисципліни, хоча такий критерій не має логічних основ. Професори М.Н. Алексєєв і А.М. Коршунов вважають, що найбільш важливою ознакою знання, яке претендує на статус науки, є вираження закономірних відносин речей: „Знание, пусть и доказанное, систематически организованное и полученное в результате применения метода, но не выражающее закономерных отношений вещей, не имеет права получить статуса науки, не возвысилось до научного уровня” [5].

А. И. Ракітов формулює кілька вимог, яким повинна задовольняти наука: „1. Наука есть знание, зафиксированное в определенной системе знаков, построенной на основании точных правил. 2. Следовательно, наука всегда фиксируется в максимально определенном (для каждого исторического уровня) языке. 3. Наука есть система знаний о законах функционирования и развития объектов. 4. Наука представляет знание, эмпирически проверяемое и подтверждаемое. 5. Наука представляет собой систему непрерывно возрастающих, пополняющихся знаний. Это пополнение происходит при помощи наиболее совершенных методов. 6. Наука обладает составом, в который входят: а — предмет (Π_2) (совокупность проблем и задач, решаемых наукой); b — теория и гипотеза (Т); с — метод (М); d — факт (Ф) (описание эмпирического материала)” [6].

Альберт Ейнштейн, вважаючи, що наука повинна відповідати таким критеріям: „1. Не суперечити даним досвіду, фактам. 2. Бути перевіреною на наявному дослідному матеріалі. 3. Вибудовуватися на логічно простих засадах (основних поняттях і співвідношеннях між ними). 4. Містити найбільш чіткі терміни. 5. Не бути логічно довільно обраною серед приблизно рівноцінних і аналогічно побудованих теорій (у такому разі вона видається найціннішою). 6. Відзначатися красою і гармонійністю. 7. Поєднувати в цілісну систему абстракцій різноманітні об'єкти. 8. Мати широку сферу застосування з урахуванням того, що в межах використання її основних понять вона ніколи не буде спростована. 9. Вказувати шлях для створення нової, більш загальної теорії, в координатах якої вона залишиться граничним випадком” [7].

Що стосується наукових конструкцій науки про аудит, то в економічній літературі з аудиту існує дві основні схеми, які можуть в тій чи іншій мірі претендувати на наукові конструкції аудиту.

Перша схему базується на ланцюгу В.Є . Патона, який наведено на рисунку 1.

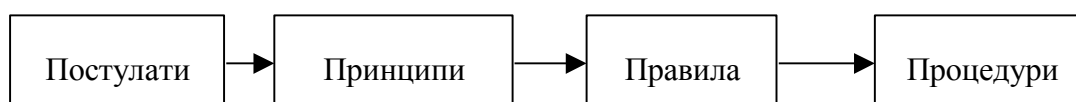


Рисунок 1 - Ланцюг В.Е.Патона [8, с.387]

В.Є . Патон вважав , що цей ланцюжок є тим загальним положенням , який дасть

можливість вивести всю теорію обліку. Цю конструкцію професор Н.І. Дорош пропонує використати для побудови теорії аудиту [9].

Друга схема базується на пропозиціях Д.К. Робертсона. Загальну схему теорії аудиту Д.К. Робертсон визначив наступним чином (рис.2). Цієї ж думки дотримуються професори Р.А. Алборов [11] і Ф.Ф.Бутинець [12].

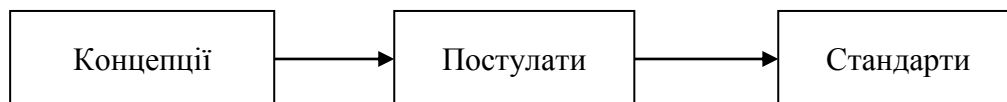


Рисунок 2 - Загальна схема теорії аудиту за Д.К. Робертсоном [10]

Для того, щоб дати кваліфіковану оцінку вищенаведеним конструкціям, які, на наш погляд, при всій своїй схожості мають суттєві відмінності, хоча б тільки тому, що побудовані з різних елементів, а претендують на виконання однієї і тієї ж функції – бути основою конструкції аудиту, потрібно звернутися до теоретичних основ побудови сучасних економічних наук, до яких ми відносимо аудит.

Ми навели в тексті незначну кількість ознак і критеріїв науки. Точки зору цих та інших авторів наведені в таблиці 1.

Таблиця 1 - Ознаки науки

Ознаки науки	Брокгауз і Ефрон [1]	П.В.Копнін [2,с.27-28; с.16 -	Дж. Соммервилл[3 с.165]	Т. Котарбинський[4 с.706-707]	М.Н. Алексєєв А.М. Коршунов	А. И. Ракітов в [6 с.105- 106]	Г.Гегель [13 с.221]	М.Б.Туровський[14 с.51]	П.Фридман [15 с.2]	Г.Клаус16 с.191]	О.І.Ананьїн[. [17]	Ф.Ф.Бутинець. [12.с.16-26]	А.Ейнштейн Див. [7 с.23-24].	А.С.Філіпенко [7 с.23-29]	Г.М.Давидов[18 с.376-377;255	В.Є. Патон[8 с.387]	Д.К. Робертсон [10с.2.7-2.8]
1.Умови:	+																
1.1.Можливість перевірки або доказовості з боку змісту																	
1.2.Системність з боку форми	+																
2. Відміна ознака:																	
2.1. Є знанням, заснованим на фактах і організованим так, щоб пояснювати факти і вирішувати проблеми																	
2.2. Вираження закономірних відносин речей					+												
3. Критерій науки:																	
3.1. Знання є такою сукупністю, яка значно підсилює здатність пояснювати, передбачати і контролювати.			+														
3.2. Критерієм науковості теорії є ступінь її зрілості для того, щоб виступити як метод.								+									

4. Визначення науки:																	
4.1. Наукою є всяке знання, яке дозріло настільки, що може викладатися як особлива дисципліна на рівні вищої школи.				+													
5. Вимоги до науки:																	
5.1. Наука є знанням, зафіксованим в певній системі знаків, яка побудована на підставі точних правил.						+											
5.2. Наука завжди фіксується за допомогою максимально чіткої (для кожного історичного рівня) мови.						+											
5.3. Наука є системою знань про закони функціонування і розвитку об'єктів.						+											
5.4. Наука представляє знання, що емпірично перевіряється і підтверджене.						+											
5.5. Наука є системою безперервно зростаючих, поповнюваних знань. Це поповнення відбувається за допомогою найдосконаліших методів						+											
6.Склад науки:																	
6.1.Предмет (сукупність проблем і задач, вирішуваних наукою)						+											
6.2.Теорія і гіпотеза						+											
6.3. Метод						+											
6.4.Факт (опис емпіричного матеріалу)						+											
7.Наука є прикладною логікою:							+										
7.1.Правила руху думки застосовні до строго визначеного, свого предмета. Науки розрізняються за їх предметом.		+					+										
7.2 Наука є логічно організованою системою теорій, а не механічна їх сукупність.							+										
7.3. Наявність методу свідчить про здатність системи знання до саморозвитку, збагачення новими положеннями.							+										
7.4. Кожна наука має власну логічну структуру		+															
7.4.1. Елементами логічної структури науки є: 1) підстави, 2) закони, 3) основні поняття,4) теорії, 5) ідеї.		+															

Продовження таблиці 1

8. Атрибути науки:																	
8.1. Отримання наукою логічної структури		+															
8.2. Здатність до отримання нових знань		+						+		+							
9. Сторони науки:																	
9.1. Наука – система знань		+															
9.1.1. Елементи: - практичної діяльності людини; - сукупності ідей, створених людиною; - форми діяльності людини; - мовної системи.		+															
9.1.2. Аспекти структури: - логічний; - мовний; - методологічний; - функціональний; - змістовний.					+					+							
9.1.2.1. Види мови науки: - референціальна; - емпірична; - категоріальна; - аксіологічна.					+												
9.1.2.2. Види методологічного дослідження науки: - епістемологічний; - риторичний; - інституціонально – соціологічний.										+							
9.1.2.3. Функціональний аспект (види знань): - теоретичне; - емпіричне; - парадигмальне; - знання за технологією дослідницької роботи.										+							
9.1.2.4. Змістовний аспект: - Наукові парадигми; - Наукові напрямки; - Наукові школи; - Наукові традиції.										+							
10. Риси наукового знання:											+						
10.1 Наукова конструкція:																	
10.1.1. Теорія																	
10.1.2. Поняття																	
10.1.3. Категорія																	
10.1.4. Дефініція																	
10.1.5. Термін																	
10.2. Різниця між наукою і навчальною дисципліною:											+						
10.2.1. Інформаційний зміст науки є більш широким у порівнянні зі змістом відповідної дисципліни.																	
10.2.2. Зміст науки може базуватися на різних точках зору вчених, зміст навчальної																	

Продовження таблиці 1

дисципліни - це перевірені канонічні знання. 10.2.3. Наука не має адреси, вона охоплює сукупність знань, а навчальна дисципліна орієнтується на категорію тих, хто навчається. 10.2.4. Наукові дані містяться в різних наукових виданнях, а зміст дисципліни подається у підручниках і лекціях. 10.2.5. Наука включає тільки знання, а навчальна дисципліна, передбачає отримання вмінь і навичок реалізації знань.																	
10.3. Зв'язок з іншими науками											+						
11.Критерії науки: 11.1. Не суперечити даним досвіду, фактам. 11.2. Бути перевіреною на наявному дослідному матеріалі. 11.3. Вибудовуватися на логічно простих засадах. 11.4. Містити найбільш витлумачені терміни. 11.5. Не бути логічно довільно обраною. 11.6. Відзначатися красою і гармонійністю. 11.7. Поєднувати в цілісну систему абстракцій різноманітні об'єкти. 11.8. Мати широку сферу застосування. 11.9. Вказувати шлях для створення нової, більш загальної теорії, в координатах якої вона залишиться граничним випадком.											+						
12. Структура наукового пізнання: теорії; принципи; концепції; ідеї; пізнавальні уявлення; поняття; сутності; закони.													+				
13. Ланцюг В.Е. Патона: постулати – принципи – правила - процедури																+	
14. Схема Д.К. Робертсона: концепції – постулати – стандарти																	+

Безсумнівно, що тут сформульовано не всі можливі наукові конструкції, критерії і ознаки науки, обов'язкові для кожної системи знання, що претендує на науковість. Цей процес також не можна вважати закінченим.

Жодна з висунутих моделей і визначень наукових теорій, ні їхня сума не можуть виступати достовірною конструкцією для формування науки про аудит і навряд чи можна таку конструкцію знайти, оскільки процес утворення науки носить конкретно-історичний характер. Тривалий час система знань про аудит розвивалась усередині науки про контроль, з часом теоретичні системи аудиту внутрішньо розросталися, виробляючи свою мову, предмет і метод і, таким чином, аудит стає самостійною областю знання. Що стосується аудиту, то цей процес затримався під впливом традицій

та інших позалогічних факторів і хибних уявлень про те, що аудит – це виключно практика. Але великого значення не має, чи одержала в суспільстві яка-небудь система знання визнання в якості самостійної науки, чи вона ще розглядається частиною іншої, важливо підкреслити наступне: науки ніколи не конструюються зі шматочків знання, узятих з різних систем. Науки виникають у ході внутрішнього розвитку конкретної системи теоретичного знання, на основі визначених закономірностей і розроблених логічних конструкцій.

Проведені дослідження дають можливість також виділити те загальне, що стосується усіх наукових конструкцій: 1. Для виникнення науки потрібні передумови. 2. Наука виконує конкретні функції. 3. Наука повинна мати конкретні риси. 4. Загальна логіка науки реалізується в її формі і системах: системі знань, системі побудови, логічній системі, формі суспільної свідомості. В своєму дослідженні ми головну увагу зосередили на перших трьох системах науки, і науку як форму суспільної свідомості не досліджували.

Відповідно до визначених нами закономірностей, які стосуються наукових конструкцій, ми розробили теоретичні засади формування сучасних наук, які наведені в таблиці 2.

Загальна логіка науки безпосередньо спрямована на повне вираження досягнутого знання про властивості і закономірності предмета. Наука - це насамперед логічно організована системою теорій, а не механічна їх сукупність. Саме в цьому зв'язку теорій полягає особливість науки як системи знання.

Система знання визначає сутність науки, напрямки діяльності, має свою структуру. Система знання є об'єктивною основою для формування логічної системи науки, центральним місцем якої є науковий метод, що відбиває закономірності руху досліджуваного предмета. Але саме по собі пізнання об'єктивних закономірностей ще не є методом, необхідно на основі цього пізнання розробити прийоми, способи і особливу логіку теоретичного і практичного збагачення об'єкту. Придбання наукою ознак логічної системи припускає насамперед більш-менш строге виділення предмета її вивчення, особливості якого багато в чому є визначальними для кожної окремої науки в цілому. Кожна наука має власну логічну систему. Логічна система науки будується з логічних елементів наукового знання.

Аудит виник в результаті реалізації потреби суспільства в послугах особливого змісту і характеру, в специфічній діяльності професіоналів. Основною рушійною силою розвитку знання про аудит є протиріччя між кожним певним ступенем пізнання, неминуче обмеженим рівнем здобутих знань, з одного боку, і тим, що потрібно аудиторській практиці, яка знаходиться в постійному розвитку і потребує подальшого руху пізнання вперед, з іншого.

Логіка формування відносин між теорією і практикою в аудиті може бути охарактеризована як сукупний рух (через посередні ланки) від дійсності через дію до думки і назад - від теоретичного через практичне до дійсності. Одна з найважливіших особливостей взаємодії теорії і практики аудиту полягає у тому, що і та, і інша пронизані суспільними інтересами. Більш того, ці інтереси визначають зміст і характер теорії і практики та їх взаємодії.

Теоретична сторона процесу взаємодії теорії і практики починається з аналізу аудиторської практики. В результаті проведених досліджень накопичується інформація про процеси і явища аудиту, які вимагають свого узагальнення і осмислення, результатом чого є наступна ланка - ідея. Дослідження, обґрунтування і розкриття ідеї припускає рух до нової ланки - концепції. Виникнення концепції означає вже перехід від емпіричного до теоретичного рівня, припускаючи в той же час необхідність встановлення істинності самої концепції і ідеї. Практична перевірка - наступна ланка. Підтвердження істинності концепції означає перехід до завершальної ланки процесу сходження - новому положенню, принципу або закону існуючої теорії або призводить до створення нової економічної теорії.

Таблиця 2 - Теоретичні засади формування економічних наук

Передумови виникнення науки	Функції науки	Риси науки	Система знань	Спосіб розробки теорій	Логічна система
1.Довгий період поступового нагромадження практичного досвіду людей. 2.Природний процес суспільного поділу праці.	1.Систематизація знань. 2.Вироблення знань. 3.Виділення окремих галузей наукового знання.	1. Об'єктивна істинність. 2. Логічна цілісність. 3. Формальна несуперечність. 4. Здатність до розвитку. 5. Відносна самостійність. 6. Активний вплив на практику.	1.Сутність наукового знання: 1.1.Необхідний елемент і передумова практичної діяльності людини. 1.2.Сукупність ідей, створених людиною, в яких вона виражає теоретичне опанування володіння предметом. 1.3. Форма діяльності суб'єкта. 1.4. Мовна система 2. Напрямки діяльності: 2.1. Формування передумов практичної діяльності людини 2.2. Розробка теорій 2.3. Людська діяльність. 2.4. Розробка мовної системи. 3.Структура наукового знання: 3.1. Логічна: 1) підстави, 2) закони, 3) принципи, 4) аксіоми, 5) постулати, 6) поняття і категорії, 7) теорії, 8) концепції, 9) ідеї, 10) теорії. 3.2. Мовна: 1) референціальна, 2) емпірична, 3) категоріальна, 4) аксіологічна. 3.3. Методологічна: 1) епістемологічна, 2) риторична, 3) інституціонально - соціологічна. 3.4. Функціональна: 1) теоретичне знання, 2) емпіричне знання, 3) парадигмальне знання, 4) знання по технології досліджень, 5) знання та навички прикладного характеру. 3.5. Змістова диференціація наукових парадигм і наукових напрямків, шкіл і традицій	1.Чіткість доказу, пов'язана зі зведенням усіх теорій до невеликого числа аксіом, постулатів, принципів, є основою дедуктивних наук. 2. Глибокий аналіз економічних гіпотез, очевидний зв'язок з досвідом і експериментом, що служить джерелом народження нових сміливих ідей, є перевагою індуктивних наук. 3. Змішаний тип побудови науки, пов'язаний з передбаченням результатів досліджень на основі минулого досвіду і узагальнень на основі „базисних законів” (принципів, постулатів, аксіом).	1. Логічна система є невід'ємним атрибутом науки. 2. Знання стає наукою, коли сформувався центральний момент логічної системи науки: чітко виділяється предмет і метод дослідження, які багато в чому є визначальними для науки. 3. Кожна наука має власну логічну систему. 4. Логічна система науки будується з логічних елементів наукового знання.

Практична сторона процесу взаємодії теорії і практики починається з певного теоретичного положення (закону принципу), яке відображає суть і закономірності відповідних економічних явищ і процесів і дозволяє визначити тенденції їх зміни і розвитку. Наступною ланкою є ідея, або декілька ідей. Наступна ланка процесу матеріалізації – концепція. Але щоб конкретизувати її, необхідно зіставляти з нею початкові теоретичні положення. Саме це здійснюється в наступній ланці - експерименті і спостереженні, а їх результатом і разом з тим обґрунтуванням конкретних соціальних перетворень виступає наступна ланка процесу матеріалізації - стандарти. Це вже не теорія і ще не практика: стандарти складають саме те безпосереднє наукове керівництво, на підставі якого розробляються конкретні методики проведення аудиту. Процес взаємодії теорії і практики в аудиті можна представити у вигляді схеми, яка наведена на рисунку 3.

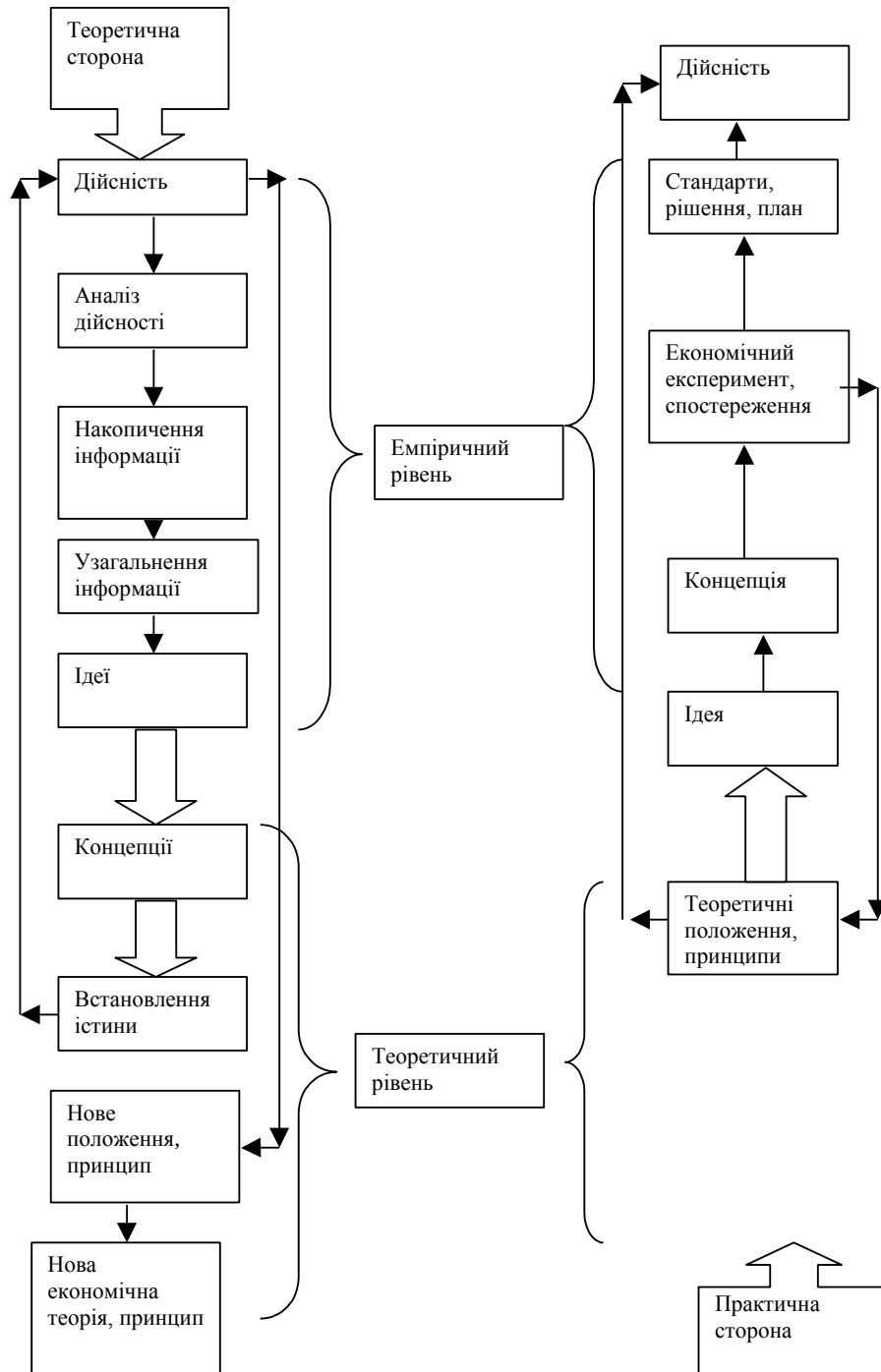


Рисунок 3 - Процес взаємодії теорії і практики в аудиті

Процес наукового мислення в аудиті є об'єктивним, безперервним процесом, який під впливом динамічного розвитку аудиторської практики потребує постійного подальшого руху пізнання вперед.

Механізм взаємодії теорії і практики в аудиті наведений на рис. 4.



Рисунок 4 - Механізм взаємодії теорії і практики

Процес пізнання в аудиті, який досяг теоретичного рівня наукової стадії мислення, постійний процес добування нового знання про аудит – необхідні, але недостатні умови для виникнення знання про аудит. Достатньою умовою буде розробка конструкції науки про аудит, яка наведена на рис.5.

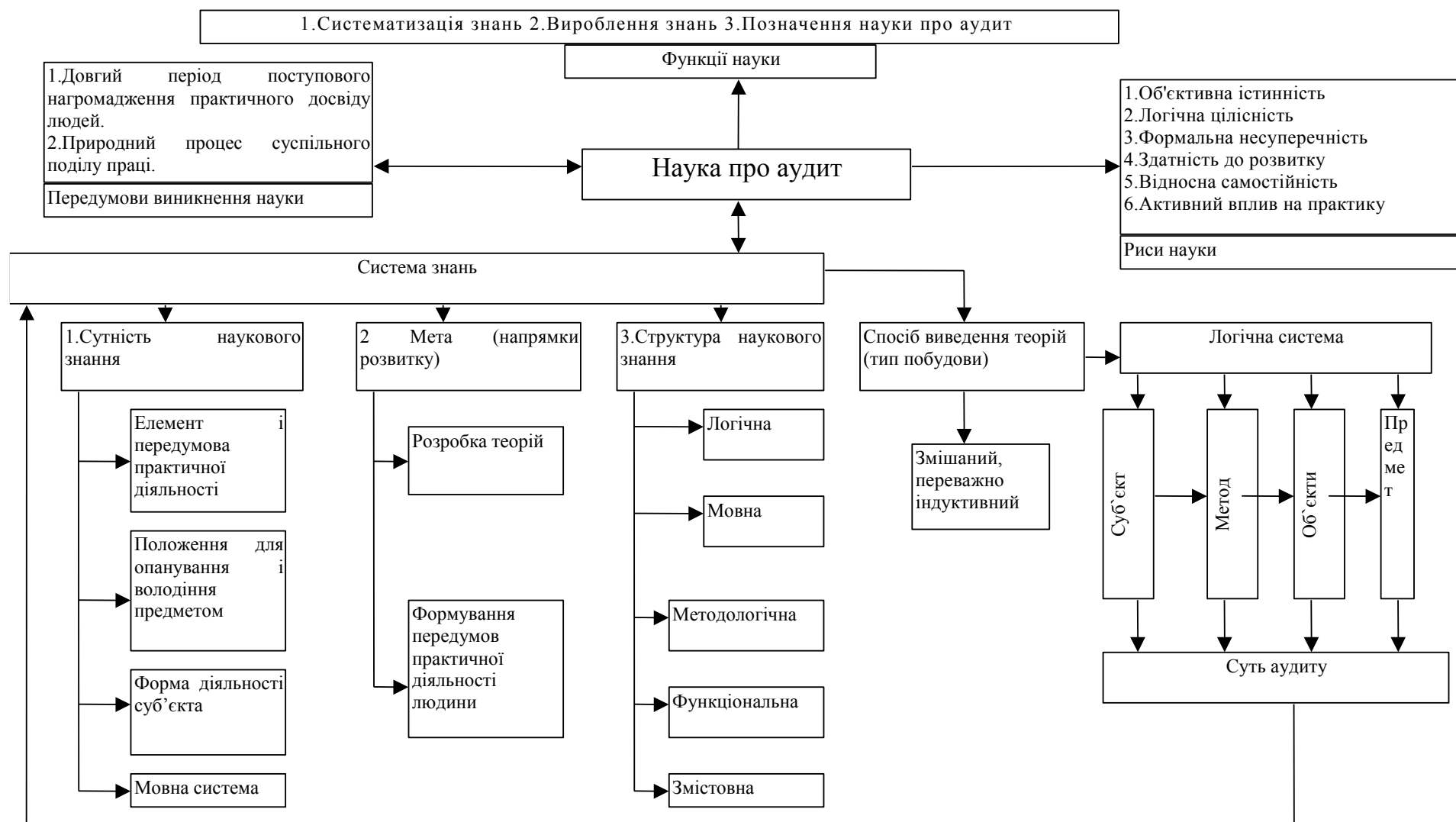


Рисунок 5 - Конструкція науки про аудит

Ще раз підкреслимо, що визнання аудиту наукою не самоціль, а можливість визначити і сформулювати напрямки подальшого розвитку, розробити і вирішити основні питання і проблеми діяльності з позицій наукового підходу, що є гарантією ефективного подальшого розвитку аудиту, його адекватності основним напрямкам розвитку економіки.

Таким чином можна зробити наступні висновки:

1. Процес пізнання в аудиті сьогодні можна кваліфікувати як пізнання теоретичного рівня наукової стадії мислення.
2. Всі подальші розробки свідчать, що процес отримання нового знання про аудит ніколи не припиняється.
3. Стадія наукового мислення в аудиті виникла не автономно, не в силу певних іманентних причин, які походять з самого процесу пізнання. Цей переворот в процесі пізнання був пов'язаний з потребами дійсності.
4. В процесі формування відносин між теорією і практикою можна виділити дві взаємозалежні сторони:
 - матеріалізація наявної теорії веде не тільки до змін відповідної практики й об'єктивної дійсності, але в кінцевому рахунку викликає зміни і розвиток самої теорії;
 - становлення і розвиток наукової теорії, в свою чергу, призводить не тільки до її зміни, але в остаточному підсумку до змін у практиці і самій об'єктивній дійсності
5. Процес пізнання в аудиті, який досяг теоретичного рівня наукової стадії мислення, постійний процес отримання нового знання про аудит, формування динамічних, діалектичних відносин між теорією і практикою, суть яких може бути охарактеризована як сукупний рух від дійсності через дію до думки і назад, від теоретичного через практичне до дійсності - це необхідні, але недостатні умови виникнення науки про аудит. Достатньою умовою буде формування структури, у широкому розумінні цього слова, науки про аудит.
6. Розроблена конструкція науки про аудит, яка включає передумови виникнення, функції і риси науки. Центральне місце в конструкції науки про аудит займають її форма та системи, за допомогою яких реалізується загальна логіка науки про аудит. При цьому система знання визначає сутність наукового знання, напрямки діяльності і його структуру. Спосіб розробки теорій визначає тип побудови науки про аудит: змішаний, переважно індуктивний. Логічна система центральним моментом науки про аудит передбачає чітке виділення предмету і методу науки про аудит. Створення логічної системи є багато в чому визначальним в перетворенні знання про аудит в науку.

Список літератури

1. Энциклопедический словарь / Под ред. И.Е. Андреевского; Издатели Ф.А. Брокгауз, И.А. Ефрон. – СПб.: Семеновская типо-литогр. (И.А. Ефрона), 1890 - 1907.
2. Копнин П.В. Гносеологические и логические основы науки. – М. „Мысль”, 1974. – 568 с.
3. Дж. Соммервилл. Избранное. – М., 1960. – с. 165.
4. T. Kotarbinski Perellad problemow nauk o nauke // Problemy, 1964. - №12. – str. 706 – 707.
5. Диалектика процесса познания / Под ред. М.Н. Алексеева, А.М. Коршунова. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1985. – 367 с.
6. А.И. Ракилов Понятие науки и ее структура, как объект общей теории науки // Проблемы методологии и логики наук, Томск. – 1965.
7. Філіпенко А.С. Основи наукових досліджень Конспект лекцій: Посібник. – К.: Академ видав, 2004. – 208 с.
8. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: Учеб. пособие для вузов. – М.: Аудит: ЮНИТИ, 1996. – 638 с
9. Дорош Н.І. Аудит: Методологія і організація. – К.: „Знання”, КОО, 2001. – 402 с.

10. Робертсон Дж. К. Аудит. – М.: KPMG и Контакт, 1993. – 496с.
11. Алборов Р.А., Хоружий Л.И., Концевая С.М. Основы аудита: Учебное пособие. – М.: Издательство «Деловой Сервис», 2001. – 224 с.
12. Бутинець Ф.Ф. аудит: Підручник для студентів спеціальності „Облік і аудит” Вищих навчальних закладів. - 2-е вид., перероб. та доп. – Житомир: ПП „Рута”, 2002. – 672 с.
13. Гегель Наука логики. – Соч., т. VI. – М., 1939
14. М.Б.Туровский. Диалектика как метод построения теории. – «Вопросы философии», 1965, № 2 с.51.
15. Fridman P. The principles of scientific research. Lnd.,1960 , p. 2.
16. Клаус Г. Кібернетика и философия . М., 1963 298с.
17. Ананьин О.И. Экономическая наука в зеркале методологи // Вопросы философии , 1999–№ 10.
18. Г.М. Давидов Формування предмета і метода економічних наук // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип. 6. – Кіровоград: КНТУ, 2004. – с. 375 – 387

Разработан процесс познания в аудите, который достиг теоретического уровня научной стадии мышления. Разработана система науки об аудите, которая отражает предпосылки возникновения, функции и черты науки. Центральное место в конструкции науки об аудите занимают ее форма и системы, с помощью которых реализуется общая логика науки об аудите. Определена в разрезе отдельных функций, систем, аспектов и элементов структура научного знания в аудите. Разработана собственная логическая система науки об аудите, центральным моментом которой является строгое выделение предмета и метода науки об аудите, что является во многом определяющим в превращении знания об аудите в науку.

The process of cognition in an audit which attained the theoretical level of scientific stage of thought has been developed. The system of science about an audit which represents pre-conditions of origin, functions and science line have been developed. The forms and systems which give an opportunity to realize general logic of science about an audit are engaged the central seat in construction of science about an audit. The structure of scientific knowledge in an audit is defined in the cut of separate functions, aspects and elements. The own logical system of science about an audit have been developed. The strict selection of object and science method about an audit are engaged the central moment of this system in a great deal determining in transformation of knowledge about an audit in science.

Соціальна полісфера регіону: шляхи вдосконалення

У статті розкривається сутність соціальної полісфери, її роль у розвитку економіки і суспільства, тенденції розвитку та основні напрями подальшого вдосконалення як на макро-, так і на мезорівнях.
соціальна полісфера, регіон, середня заробітна плата, ринок послуг, життєвий рівень населення

В умовах становлення ринкових відносин зростає роль соціальної полісфери, адже ринок реагує на всі зміни, що відбуваються в економіці і суспільстві, на всі коливання і запити ринку праці та послуг.

Соціальна полісфера в Україні, являє собою досить великий сегмент економіки. Тут зайнято кожен четвертий загальної чисельності працюючих. З одного боку, рівень її розвитку залежать від стану економіки, соціального захисту населення, реалізації соціально-економічних прав людини тощо, а з іншого, – її розвиток впливає на всі ці процеси.

Соціальна сфера сприяє підвищенню матеріального добробуту та умов життя людей, забезпеченню повної продуктивної зайнятості населення, підвищенню якості і конкурентоспроможності робочої сили, гарантуванню конституційних прав громадян на працю, соціальний захист населення, освіту, охорону здоров'я, культуру, житло, переорієнтації соціальної політики на сім'ю та ін.

Дослідженню проблем розвитку соціальної полісфери присвячені наукові праці О.Амоші, М.Долішнього, М.Морозова, В.Новікова, Я.Остафійчука, Л.Якобсона, Г.Яковлева та ін.

Проте ще недостатня увага приділяється регіональним аспектам розвитку цього сегмента економіки. Тому соціальна полісфера потребує постійного вдосконалення з урахуванням регіональних особливостей. Як уже зазначалось вище, розвиток соціальної сфери прямо корелює з розвитком економіки в цілому. В Україні з другої половини 1999р. фіксується зростання національного виробництва. Приріст ВВП у 2000 р. становив 5,9%, у 2001 – 9,1, у 2002 – 5,2, у 2003 – 9,4, у 2004 – 12,1%. Тобто можна сказати, що закладаються передумови для розвитку соціальної полісфери.

За такими показниками, як частка витрат на цю сферу у ВВП, Україна значно відстає від країн з розвинутою ринковою економікою. Найбільшим є розрив за рівнем витрат на охорону здоров'я. Міжкраїнові зіставлення свідчать про загальну тенденцію зростання показників частки витрат держави на охорону здоров'я й освіту у ВВП у міру збільшення виробництва ВВП на душу населення в реальному численні. За відносними показниками витрат держави на соціальну сферу Україна поступається майже всім країнам з розвинутою ринковою економікою і європейським країнам, зокрема.

Зазначений дисбаланс між працею і капіталом в радянські часи видавався за чергове досягнення планомірного ведення господарства, що нібито забезпечило найкращі показники надання відповідних послуг. У дійсності ж ці показники свідчили про пріоритет установок на ріст валових кількісних показників, зручних плановим органам, над установками дійсного задоволення потреб суспільства. При цьому показники ефективності використання ресурсів були низькими. Так, середня тривалість

перебування хворого в стаціонарі складала в Україні в 1991 р. 16,7 днів, а в країнах з розвинутою ринковою економікою – у середньому 14,4 дня.

У медичних установах відчувався дефіцит елементарно необхідного діагностичного устаткування: флюорографічного, рентгеноскопічного, функціонально-діагностичного й ін. За даними Міністерства культури і мистецтв України, 11% бібліотечних і 37% театральних будинків потребують капітального ремонту; майже 40% державних масових бібліотек займали площу менш 50 кв. метрів; через недолік площ тільки 5,3% музейних фондів експонувалися для відвідувачів.

Таким чином, для розвитку соціальної сфери характерним було і, на жаль, є:

- недофінансування охорони здоров'я, освіти, сфери культури;
- незадовільність показників стану здоров'я населення (рівень смертності, у тому числі дитячої рівень захворюваності) у порівнянні з державами Західної Європи і Північної Америки;
- повільне відновлення устаткування, недостача сучасного устаткування в соціально-культурних установах;
- нестача інновацій у методах лікування і медикаментах, в освітній і культурній діяльності;
- низька ефективність використання ресурсів при надлишку деяких їхніх видів;
- низька заробітна плата лікарів, учителів, працівників культури; відсутність стимулів до ефективної роботи;
- низька якість послуг, наданих населенню;
- широке поширення тіньової оплати формально безкоштовних медичних і освітніх послуг тощо.

Практика розвинутих країн свідчить, що з розвитком економіки, насиченням ринку товарами росте попит на послуги. Чим економічно слабкіше суспільство, чим у більшому ступені його господарська діяльність обмежується переважно виробництвом речових благ. Чим вище економічний рівень, чим більше розвинута індустріальна основа, тим швидше змінюється структура господарства і зростає значення трудової діяльності, спрямованої на надання послуг.

У свою чергу роль послуг, як результат діяльності соціальної полісфери, постійно зростає. При цьому роль одних видів пов'язана з обслуговуванням сфери матеріального виробництва, процесів розподілу, обміну і споживання продуктів матеріального виробництва, що забезпечує безперебійність системи відтворення. Роль інших – у забезпеченні розвитку робочої сили; підвищенні освітнього і культурно-технічного рівня, зміцненні здоров'я і розвитку здатності до праці, забезпеченні належного відпочинку.

Однак успіхи економіки в останні роки в досягненні макроекономічної стабілізації не були використані в повному обсязі для розвитку соціальної полісфери, зростання життєвого рівня населення. Це підтверджується більш ніж скромними показниками ВВП на душу населення за ПКС, які, скажімо, у 2003 р. становили (за даними Світового банку) відповідно 970 та 5430 дол. США. Це значно нижче таких же показників, які мають наші сусіди. Зокрема, у Польщі ВВП на душу населення складає відповідно 5280 і 11212 дол.США ; в Угорщині – 6350 і 13840 дол. США.

Низькі обсяги ВВП на душу населення не могли не позначитись на розвитку соціальної сфери в цілому та її регіонів, зокрема. Необхідно зазначити, що в останні два десятиліття частка працюючих у соціальній полісфері зростає в усіх країнах світу. Науковці пояснюють це перш за все зростанням продуктивності праці, що дозволяє вивільнити значну частину працівників, які зайнялись наданням різного роду послуг. Саме соціальній полісфері належить роль збільшувати вільний час працівників, підвищувати творчу змістовність їх праці, зробити життя людей більш комфортним та

приємним, виконуючи функцію абсорбції людських ресурсів, що вивільняються з інших галузей економіки та її секторів, і сприяючи збалансованості робочих місць, людських ресурсів тощо. Їй (цій сфері) належить зростаюча роль в економіці. Разом із тим технологічний прогрес слугував розвитку великої кількості видів послуг, заснованих на застосуванні комп'ютерів, які ще років 20 тому в нашій країні практично не використовувались.

То ж не дивно, що за темпами зростання кількості нових видів послуг соціальна полісфера значно випереджає сферу матеріального виробництва. Незважаючи на явну відсталість даної сфери у порівнянні з її станом в індустріально розвинутих країнах, за останні 1,5 десятиріччя вона перетворилась у самостійний сегмент економіки. Це зумовлено:

- скороченням державного фінансування, що в свою чергу, викликало збільшення частки платних послуг населенню і організаціям;
- розвитком приватного підприємництва;
- появою багатьох нових видів послуг (бухгалтерських, брокерських тощо);
- посиленням конкуренції між підприємствами сфери послуг та ін.

Соціальна полісфера стала привабливою для підприємців, тому що окремі сфери діяльності практично не вимагають великого стартового капіталу, інші (фінансові, трастові), в зв'язку з їх нерозвиненістю, дозволяють одержувати надприбутки.

В регіональному розрізі мають місце суттєві відмінності. В останні 10-15 років міжрегіональна диференціація ще більш поглибилась, що зумовлено різницею у вартості життя та обсягах споживання тих, чи інших товарів і послуг у різних регіонах; станом соціально-економічного розвитку регіону, внутрішнього ринку праці; розвитком бізнес-середовища та ринкової інфраструктури галузевої та експортної орієнтації регіону та його інвестиційної привабливості і конкурентноздатності тощо.

Диференціація в розвитку соціальної сфери має місце не лише між регіонами, але і всередині їх. При цьому проглядається тенденція: чим бідніший регіон, тим меншою є диференціація. То ж не дивно, що вона є незначною в депресивних і кризових регіонах порівняно з благополучними.

У більшості регіонів України вартість основних засобів зросла і лише в окремих – знизилась. Зокрема, в освіті за 2000-2003рр. в цілому по Україні цей показник збільшився на 2,8%, тоді як у Закарпатській області – на 24,5%, в Дніпропетровській, Рівненській, Черкаській – навпаки знизився. В останній – зниження складало більше 16%. Особливо велике зниження (більше ніж на 60%) спостерігалось у Чернігівській області.

Подібна тенденція мала місце і в інших сферах діяльності. Так, у Чернівецькій області у 2003 р. вартість основних засобів складала менше 84% рівня 2000р., у Хмельницькій – 75,5%.

На розвиток соціальної полісфери, зокрема, на рівень споживання послуг, впливає величина оплати праці. Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників в Україні коливалась, скажімо, у 2003 р. від 304 грн., (Тернопільська обл.) до 541 грн. (Волинська) і м. Київ (741 грн.) при середньоукраїнській величині – 462 грн. До речі, різною є і частка заробітної плати у структурі доходів населення. У 2003 р. – цей відсоток коливався від 50,3% у Донецькій області до 33,3 – у Тернопільській при середньому показнику по Україні – 42,4%. Подібну картину можна спостерігати також і у величині прибутку.

Різні доходи зумовлюють, безперечно, і різне споживання. Споживання м'яса на 1 особу за рік коливається від 28,2 кг (Луганська обл.) до 39,1 (Донецька) при середньому показнику по Україні – 34,5 кг; молока і молочних продуктів – від 156,7 (Луганська) до 301,6 (Івано-Франківська обл.), середній показник – 226,4; яєць – від 178

(Хмельницька) до 238 (Донецька обл.) при середньому показнику – 214 кг. Окрім цього, слід мати на увазі, що рівень споживання окремих продуктів харчування є значно нижчим раціональних норм, що не може негативно не позначитись на стані здоров'я населення. Показник умовного здоров'я за роки незалежності знизився вдвічі (таблиця 1).

Таблиця 1 - Окремі показники людського розвитку

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Видатки зведеного бюджету на охорону здоров'я у % до ВВП		4,8	2,9	3,1	3,3	3,7	3,5
загальної суми видатків		10,7	10,2	11,2	12,5	12,8	12,0
Показник умовного здоров'я, %	62,6	53,7	44,5	42,1	39,6	34,2	30,6
Кількість населення в розрахунку на одного лікаря, осіб	228	222	218	214	212	212	211
Материнська смертність, осіб	32,4	32,3	24,7	23,9	21,8	17,4	13,1
Смертність немовлят, осіб	12,8	14,7	11,9	11,3	10,3	9,6	9,5
Загальний коефіцієнт смертності, осіб	12,1	12,9	15,4	15,3	15,7	16,0	16,0

За даними Міністерства охорони здоров'я за останнє десятиріччя було зареєстровано підвищення захворюваності та поширення, зокрема серед молоді, захворюваності крові та кровотворних органів, сечостатевої та опорно-рухової системи; частішими стали випадки ускладнень вагітності, пологів, післяродового періоду, вроджені патології розвитку. Залишається високим рівень захворювань, які передаються статевим шляхом.

Надвисокою є смертність чоловіків у найпрацездатнішому віці. Зокрема, смертність чоловіків у віці від 25 до 44 років у 4 рази перевищує смертність жінок у відповідному віці, у тому числі від нещасних випадків – у 5 разів. Висока захворюваність і смертність в Україні, як відмічає М. Амосов, нерідко зумовлена асоціальною поведінкою, зокрема, смертність від алкоголізму. Рівень смертності, пов'язаної з алкоголем, на 62% перевищує смертність від нещасних випадків, пов'язаних із транспортом. За темпами розвитку епідемії ВІЛ-інфекції Україна посідає одне з перших місць у світі. В Україні відмічається погіршення психічного здоров'я дітей та підлітків унаслідок вживання алкоголю, наркотиків та інших психотропних речовин. Серед причин цього – низький рівень культури; несприйняття здоров'я як найважливішої життєвої цінності; відсутність наступності у формуванні здорового способу життя на всіх етапах соціалізації особистості тощо.

Зростання смертності зумовлено і погіршенням доступності медичної допомоги (територіальної та економічної), несвоєчасним наданням медичної допомоги. Особливо гострою ця проблема є на селі. Із числа тих, хто помирає у працездатному віці, переважна більшість не отримала своєчасної медичної допомоги.

На стан здоров'я впливають й умови, в яких живе людина. В Україні спостерігається збільшення показника забезпеченості населення житлом. Нині він складає 21,8 м² загальної площі у розрахунку на одного жителя, що на 1 м² більше, ніж у 2000 р. В регіональному розрізі цей показник коливається від 27,1 м² у Київській області до 18,7 – в АР Крим (рис. 1).

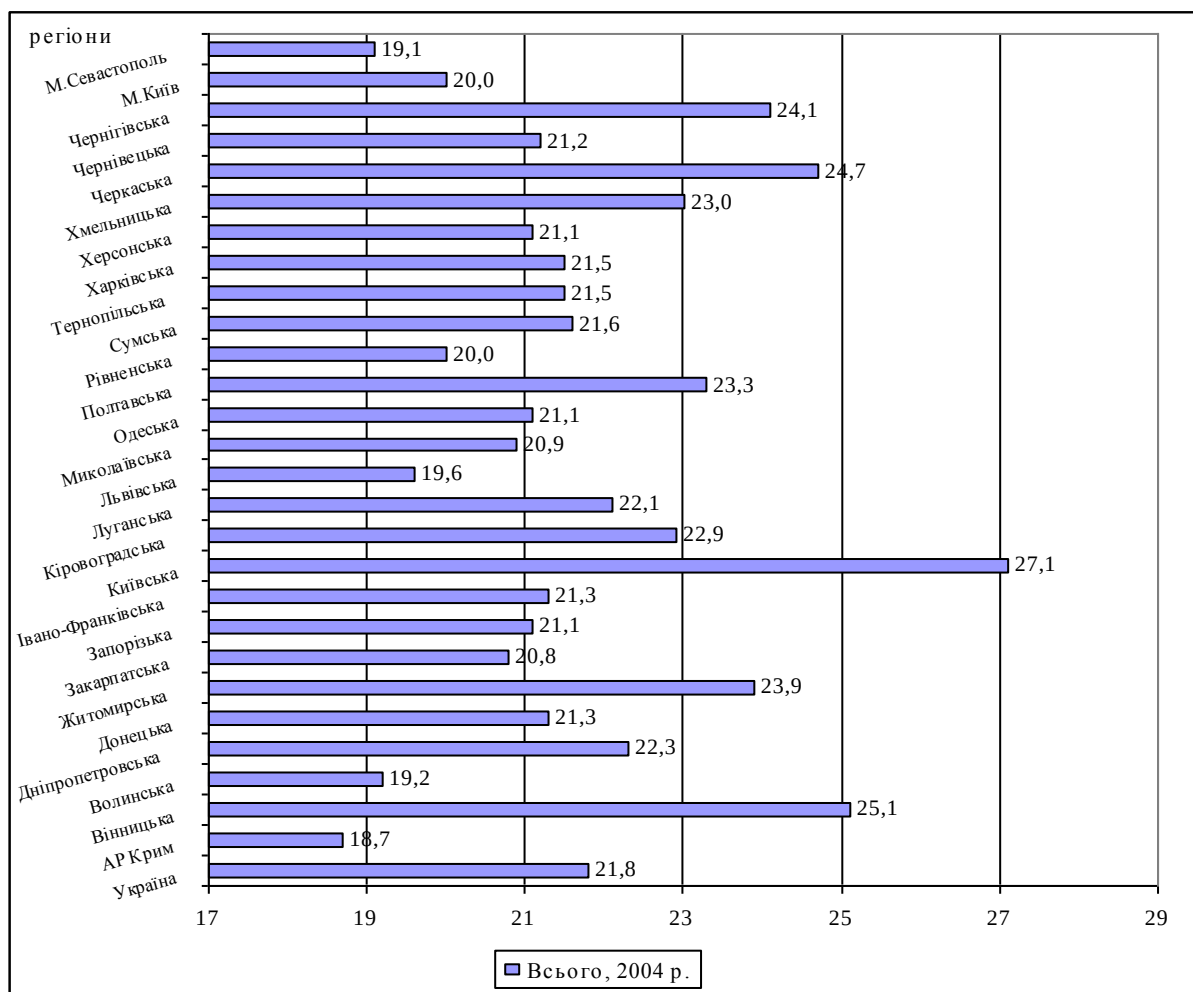


Рисунок 1 - Забезпеченість населення житлом по регіонах, м²

Однак це далеко не комфортна площа навіть за кількісним параметром. Комфортні умови забезпечуються, за даними ООН, якщо на 1 жителя припадає не менше 30 м² житлової площі. Збільшення рівня забезпеченості житлом, що відбулось в Україні, зумовлено не будівництвом нового житла, а, по-перше, збільшенням загальної площі квартир (починаючи з 2001 р.) шляхом включення сюди площі лоджій, балконів і терас з коефіцієнтом відповідно 0,5 – для лоджій, 0,3 – для балконів і терас; а, по-друге, постійним зменшенням чисельності населення. Нове будівництво, скажімо, у 2004 р. складало всього лише 51,9 тис. квартир загальною площею 5,5 млн. м².

У той же час за ветхістю та аварійністю у вказаному році вибуло 641,1 тис. квартир площею 34,3 млн.м² (низькі темпи оновлення житла зумовлюють високий відсоток його вибуття). Особливо низькою є якість житла, рівень його обладнання. У багатьох населених пунктах вода подається лише в окремі години, відсутнє гаряче водопостачання тощо. Тому до цього часу житлова проблема залишається гострою. Ще з початку 30-х років минулого століття не подолана схильність влади економити на побутових зручностях населення.

Житлово-комунальна сфера потребує реформування. Адже сьогодні підприємства її неспроможні ефективно працювати в ринкових умовах і надавати послуги належного рівня якості. Підприємствах ЖКГ у більшості регіонів є збитковими.

З 1.01.05 р. набув чинності Закон України "Про житлово-комунальні послуги", котрий передбачає не підвищення тарифів, а формування їх, виходячи з економічно обґрунтованих розрахунків. Усі повноваження з формування тарифної політики передаються органам місцевого самоврядування, тобто в міста та райони, при цьому різниця в тарифах з державного бюджету не відшкодовується.

Вирішенню проблем у житлово-комунальній сфері, на наш погляд, має сприяти впровадження інноваційної стратегії економічного зростання, яка потребує активного розвитку системи освіти, забезпечення соціалізації здобутків такого зростання. Остання має стати джерелом суттєвого підвищення добробуту країни, наближення рівня та умов життя населення до європейських стандартів, побудови соціальної держави.

Цьому має сприяти розв'язання проблем, наявних у самій сфері. Багато видів діяльності в сферах охорони здоров'я освіти, культури, забезпечують значний соціальний ефекти, хоча і не є чистими суспільними благами. В Україні, як і в багатьох інших пострадянських країнах, медична допомога, середня і вища освіта, залучення до художньої культури і ряд форм організації дозвілля історично розглядалися як виробництво суспільних благ. Їхнє забезпечення в радянські часи було обов'язком держави. Саме воно виступало тим суб'єктом, що ідентифікував одержуваний соціальний ефект і заради нього фінансував і безпосередньо організовував надання соціально-культурних послуг. У 90-і роки ці уявлення піддалися істотній трансформації.

По-перше, кардинально змінилася держава як суб'єкт, що ідентифікує соціальний ефект від виробництва тих, чи інших видів благ. Централізована держава зруйнована, замість неї виникла сукупність органів влади і політичних груп, що не володіє достатніми якостями системної цілісності. Аморфна держава не в змозі ідентифікувати той ефект, що дає суспільству діяльність соціальної полісфери.

По-друге, розмита критеріальна основа для оцінки суспільного ефекту. Ефект від охорони здоров'я і особливо від розвитку освіти і культури виявляється в довгостроковому аспекті. Тому значимість цих сфер діяльності обумовлюється довгостроковими цілями держави, а також ціннісними імперативами, поділюваними основною частиною населення. В українському суспільстві, ще не відбулося усвідомлення нових загальнонаціональних цілей і цінностей. А, отже, розмитими виявилися уявлення про значимість соціальної полісфери, проблематичною стала оцінка майбутнього ефекту від діяльності її галузей.

По-третє, не сформовані нові інституціональні механізми, що забезпечують зв'язок дій політиків з реалізацією довгострокових суспільних інтересів, політика органів державної влади в соціальній сфері вже не підпорядкована вимогам ідеології, як це було в радянський час, але ще не обмежена вимогами виборців.

По-четверте, значна частина населення виявилася спроможною платити за медичні й освітні послуги, усе більше сприймаючи їх не як суспільні блага, на безкоштовне одержання яких кожний має право, а як блага, за які потрібно платити.

Таким чином, в умовах кардинальних змін політичної й економічної систем, краху колишньої державної ідеології і неоформленості нової ідеологічної системи змінюються уявлення про суспільну та приватну складові і про їх співвідношення в ефекті від медичного обслуговування, освітньої і культурної діяльності.

Адже соціально-економічні реформи несприятливим чином позначилися в цілому на стані освіти, охорони здоров'я, науки, культури через їх явно недостатнє фінансування з коштів державного, регіональних і комунальних бюджетів. Платність освіти і послуг лікувальних установ при винятково низькому рівні доходів населення може бути введена лише у вузьких межах. Установи культури також не пристосовані до ринку і поки не здатні працювати на принципах самооплатності, мають потребу в

державній фінансовій підтримці. Те ж відносяться і до науки. Непродумана різка переорієнтація галузей соціальної сфери на ринкові умови господарювання призводить до значної втрати їхнього інтелектуального потенціалу, виїзду фахівців із країни.

В умовах становлення нового інформаційно-інтелектуального типу виробництва, коли провідного значення для прогресу виробництва та інших активів суспільного життя набувають знання, професійні та творчі здібності людини, соціальна складова має вивчатися як важлива передумова економічної діяльності, автономний чинник, який активно застосовується у виробництві та впливає на його результати, обумовлюючи досягнення певного економічного ефекту.

Розвиток освіти у всіх країнах із соціально орієнтованою економікою розглядається як важливий чинник економічного розвитку. То ж не дивно, що Японія ще у 70-х роках минулого століття перейшла до загальної вищої освіти. Нині близько 90% японців відповідного віку мають вищу освіту. У Великобританії 87% студентів погоджується, що університет є вигідною інвестицією. На їх думку, ті, хто має вищу освіту, заробляють у середньому на 50% більше, ніж ті, хто її не має. Разом із тим, розвиток освіти сприяє реалізації соціальних інтересів у системі соціальної політики.

Головним критерієм розвитку освіти є її якість, доступність до кожного громадянина, а звідси – вплив на життя людини і суспільства. В Україні закладено людиноцентриську парадигму розвитку освіти. За рахунок динамічного розвитку вищої освіти Україна швидко завойовує репутацію потужного освітнього регіону (на жаль, не без шкоди для якості освіти та престижу вітчизняних дипломів, отриманих, насамперед, у недержавних вузах). Чисельність студентів на 10 тис. жителів уже наближається до 550. У регіональному розрізі мають місце значні відмінності (рис. 2).

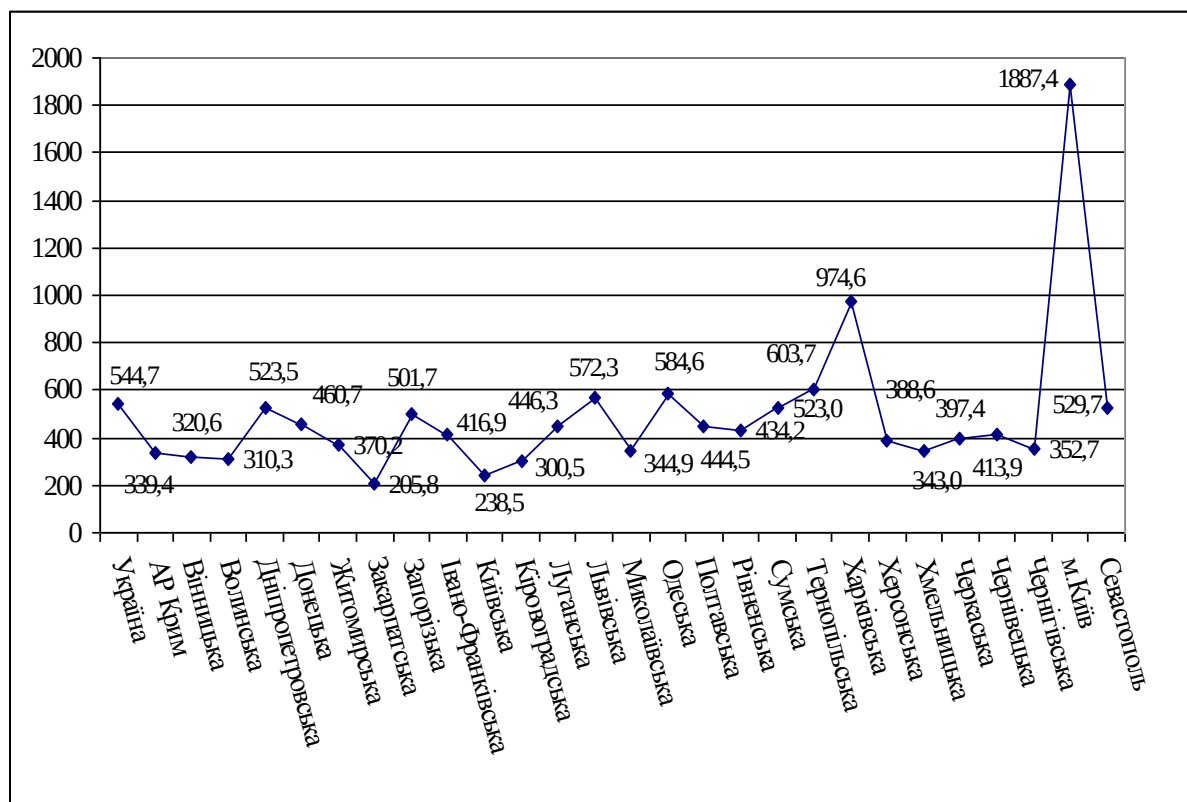


Рисунок 2 - Кількість студентів на 10 тис. жителів, 2004 р.

Однак інші ланки освіти зазнали за останні 1,5 десятка років значної руйнації, зокрема дошкільна освіта. Низьким залишається рівень матеріально-технічного

забезпечення середньої освіти. Програми ж інформації та комп'ютеризації загальноосвітніх шкіл фінансово не підкріплені. Фінансування дошкільних і загальноосвітніх навчальних закладів здійснюється за рахунок місцевих бюджетів, які неможливо задовольнити їх потреби. Адже в Україні відсутній чіткий взаємозв'язок між обсягами податків, які збираються, й доходами місцевих бюджетів. А це позбавляє місцеві органи влади стимулів до збільшення державних доходів, не сприяє зміцненню, соціальної інфраструктури. Останнє зумовлює наступні проблеми:

- недостатність фінансового та кадрового забезпечення освітніх закладів;
- висока зношеність основних фондів і засобів виробництва;
- недоступність високоякісної освіти та ін.

До цього часу не надаються в повному обсязі передбачені пільги „Про гарантії і компенсації для працівників освіти”, спрямовані на підвищення кваліфікації, підготовку, перепідготовку, навчання іншим професіям з відривом від виробництва, передбачені постановою Кабінету Міністрів України від 28.07.1997 р., зокрема:

- кошти, необхідні для дотримання чинного законодавства щодо надання гарантій і компенсацій працівникам освіти, спрямовані на підвищення кваліфікації. Це стосується оплати за проїзд, добовах, проживання;

- проблемним залишається виконання обласних програм з питань розвитку загальної середньої освіти (програми інформатизації загальноосвітніх навчальних закладів; програми „Шкільний автобус”, програм забезпечення загальноосвітніх, професійно-технічних і вищих навчальних закладів сучасними технічними засобами навчання);

- актуальною є необхідність приведення структури системи освіти відповідно до соціального замовлення на якісну освіту. Особливо складно це виконати в сільській місцевості, оскільки розвиток навчальних закладів визначається цілою низкою протиріч.

Розв'язання проблем, які стоять перед освітою, потребує об'єднання зусиль усіх зацікавлених сторін (представників державної адміністрації, адміністрації навчального закладу, батьків, учнів тощо).

Як свідчить досвід ряду регіонів, позитивним у цьому плані є створення районних освітніх округів. Скажімо, у Луганській області вже створено 19 таких округів. Один із них – Красноріченський освітній округ, основними цілями функціонування якого є:

- реконструкція і розвиток шкільної мережі в інтересах територіальної громади;
- розвиток і модернізація освіти в умовах сільської місцевості;
- консолідація ресурсів, розміщених на територіях округу;
- підвищення доступності до якісної освіти як дітей, так і дорослого населення;
- створення потенціалу інфраструктури освітнього округу, який має працювати на користь громадян.

Такий підхід, на наш погляд, сприятиме поліпшенню підготовки кадрів. Цьому має сприяти наближення навчальних програм до потреб реального життя. Нині, як свідчать результати обстежень, у середньому 30% тих, хто має вищу освіту, працює не по спеціальності, отриманій у вузі. Зниженню цього показника, як свідчить досвід багатьох країн світу, сприяє отримання студентами бізнес-підготовки, що позитивно впливає на їх підготовку, виявлення ними причинно-наслідкових зв'язків в економіці. У світі таку підготовку отримують 40% студентів.

В цілому вдосконалення освіти і вищої, зокрема, передбачає впровадження і розвиток інформаційних освітніх технологій, направлених на підвищення творчих здібностей студентів, слухачів; формування ринку освітніх послуг за рахунок оптимізації структури професійної освіти і перепрофілювання навчальних закладів з

урахуванням потреб економіки в кадрах різної кваліфікації; забезпечення державного пріоритету в професійній освіті шляхом використання механізму розміщення на конкурсній основі державного замовлення на підготовку спеціалістів. Сьогодні в Україні відчуває гострий дефіцит спеціалістів по енергетиці, програмістів, спеціалістів у сфері сертифікації, стандартизації, екології.

В сучасних умовах переходу до ринкової економіки стратегічною задачею є збереження стабільності на ринку послуг без погіршення положення з обслуговуванням населення.

Подальший розвиток сфери послуг позитивно вплине на розв'язання ряду інших соціально-економічних проблем, зокрема, поглиненню безробіття і вирішенню особливо гострої соціально-економічної проблеми нашої економіки. Розвиток підприємництва в соціальній сфері створює сприятливе середовище для залучення вільних коштів населення і, отже, підвищення його добробуту і рівня життя.

Список літератури

1. Бальцерович Л. Свобода і розвиток. Економія вільного ринку. Львів: Місіонер, 2000.
2. Данилишин Б.М., Куценко В.І., Остафійчук Я.В. Сфера та ринок послуг у контексті соціальної модифікації суспільства. К.: Ніч лава, 2005.
3. Куценко В.І., Остафійчук Я.В. Трансформації соціальної сфери України: регіональний аспект. К.: Оріони, 2005.
4. Лега Ю.Г., Качала Т.М., Чечетова Н.Ф. Вдосконалення управління житлово-комунальним комплексом України в сучасних умовах розвитку національної економіки. Черкаси: ЧДТУ, 2003.
5. Макконел К.Р. Брю С.Л. Экономика: принципы, проблемы и политика / Пер. с англ. – К.: Хагар-Демос, 1993
6. Морозов М.А. Экономика и предпринимательство в социально-культурном сервисе и туризме. М., 2004.
7. Рассуждай Л.Н. Косматенко Н.А. Управление предприятиями коммунального хозяйства. Донецк: ИЭП НАН Украины, 2000.
8. Регіони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку. К.: Знання України, 2005.
9. Ястремська О.М. Результати функціонування соціально-економічного інституту інвестування в Україні // Наук. праці, вип. 89-3. Донецьк: ДНТУ, 2005.

В статье раскрывается сущность социальной полисферы, ее роль в развитии экономики и общества, тенденции развития и основные направления дальнейшего усовершенствования как на макро-, так и на мезоуровнях.

The essence of social polyshpere, its role in the development of economy and society, development trends and guidelines for further improvement both on the macro- and mesolevels are discussed in the article.

Стратегія інноваційного розвитку сільського господарства

У статті розглядаються альтернативні моделі інноваційного розвитку сільського господарства. Визначені параметри оптимального міжгалузевого балансу сільськогосподарської продукції і продовольства Кіровоградської області до 2015 року.

стратегія, сільське господарство, продовольчий комплекс, інноваційний розвиток

Перша теза. Регіональна економіка Кіровоградської області завжди буде відзначатися потужним аграрним сектором в АПК України. До цього керівництво області зобов'язує наявність значного обсягу сільськогосподарських ресурсів, зокрема земельних угідь – це 1,8 млн. гектарів, що відповідає 9 місцю в Україні. У цьому секторі працювало 145 тис. працівників, 2599 селянських фермерських господарств, 197 тис. господарств населення.

Друга теза. У результаті реформування АПК не тільки не досягнуто сталого ефективного розвитку, а й відкинуто цей розвиток на багато років назад. За обсягами валової продукції область у 2003 р. займала лише 12 місце, втратили робочі місця майже 100 тис. працівників сільськогосподарських підприємств. Процеси деструкції охопили природні ресурси й фізичний капітал. Особливо великих втрат зазнали галузі тваринництва, де область займає 20 місце в Україні.

Третя теза. Оцінки соціально-економічні наслідки трансформації продовольчого комплексу області, як і соціального розвитку села є негативними. Дослідженнями виявлено зв'язок між показниками скорочення кількості населення і якості харчового раціону: по білку коефіцієнт кореляції становить 0,652; вуглеводам – 0,669; енергії – 0,589. Від нестачі продуктів тваринного походження особливо страждають діти.

Четверта теза. Сільське господарство й продовольчий комплекс області не відповідає суспільним оцінкам екологічної ефективності. Втрата погोलів'я ВРХ може привести до втрати органічних добрив, гумусу у ґрунтах, а насичення структури посівних площ технічними культурами, зокрема соняшника, – до втрат родючості ґрунтів.

Висновок. Сільське господарство в АПК має ознаки системної кризи. Інноваційному шляху розвитку з урахуванням раціональної структури сільського господарства і продовольчого комплексу області немає альтернативи. До вирішення проблеми є багато підходів, але альтернативними, на наше переконання, є лише два. Перший пропагує почуття власності як рушійну силу розвитку й ринок землі як механізм реалізації задуму. Цю модель можна образно побудувати таким чином, що коняка (менеджменту) стоїть позаду воза. Така модель розвитку не має перспективи, а віз не поїде. Другий підхід, який ми називаємо інноваційно-ресурсним, віддає перевагу моделям розвитку Річардсона з мультиплікатором й акселератором. Такий підхід ставить коняку попереду воза власності. Для цієї схеми нами запропоновано відмовитись від ринку землі на користь ринку земельно-майнових комплексів, якими

виступають спеціалізовані господарства товарного рослинництва й тваринництва. У цій моделі коняка підприємництва відіграє чільну роль на рівні окремих господарств, яких у районах області має бути критична кількість, що підтримує конкурентне середовище. На рівні ПК області найважливішим є саме формування оптимальної кількості спеціалізованих господарств, прозорої системи ринку, зокрема закупок кінцевої продукції всього ПК.

Проблеми й загрози. Основна проблема на шляху інноваційного розвитку полягає у наступному. Кіровоградська область, як і більшість областей України, не може створити достатнього ринкового попиту на продовольство, щоб стимулювати виробництво сільськогосподарської продукції. За кількістю населення область у 2015 р. займатиме 20 місце в Україні. Через те, внутрішній ринок не стимулюватиме виробництво і альтернативи експортно-орієнтованій моделі розвитку обласного продовольчого комплексу також немає.

Переваги менеджменту на мезорівні продовольчого комплексу області. Професор Паризького університету Едмонд Маленво визнає в економіці три речі: покупець, продавець і між ними ціна. Регіональна економіка на відміну від цього визначення повинна трактувати так: сукупність продавців, сукупність покупців, а між ними – система цін. Основна ідея Уільяма Ізарда полягає у тому, щоб регіональна економіка не рахувала собівартість окремих підприємств, не переймалася їх витратами й проблемами, а будувала таку систему економічних відносин, які оптимізуються за сумою цін продажів, нормами факторних доходів й платежами у бюджет регіону. Основна відмінність галузевого й регіонального підходів полягає у тому, що регіон має право на природну ренту, частка якої оподатковується, що регіон визнає заробітну плату найманих працівників доходами на фактор праці, який також є податковим полем, що регіон має право на частку прибутку з фізичного капіталу підприємств. За такою схемою сума доходів (виручка) галузей ПК не формується, а розподіляється за факторами. Як казав Давид Рікардо, з чого складається на те і розпадається. Факторами виробництва є земля, праця й капітал, а факторними доходами – рента, оплата праці й прибуток.

Економічний механізм розвитку. Основна ідея проекту – розвиток регіонального менеджменту, тобто управління міжсекторними економічними зв'язками, які базуються на ресурсних моделях. Ринок земельно-майнових комплексів виключає можливість формування лендлордів британського типу. Конкурсний підхід при ліцензуванні підприємництва. Сертифікація виробництва. Гарантування доступу до ринку. Такі складові європейського законодавства, які на відміну від вітчизняного не захищають товаровиробника, а встановлюють систему узгодження цін й доходів до початку посівної кампанії, а не в процесі.

Конкурентоспроможність. Багато розмов з цього приводу є простим дилетанством. Система спеціалізованих господарств є безумовно конкурентноздатною за визначенням моделі господарювання.

Дослідження показують, що зернове господарство повинно бути рентабельним при використанні 400-500 га в той час, як картоплярство або овочівництво – навіть на 20 гектарах. Молочне скотарство в розвинутих країнах ЄС має високу ефективність навіть при утриманні 20-60 корів на площі з розрахунку 1 га на одиницю поголів'я. Американські моделі є більш крупними, але основне – це суспільні вимоги до використання природного й продуктивного потенціалу генетичних об'єктів.

Наведемо приклад з практики Кіровоградської області. Що утворилося на палітрі сільськогосподарського простору області після реформування (рис.1).

Точки розсіювання адміністративних районів в координатах надходження коштів з розрахунку на 1 га угідь: в рослинництві від 600 до 1000 грн.; у тваринництві –

від 150 до 350 грн. Стартові умови структуризації сільського господарства є такими, що ціна і цінність земель сільськогосподарського призначення є різною. Ціна може виявитися низькою, а тому привабливою для шахрайства. Навпаки, потенційна цінність – висока в умовах, що середнє покриття на одиницю площі сільськогосподарських угідь буде зростати разом зі зростанням продуктивності галузей.

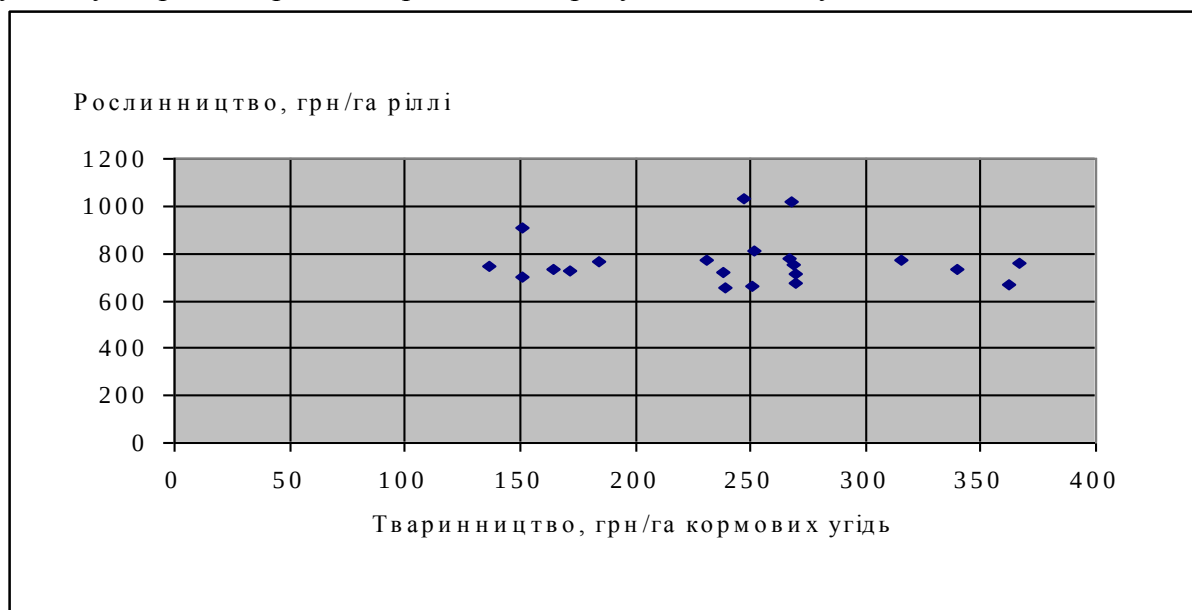


Рисунок 1 – Адміністративні райони за рівнем цінового покриття угідь у рослинництві й тваринництві

Оптимізація розвитку і розміщення сільськогосподарського виробництва на рівні області є альтернативою моделям трьох максимумів академіка Василя Сергійовича Немчинова. Метою розвитку не може бути хижацьке використання природних ресурсів, а тому аграрна політика має бути жорсткою до порушників екологічної безпеки.

Очікувані результати. Кіровоградська область має всі підстави для формування експортно-орієнтованого розвитку за моделями економічного зростання з мультиплікатором. Варіант оптимального міжгалузевого балансу показує, що на експорт може пропонуватися продовольче й фуражне зерно, насіння олійних культур (таблиця 1).

Таблиця 1 – Параметри оптимального міжгалузевого балансу сільськогосподарської продукції і продовольства Кіровоградської області до 2015 р.*

Показник	Насіння	Корми	Фонд споживання селян	Внутрішній оборот, разом	Ринок розд- рібний	Експорт і запаси	Обсяг ВП
Зерно продовольче	122	0	48	171	65	1000	1235
Зерно фуражне	122	496	0	618	0	1000	1618
Корми	61	493	0	554	0	0	554
Овочі та картопля	306	103	56	465	75	0	540
Цукровий буряк	49	0	0	361	0	0	361

Продовження таблиці 1

Олійні	31	0	0	282	0	0	282
Олія	0	0	9	9	12	100	121
Цукор	0	0	17	17	22	0	39
Молоко	0	56	174	229	232	0	462
ВРХ на м'ясо	0	0	16	16	21	0	37
Свині на м'ясо	0	0	15	15	21	0	36
Яйця	0	0	128	128	171	0	298

*Власні дослідження

Потенційним інтегратором виробництва в межах АПК області є між секторні організації, завдання яких реалізувати синтетичний ефект розвитку. З боку сільського господарства МГБ доповнюється стратегічними заходами сертифікації й контрактації, спеціалізації та поглиблення спеціалізації господарств товарного землеробства й тваринництва, що дозволяє підвищити інтенсивність виробництва за методом припустимих темпів 1,5-2,5 до базового року.

Список літератури

1. Лисецький А.С. Продовольча безпека України: теорія, методологія, емпіричний аналіз. – К.: Оріяни, 2005. – 374 с.;
2. Схема-прогноз розвитку і розміщення продуктивних сил Кіровоградської області на період до 2015 року. – К.: РВПС України НАН України, 2005. – 202 с.

В статье рассматриваются альтернативные модели инновационного развития сельского хозяйства. Определенные параметры оптимального межотраслевого баланса сельскохозяйственной продукции и продовольствия Кировоградской области до 2015 года.

In article alternative models of innovative development of an agriculture are considered. Parameters of optimum interbranch balance of agricultural production and the foodstuffs of the Kirovograd area till 2015 are determined.

М.М. Петренко, проф., канд. техн. наук, Т.С. Корнєєва, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

Інтелектуалізація основного капіталу як визначальний фактор економічного розвитку

Обґрунтовано уведення показників основного капіталу: інтелектуалізація основного капіталу, продуктивність працівників розумової праці. Здійснено аналіз залежності ефективності використання основного капіталу від показника його інтелектуалізації.

основний, капітал, інтелектуалізація, продуктивність, розумова, праця

Майбутнє – це час науки і високих технологій. В сучасних умовах економічне зростання підприємства можливе лише при умові науково-технічного прогресу і інтелектуалізації основних чинників виробництва, в тому числі основного капіталу і кадрів. В період постіндустріального розвитку економіки прогрес все в значно меншій мірі залежить від подальшої технізації. Так, виробнича структура розвинутих країн вже не забезпечує суттєві переваги лише за рахунок матеріальних і фінансових факторів. Економічний прогрес стає наслідком ефективного використання об'єктів інтелектуальної власності, як складових нематеріальних активів. Серед них особливу роль відіграють права на об'єкти промислової власності: винаходи (пристрої, речовини, штамми мікроорганізмів, культури клітин рослин і тварин, способи), корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, ноу-хау (патентоспроможні але з якоїсь причини не заявлені винаходи, корисні моделі та промислові зразки, а також заявлені, але ті які не пройшли експертизу і офіційно не надруковані винаходи; алгоритми та програми для ЕОМ; способи управління виробництвом, збутом товарів; інформація в будь-якій документації – текстовій або графічній, бізнес-планах, звітах, проектах тощо), авторські та суміжні з ними права на: топографію інтегральних мікросхем, комп'ютерні програми, бази даних, науково-технічну інформацію, використання раціоналізаторських пропозицій [3].

До останнього часу в графі „Нематеріальні активи” бухгалтерських балансів українських підприємств або ставили прочерк, або невеликі числа. В той же час у найбільш успішних компаніях США (Microsoft, Symantec, Oracle, IBM) від 81% до 86% основного капіталу – це вартість інтелектуальної власності [6].

У зв'язку з цим пропонуємо увести показник „Коефіцієнт інтелектуалізації основного капіталу” як відношення інтелектуальної власності до середньорічної вартості основного капіталу.

Аналіз залежності деяких показників ефективності використання основного капіталу від коефіцієнту його інтелектуалізації на підприємстві сільськогосподарського машинобудування України (кількість працюючих – близько 3000 осіб, основний капітал на кінець 2004 р.- 122927 тис.грн.) наведено в таблиці 1.

З таблиці 1 можна зробити висновок, що збільшення коефіцієнта інтелектуалізації основного капіталу сприяє покращенню основних показників ефективності його використання.

Деякі західні компанії здійснюють оцінку вартості інтелектуального капіталу, під яким розуміють нематеріальні активи і людський капітал (поєднання знань практичних навичок, творчих здібностей працівників, а також моральні цінності компанії, культура праці і загальний підхід до справи) [1,2,8].

Таблиця 1 – Залежність ефективності використання основного капіталу від коефіцієнту його інтелектуалізації

Роки	2000	2001	2002	2003	2004
Коефіцієнт інтелектуалізації основного капіталу, %	0,032	0,040	0,053	0,060	0,179
Капіталовіддача	0,13	0,17	0,20	0,40	0,50
Продуктивність праці, тис.грн.	11,8	13,1	15,8	22,6	32,5

Підвищення інтелектуалізації основного капіталу вимагає значного покращення якості людського капіталу. Згідно висновків Пітера Ф. Друкера головною проблемою у ХХІ столітті є підвищення продуктивності працівника розумової праці. Західні експерти вважають, що зростаюча роль працівників розумової праці і їх продуктивності приведе в найближчі десятиліття до фундаментальних змін в структурі і природі світової економічної системи [4].

Виходячи із вище викладеного, пропонуємо увести показник „Продуктивність працівника розумової праці”, як один з критеріїв ефективності роботи підприємства, перспектив його довговічності і, відповідно, як критерій оптимальності структури основного капіталу та ефективності його використання. Методика вивчення і підвищення продуктивності працівників фізичної праці розроблена в деталях (від Фредеріка У. Тейлора до наших днів) і як результат продуктивність фізичної праці зросла в 50 разів в розвинутих країнах протягом ХХ століття. В той же час створення методики підвищення продуктивності розумової праці тільки починається. Це проблема світова, оскільки від її вирішення залежить рівень економіки в цілому і навіть саме існування деяких її галузей. Є ідеї західних вчених щодо визначення факторів, які впливають на ефективність розумової праці і можуть бути підґрунтям розробки відповідної методики. З врахуванням пропозицій П. Друкера [4] методика підвищення продуктивності розумової праці повинна включати наступне.

1. Чітке формулювання мети і завдання роботи.
2. Механізм активізації інтелекту працівника розумової праці.
3. Делегування відповідальності за результати роботи працівнику.
4. Забезпечення умов для постійної інноваційної діяльності працівника розумової праці.
5. Забезпечення режиму постійного навчання.
6. Визначення співвідношення обсягу роботи і її якості на користь останньої.
7. Розробку парсипативного стилю управління, який забезпечує незалежність творчого пошуку працівника розумової праці.
8. Створення нових мотиваційних засад, в яких враховується нова система цінностей постіндустріального суспільства, при якій матеріальна винагорода не є визначальною.
9. Врахування того, що працівник розумової праці є інтелектуальним капіталом, а не найманою робочою силою.

Таким чином, у постіндустріальній економіці виникає необхідність оцінювати основний капітал з позицій динаміки його інтелектуалізації з одночасним підвищенням інтелектуального рівня людського капіталу.

Список літератури

1. Бервено О.В. Структура інтелектуального капіталу // Теорії мікро макроекономіки. Вип.5.- К., 2000.- С.99-104.
2. Бервено О.В. Человеческий капитал: содержание, оценка состояния в трансформационной экономике // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. №468.- Х.- 2000.- С.15-20.
3. Бутнік-Сіверський О.Б., Економіка інтелектуальної власності. – К.: Інститут інтелектуальної власності і права, 2004.- 296 с.
4. Питер Ф. Друкер Задачи менеджмента в XXI веке. «Вильямс. Москва – Санкт-Петербург – Киев. 2002. 270 с.
5. Клименко А. Нематериальные активы: от приобретения до ликвидации. – Х.: «Фактор», 2005.- 320 с.
6. Крайнів П.П. Інтелектуальна економіка: управління промисловою власністю (монографія). – К.: Концерн „Видавничий Дім” Ін Юре”, 2004.- 448 с.
7. Страсман П. Беспокойные знания.// Computer World/ Россия.- № 42 (203). – 1999г.
8. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации// Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология/ Под. ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999.-С. 372-400.

Обосновано введення показателів основного капіталу: інтелектуалізація основного капіталу, продуктивність працівників умовного праці. Осуществлен анализ зависимости эффективности использования основного капитала от показателя его интеллектуализации.

There has been grounded introduction of fixed capital indicators, i.e.: intellectualization of fixed capital, brain workers productivity. There has been analyzed dependence of effectiveness of fixed capital use on the indicator of its intellectualization.

Проблеми оподаткування та інформаційного забезпечення податку на додану вартість в Польщі в період її вступу до Євросоюзу

Розглядаються особливості оподаткування податком на додану вартість внутрішнього обороту між країнами Євросоюзу. Розкрито специфіку нагромадження і розкриття інформації з ПДВ в окремих країнах Європейської спільноти та Польщі в період її вступу до ЄС.

податок, податок на додану вартість, інформаційне забезпечення, Європейський Союз

Дослідження еволюції оборотних податків у європейських країнах дозволило виявити наступне: по-перше, відбулася поступова заміна багатьох одиничних споживчих податків, які входили в ціну товарів, робіт і послуг, на єдиний оборотний податок (окрім невеликої кількості акцизів); по-друге, в процесі еволюції спостерігається поступовий перехід від одноразових податків до багаторазової форми справляння податку на додану вартість (ПДВ), запровадження якого у 70-х роках ХХ століття у більшості розвинутих країн вважалося вершиною успіху у розвитку оборотного оподаткування.

Оцінюючи природу оборотних податків з позиції існуючих у фіскальній теорії класифікацій, ПДВ слід вважати опосередкованим податком, коли продавець товарів і послуг є лише формальним платником податку. Натомість реальним платником стає покупець, а особливо – кінцевий споживач.

Одним з основних принципів функціонування ЄС є свобода переміщення товарів і послуг, що пов'язано з ліквідацією адміністративних та митних кордонів, тарифних та позатарифних бар'єрів, уніфікацією приписів щодо опосередкованих податків, зокрема ПДВ і акцизів. Незважаючи на те, що метою ЄС є гармонізація податків, країнам-учасникам залишено свободу вибору конкретних законодавчих рішень на ґрунті внутрішнього законодавства. Спільні директиви, які розповсюджуються на усі країни-учасниці, стосуються насамперед внутрішньосоюзних операцій, на які не розповсюджується поняття експорт та імпорт, запроваджено інший порядок формування податкових зобов'язань та податкових відшкодувань з ПДВ. Натомість найсуттєвіші відмінності між окремими країнами полягають у самому розмірі податкових ставок та структурі товарів і послуг, що оподатковуються за пониженими ставками.

Метою статті є встановлення особливостей оподаткування ПДВ у Польщі у порівнянні з директивами Євросоюзу. До завдань входить також визначення принципів гармонізації та уніфікації документування та інформаційного забезпечення податку на додану вартість. Ці питання досліджувались багатьма польськими та зарубіжними економістами, а саме М.Вільські [3], П.Поморські [4], М. Счисловською [5], П.Парзонсом і І.Міреком [6] та іншими. Однак ми вважаємо за необхідне розкрити особливості інформаційного забезпечення ПДВ в період вступу Польщі до Євросоюзу.

Порівняльна характеристика норм і правил ПДВ, що застосовуються у Польщі, у порівнянні з директивами ЄС дозволила виявити значні розбіжності, які стосуються

об'єктів і суб'єктів оподаткування, місця і часу виникнення податкових зобов'язань та податкових відшкодувань, податкових норм і ставок. У директивах ЄС більш чітко виписані окремі приписи, що стосуються розуміння товарів і послуг як об'єкта оподаткування, платників і неплатників ПДВ, уникнення подвійного оподаткування, умови застосування норм при експорті та імпорті, моменту виникнення податкових зобов'язань та більш структурованими є податкові ставки. Враховуючи те, що Польща стала членом ЄС, необхідно виробити податкові норми, що стосуються торгівлі з іншими країнами Союзу – так званого внутрішнього обороту.

ПДВ у Польщі був скерований в основному на реалізацію фіскальних завдань. Податкова політика останніх років укріпила домінуючу роль непрямих податків у наповненні бюджету держави. У складі доходів республіки ПДВ щорічно перевищує 20%. Для порівняння, в окремих країнах Європейського співтовариства цей податок складає: у Франції – 19,6 %, Німеччині – 16,8 %, Бельгії – 16,0 %, Нідерландах – 15,7 %, Великобританії – 14,7 %.

При оцінці сутності ПДВ та перспектив його застосування у Польщі, поряд з фіскальною продуктивністю, суттєвим є також критерій гармонізації ПДВ зі стандартами Європейського Союзу. При цьому може розглядатися питання щодо уточнення таких понять, як суб'єкт і предмет оподаткування. Загалом пристосований до моделі ЄС польський ПДВ в окремих питаннях відрізняється від норм, визначених Директивами Ради Європи. Основні відмінності представлено у таблиці 1.

Проте, найбільше особливостей стосовно оподаткування ПДВ має внутрішній оборот або, як визначено в директивних актах ЄС, внутрішньосоюзна доставка товарів, робіт, послуг з однієї союзної країни в іншу. До таких особливостей можна віднести наступні:

- країна-внутрішній постачальник при відправці товарів в іншу країну, яка є членом ЄС, застосовує нульову ставку, як для експорту;
- перетин кордону здійснюється без митного чи податкового контролю;
- країна-внутрішній одержувач на підставі супровідних документів нараховує ПДВ, як для імпорту;
- ввезення товарів з іншої союзної держави трактується не як імпорт, а як набуття;
- вивезення товарів в іншу країну є доставкою, а не експортом.

Вступ Польщі до структур ЄС потребує виконання певного кола адміністративно-технічних робіт пристосувального характеру, а саме введення до комп'ютерної системи обліку інформації про вартість внутрішньосоюзних доставок – VIES (VAT Information Exchange System).

Стандарти Європейського союзу, до яких Польща повинна пристосувати свою податкову систему, це не лише директиви Ради Європи, але також і сталі норми, правила та моделі, якими характеризуються податкові системи союзних держав.

Суттєвим напрямом для гармонізації податкових приписів з ПДВ є однаковий підхід до термінології і уподібнення визначень. Приписи Шостої Директиви Ради Європи [1] визнають за об'єкт оподаткування доставку речі (поняття „річ” трактується як матеріальний предмет), будь - які форми енергії, а також нематеріальні господарські блага. Дефініція речі, в свою чергу, складається із двох елементів:

- речі як об'єкта доставки;
- передачі права на розпорядження річчю від власника до покупця.

Польське законодавство з ПДВ у даному випадку використовує поняття “продаж товарів і надання послуг” [2].

Обидва ці правові документи використовують різні визначення понять „річ” і товар”. Різниця між ними зводиться передусім до того, що сфера поняття „річ”, на відміну від поняття „товар”, включає поряд із рухомими матеріальними речами також і

Таблиця 1 - Характерні відмінності у трактуванні і застосуванні норм ПДВ у Польщі порівняно з директивами ЄС

У Польщі	За директивами ЄС
Об'єкти оподаткування	
Речі, що включають матеріальні предмети, різні форми енергії, земельну нерухомість, а також нематеріальні блага (патенти, товарні знаки, ліцензії та інші) Послуга – така трансакція, що не вважається поставкою товарів Доставка – передача прав на користування, розпорядження чимось	Товари – матеріальні блага, призначені для реалізації Послуга – вид діяльності за статистичним класифікатором Доставка – формальний проект передачі, відчуження майна
Суб'єкт оподаткування	
Платники ПДВ – суб'єкти господарювання (юридичні і фізичні особи), а також ті, що не є суб'єктами господарювання, але виконують дії, що підлягають оподаткуванню	Платники ПДВ – особи, які займаються господарською діяльністю у будь-якому місці, незалежно від цілей виконання цієї діяльності. Не є платниками ПДВ органи державної, місцевої регіональної влади, ряд громадських організацій, навіть якщо вони здійснюють продаж товарів, робіт, послуг
Місце виникнення податкових зобов'язань	
Правила оподаткування і місце виникнення ПДВ стосувалися лише внутрішніх операцій у країні. Особливі умови визначалися для оподаткування експорту та імпорту. При експорті застосовується нульова ставка, імпорт оподатковується при розмитненні за ставками, що діють на території Польщі.	Оподаткуванню підлягають товари, роботи і послуги, які споживаються на території країни. Операція може бути оподаткована лише в одній державі. При експорті застосовується нульова ставка у країні відправки, при імпорті місцем виникнення ПДВ є країна, у якій відбувається розмитнення, незалежно від того, куди товар має бути фізично доставлений.
Час і база оподаткування	
Момент відпуску товару споживачу Зменшення бази оподаткування настає лише через рік після запровадження відповідних знижок	Момент початку відправки товару або час встановлення у місці призначення, якщо об'єкт підлягає монтажу Зменшення бази оподаткування настає відразу після запровадження відповідних знижок без часових обмежень
Податкові ставки	
Основна, нульова ставка, звільнення від ПДВ	Основні, розширені, преференційні, перехідні, нульова ставка, звільнення від ПДВ. Крім цього, окремо передбачені понижені ставки, ставки для малих підприємств, суб'єктів аграрної сфери, туристичних агенцій.

земельну „нерухомість” та нематеріальні господарські блага, такі як патенти, товарні знаки чи ліцензії. Зараз домінуючою відмінністю між польськими та європейськими регуляціями є визнання об’єктом оподаткування ПДВ у країнах ЄС передачі прав і нематеріальних благ.

Шоста директива визначає доставку товарів як передачу права на майно, перехід його у власність покупця. Тут не вимагається виконання трансакції продажу в цивільно-правовому розумінні. „Поставка” у трактуванні Директиви не ототожнюється з поняттям „доставка” згідно з польським цивільним кодексом. Союзні законодавці більше уваги сконцентрували на економічному перенесенні користі від розпорядження річчю, ніж на існуванні факту формального безоплатного відчуження (експропріації, конфіскації).

Товарами, крім речей, слід вважати також трансфер електричної, теплової та інших видів енергії. Проте для польського платника податків більш значущим буде визнання товаром землі та різного роду речових і майнових прав, що стосуються нерухомості. Сьогодні у Польщі ні земля, ні пов’язані з нею права не є товарами, а їх продаж не підлягає оподаткуванню ПДВ.

Згідно з Шостою Директивою платником податку є особа, яка займається господарською діяльністю у будь-якому місці, незалежно від мети виконання цієї діяльності. Потрібно звернути увагу на те, що основною проблемою є залежність від здійснюваної господарської діяльності. Це дуже важливий момент, що вносить суттєві відмінності порівняно з сучасними польськими податковими нормами. Адже у Польщі треба, щоб оподатковувані операції (тобто продаж товарів і платне надання послуг на території країни) виконувалися часто. Згідно з Шостою Директивою, не є суттєвим результат цієї діяльності, – головне її здійснення. Отже, визнання суб’єкта підприємницької діяльності платником податків не можна ставити в залежність від досягнення ним доходів з бізнесу. Так чи інакше – основне правило оподаткування ПДВ відповідно до Шостої Директиви полягає в наступному: все, що робиться за винагороду, незалежно від того, досягнута ця вигода чи ні, підлягає оподаткуванню.

Правила щодо місця виникнення податкового зобов’язання враховують принцип територіальної податкової суверенності. Останній полягає у тому, що в кожній країні оподаткуванню повинні підлягати лише ті об’єкти, реальне споживання яких здійснюється в даній країні. Одночасно кожна трансакція не може бути оподаткована більше, ніж в одній державі.

Відповідно до Шостої Директиви, місцем оподаткування товарів, відправлених постачальником споживачу або третій особі, вважається місце, якому знаходяться товари у момент початку відправки або перевезення до споживача. Якщо товари повинні бути встановлені або змонтовані у місці призначення, місцем оподаткування є те місце, в якому товар буде встановлений і змонтований. Ці правила не суперечать принципам так званої внутрішньосоюзової доставки і внутрішньосоюзного набуття. Вони означають, що в торгівлі між країнами ЄС у державі відправки товару застосовується нульова ставка ПДВ, отже, покупець повинен нарахувати цей податок відповідно до ставок і правил вітчизняних норм права.

Основний союзний принцип щодо місця оподаткування послуг звучить так: послуги оподатковуються там, де надавач послуги має свій офіс. Послуги, які пов’язані з нерухомістю, підлягають оподаткуванню у тому місці (країні), де знаходиться дана нерухомість. Послуги з транспортування товарів і пасажирів вважаються такими, що надаються у країні (країнах), через які відбувається транспортування. У разі надання послуг, пов’язаних з культурною, мистецькою, спортивною, науковою, освітньою, розважальною діяльністю має братися до уваги місце їх фізичного виконання.

Внутрішньосоюзна торгівля передбачає звільнення від оподаткування операцій з

доставки товарів та послуг в іншу країну у Союзі, якщо постачальник і адресат зареєстровані як платники ПДВ, які мають ідентифікаційні номери для здійснення такої торгівлі. Тому кожен платник податку, який здійснює такі доставки, повинен мати можливість швидкої і легкої перевірки, чи його клієнти в іншій союзній державі є платниками податку і чи мають вони номер податкової ідентифікації для цілей ПДВ. З цією метою податкова адміністрація кожної союзної країни веде електронну базу даних, що містить реєстраційні дані своїх платників податків, які торгують з іншими країнами Союзу. Такі бази містять:

- ідентифікаційний номер платника ПДВ;
- його адресу;
- дату видачі і строк дії ідентифікаційного номера (в окремих випадках).

Союзні країни співпрацюють між собою, створюючи систему обміну інформації про ПДВ (так звану VIES - від англійської аббревіатури слів VAT Information Exchange System). Таким чином податкові адміністрації окремих союзних держав здійснюють моніторинг та контролюють переміщення товарів у внутрішньосоюзній торгівлі. Податкові адміністрації союзних держав, у разі необхідності надають доступ платникам податків до сформованої бази даних. Хоча отримання даних в різних країнах виглядає по-різному. Зацікавлений платник податку завжди може перевірити правдивість ідентифікаційного номера платника ПДВ, який подається на фактурі його клієнтом. Однак, отримувані відповіді з електронної системи обмежені наступними питаннями:

- чи даний номер є дійсний/недійсний;
- чи даний номер відповідає/не відповідає вказаній назві чи адресі фірми.

З метою безпеки і правового захисту даних вітчизняні системи не надають інформації про назву і адресу фірми. Окрім надсилання запиту до вітчизняної податкової адміністрації, можна скористатися також входом до бази VIES на інтернет-сторінках, які ведуть органи влади Союзу.

VIES було запроєктовано для того, щоб посилити боротьбу із шахрайством при запровадженні Спільного Європейського ринку.

Існують три рівні інформації, доступні для використання споживачами за посередництвом системи VIES. Перші два рівні повинні бути безпосередньо доступними з метою отримання інформації з комп'ютерних баз даних, до яких слід віднести наступні:

- сума продажів, здійснених союзними державами (рівень 1);
- сума покупок, здійснених союзними державами (рівень 1);
- продажі, здійснені окремими підприємцями (рівень 2);
- покупки, здійснені окремими підприємцями (рівень 2).

У випадку, якщо інформація, яка надається на 1 і 2 рівнях, є недостатньою, податкові органи Союзної держави можуть звернутися до податкових органів іншої Союзної держави з заявкою про надання більш детальної інформації, яка стосується окремих трансакцій (рівень 3). Такі заявки складаються за посередництвом Бюро Обміну інформацією (Mutual Assistance Liaison Points (MALP)). Податковий орган, який отримує таку заявку, повинен надати дані хоча б стосовно номерів фактур, дат і сум, які відносяться до певної трансакції. Інформація повинна надаватися якнайшвидше, однак не пізніше ніж протягом 3 місяців.

Як видно, запровадження міждержавних комп'ютерних мереж та інформаційних систем з ПДВ призначені в основному для податкових та митних органів. Водночас підприємства не мають широких можливостей користуватися інформаційними даними про склад платників ПДВ, їх ідентифікаційні реквізити, надійність і добросовісність у плані оформлення документації та сплати ПДВ.

Для статистичних цілей щодо визначення обсягів торгівлі у межах Спільноти встановлено ще одну систему, що має назву Інтрастат. Вона вимагає від підприємців, які мають обороти, що перевищують встановлений поріг, крім подання загальних декларацій, складання додаткових декларацій з ПДВ. Однак, ця інформація призначена в основному для податкових органів. Тому доцільно було б створити в рамках Євросоюзу більш розгалужену інформаційну систему, доступ до якої мали б усі підприємці та бажаючі з метою одержання повної інформації стосовно ПДВ. З допомогою цієї системи можна було б отримувати інформацію про податкові зобов'язання та відшкодування в межах всієї європейської спільноти. Ця система дозволила б здійснювати моніторинг ПДВ у розрізі підприємств, окремих країн-учасниць Євросоюзу, а також контролювати баланс податкових зобов'язань і відшкодувань в межах ЄС.

Польські ж платники ПДВ повинні пройти додаткову реєстрацію і отримати новий ідентифікаційний номер платника ПДВ з цифровими і літерними символами (NIP), який крім підприємства додатково ідентифікує ще і країну. Окрім цього, польські підприємства повинні пройти реєстрацію через систему VIES з метою обміну інформації про ПДВ. Замість митних документів запровадити реєстр продажу товарів (ESL), який розкриває інформацію про обсяги продажу і придбання що здійснені союзними державами (I і II рівні), а також продажі і покупки, здійснені окремими підприємствами (III, IV рівні).

Список літератури

1. Szosta Dyrektywa Rady nr 77/388/EWG z 17 maja 1977 r. w sprawie harmonizacji przepisow Panstw Czlonkowskich dotyczacych podatkow obrotowych – wspolny system podatku od wartosci dodanej.
2. Закон від 8 січня 1993 року „Про податок на товари і послуги та акцизний податок”. Збірник „Dzennik ustaw”, № 11, позиція 50, 1993, з пізнішими змінами.
3. Wilski M. Podatek VAT: Oficyna Wydawnicza Transit. Warszawa 1999.
4. Pomorski P. Realizacja dochodow podatkowych Budzetu panstava w latach 1991-2000: Finanse, Bankowos'c', Ubezpieczenia. – Radom: WSZFiB, 2002.
5. Scislovska M. Nowe uregulowania w przepisach wykonawczych do VAT; w; Rachunkowos'c' z komentarze. – luty 2001.- nr 2 (50).
6. Parsons D., Mirek I. System wymiany informacji dla celow VAT. – Warszawa: Sophreco – PHARE, 2002.

Рассматриваются особенности налогообложения налогом на добавленную стоимость внутреннего оборота между странами Евросоюза. Раскрыта специфика накопления и предоставления информации об НДС в отдельных странах Европейского сообщества и Польше в период её вступления в ЕС.

The features of taxation by a tax on the added cost of internal turn between the countries of European Union are considered. The specific of piling up and opening of information is exposed with VAT in the separate countries of European Community and Poland in the period of its entry in ES.

Дослідження факторів ризикованості регіонального комерційного банку (кредитний аспект)

В статті аналізуються передумови та фактори виникнення та мінімізації ризиків регіонального комерційного банку на основі визначення факторів кредитного ризику.

регіональний комерційний банк, кредитний ризик, фактор, прибуток, принцип, ресурси

В даний час ризики, які приймають на себе банки, залишаються значними. Створення ефективної системи внутрішнього контролю дозволить оцінити і вжити заходів для мінімізації ризиків. Національний Банк України вважає, що внутрішній контроль – це не просто політика, набір положень або система оцінки ризиків, а постійний у часі процес, здійснюваний керівництвом банку і всіма його співробітниками. Банки є частиною єдиної економіки, тобто одним з найважливіших її секторів, що працюють в умовах підвищеного ризику. Тому дослідження теоретичних і практичних основ банківської діяльності, фундаментальних понять, що відносяться до банку, і рівня його ризиків є актуальним. Це підтверджується наявністю широкого кола досліджень у даній сфері.

Проте, незважаючи на достатньо високий ступінь дослідження цієї проблеми в спеціальній економічній літературі, досі немає єдиної чітко визначеної методики оцінки рівня ризику регіонального комерційного банку.

Проаналізувавши визначення, запропоновані вітчизняними вченими-економістами [1, 2, 3, 4], можна відзначити, що кожне з них характеризує діяльність банку як посередника, що надає банківські послуги й перебуває у стані небезпеки (можливих) утрат при настанні визначених подій.

Американські вчені-економісти Е.Дж. Долан, К.Д. Кембелл трактують комерційний банк як установу, що надає широкий діапазон фінансових послуг, особливо відкриття рахунків до запитання і надання позичок та кредитів [5].

Р.Л. Міллер, Д.Д. Ван-Хуз розуміють під комерційним банком депозитну установу, яка відносно не обмежена в можливості надання комерційних позичок і має законне право створювати чекові депозити [6].

Банки служать основним елементом інфраструктури ринкової економіки, без них неможлива робота підприємств. Від їх діяльності залежать права й інтереси величезної кількості вкладників [7]. Через банки здійснюються розрахунки з партнерами, відбуваються визначені угоди і банківські операції. У процесі їх проведення формуються ризики, такі як: процентний, кредитний, валютний, незбалансованої ліквідності, зовнішньорегіональний, соціальний і політичний.

Поряд з банками переміщення коштів на ринках здійснюють й інші фінансово-кредитні установи: інвестиційні фонди, страхові компанії, брокерські, дилерські фірми і т.д.

Комерційний банк, здійснюючи свою діяльність, з метою одержання прибутку перебуває в стані впливу на нього ризикових ситуацій, а також обслуговує всіх

господарюючих суб'єктів незалежно від їх роду діяльності. Виступає сполучною ланкою між ними, і в цьому виявляється його „діловий” характер, що властивий установам, організаціям, підприємствам, які працюють на комерційній основі.

Пряма функціональна спрямованість, стосовно досліджуваного поняття, розглядається в наукових працях українських і зарубіжних учених. На думку українських учених, комерційний банк – це установи, підприємства або кредитні організації, що здійснюють банківські операції з метою одержання прибутку на умовах терміновості, платності та зворотності [2, 8, 9].

На думку автора, комерційний банк – це кредитна організація, що надає своїм клієнтам широкий спектр банківських послуг з метою одержання прибутку за умови оптимізації ризиків. У банківській діяльності ризик присутній при виконанні різноманітних операцій: ризик неповернення кредиту, ризик ліквідності, ризик зміни поточних витрат і т.д.

Тому основні задачі банків зводяться до таких:

- виявлення можливих випадків виникнення потенційної небезпеки;
- попередження і пошук джерел відшкодування втрат;
- оцінка масштабів передбачуваного збитку;
- оптимальне сполучення ризикованості й прибутковості своїх операцій.

Для реалізації зазначених задач необхідно:

- виявити причини і джерела ризиків;
- зіставити можливі втрати і вигоди;
- мінімізувати ризики при проведенні розрахунків і платежів;
- забезпечити одержання найбільшого прибутку при мінімальних ризиках;
- запобігти втратам при проведенні банківських операцій шляхом урахування

дій усіх конкурентів, клієнтів, а також передбачати зміну законодавства. Збільшення розмірів доходу має компенсувати додатковий ризик.

Сутність і роль комерційного банку виявляються в його функціях, до яких вітчизняні вчені відносять: функцію створення грошей (кредитних коштів обігу), посередництво в кредиті, стимулювання нагромаджень, посередництво в платежах, посередництво в операціях з цінними паперами, прийом депозитів; здійснення платежів; видача кредитів; фінансові послуги, пов'язані зі створенням грошей і консультативним обслуговуванням клієнтів.

Разом з тим, Роуз Пітер С. виділяє в банку гарантійну (видача кредитів) і політичну функції (виконання функції провідника політики держави) [10].

Більшість теоретиків виділяють у цьому питанні чотири функції, а саме:

- посередництво в кредиті, стимулювання нагромадження в господарстві;
- посередництво в платежах між окремими самостійними суб'єктами;
- посередництво в операціях з цінними паперами, створення грошей.

Виконуючи ці функції, банки в той же час приносять реальну користь усім зацікавленим особам і піддають себе визначеним видам ризиків.

Автор, крім перелічених вище функцій, виділяє такі функції по значущості прояву ризиків: інформаційну і консультативну. Інформаційна функція в банках формує: поінформованість проведення різного роду процесів в економіці для зниження ризиків, видачу рекомендацій із проведення операцій на грошовому, фондовому і товарному ринках. Відповідно до консультативної функції банки надають послуги від відкриття рахунків, кредитно-розрахункового і касового обслуговування до видачі рекомендацій щодо здійснення операцій на грошовому й товарному ринку, що дозволяє передбачати виникнення ризиків.

Маючи можливості постійно контролювати економічну ситуацію, комерційні банки дають клієнтам консультації з широкого кола проблем, пов'язаних з новими технологіями, інвестиціями, складанням річних звітів, фінансовим станом банків. В даний час зросла роль банків у наданні клієнтам економічної та фінансової інформації.

Як підкреслює російський економіст Є.Ф. Жуков, розвиток тенденції розширення функцій комерційних банків за сучасних умов продовжується [9]. Для зміцнення своїх позицій на ринку вони активно виконують не характерні для банків операції, впроваджуючись в нетрадиційні для них сфери фінансового підприємництва.

Тим самим підвищується роль банків у функціонуванні економіки. Однак реалізація ризиків, які приймають банки в своїй діяльності, може призвести до порушення функціонування як окремих банків, так і банківської системи в цілому.

При вивченні діяльності банку багато вчених виділяють чотири основні принципи його роботи. Першим і найважливішим принципом є діяльність комерційного банку в межах реально наявних ресурсів. Даний принцип означає, що банк повинен забезпечити не тільки кількісну відповідність між своїми ресурсами і кредитними вкладеннями, але й співвідношення активів і мобілізованих ресурсів при мінімальному ризику. Насамперед це відноситься до термінів залучення і розміщення коштів. Якщо банк залучає кошти в основному на короткі терміни (внески короткострокові й до запитання), а вкладає їх переважно в довгострокові позички, то його здатність без затримок розплачуватися за своїми зобов'язаннями (ліквідність) виявляється під загрозою і ступінь ризику підвищується.

Другим принципом є повна економічна самостійність банку, що припускає економічну відповідальність за результати діяльності. Економічна самостійність передбачає свободу розпорядження власними коштами банку і залученими ресурсами, вільний вибір клієнтів і вкладників. Це дозволяє управляти доходом, що залишається після сплати податків. За своїми зобов'язаннями комерційний банк відповідає всіма належними йому коштами, майном, на яке може бути звернене стягнення. При цьому весь ризик від своїх операцій комерційний банк бере на себе.

Третій принцип полягає в тому, що взаємовідносини комерційного банку з клієнтами будуються на ринковій основі. Це виражається в прагненні комерційного банку до одержання прибутку, збереження ліквідності й уникнення ризику.

Четвертий принцип – це дотримання встановлених державою законодавчих норм, економічних нормативів та інших правил, регулюючих діяльність комерційних банків та дозволяючих зменшити ступінь ризику і невизначеності в економічній системі.

Таким чином, працюючи в умовах зростаючої конкуренції в банківській сфері, банки прагнуть залучити нових клієнтів, і тим самим значно підвищують рівень ризикованості власної діяльності. Це прагнення диктується розвитком банківських операцій, які сприяють диверсифікації ризиків, одержанню прибутку з нових джерел, що поліпшує структуру балансу банку і його ліквідність.

Результативність функціонування банків значною мірою залежить від стану економіки і особливо від виробничого сектора, що підданий ризикам. Сутність і механізм функціонування банків потребують вивчення особливостей виникнення ризиків. Оскільки переважну більшість банківських операцій в Україні становлять кредитні операції, то виявляється цілком доцільним розглянути фактори, що впливають на формування банківських ризиків, на прикладі кредитного ризику (рис. 1).

До макроекономічних факторів кредитного ризику відносяться:

– кризовий стан економіки, спад виробництва в основних галузях господарства через несприятливі загальноекономічні передумови у країні і світі (руйнування системи

господарських зв'язків, нестійка ринкова кон'юнктура, скорочення потреб внутрішнього і зовнішнього ринку тощо);

– несприятливі умови для здійснення кредитної діяльності банку через наявність економічних проблем на території, де він функціонує (регіональний ризик);

– високий рівень інфляції в країні, що призводить до знецінення сум, які сплачуються позичальниками при погашенні основного боргу за позичками, і втрати банківськими активами реальної первісної вартості (ризик інфляції);

– недостатня наповнюваність дохідної частини бюджетів усіх рівнів, що призводить до нестійкого погашення кредитів, наданих виконавчим органам влади, скорочення фінансування державних програм і державних підприємств;

– криза неплатежів, що супроводжується витисненням безготівкових розрахунків бартерними угодами або готівковою формою оплати, в результаті чого виторг від реалізації продукції не надходить на банківські рахунки підприємств;

– недосконалість або відсутність законодавчих актів, що регулюють господарські взаємовідносини і майнову відповідальність сторін кредитної угоди, незадовільне правове регулювання банківської діяльності в цілому, різкі зміни в її нормативній базі, відсутність у керівників державних органів достатнього досвіду організації вільного підприємництва (нормативно-правовий ризик);

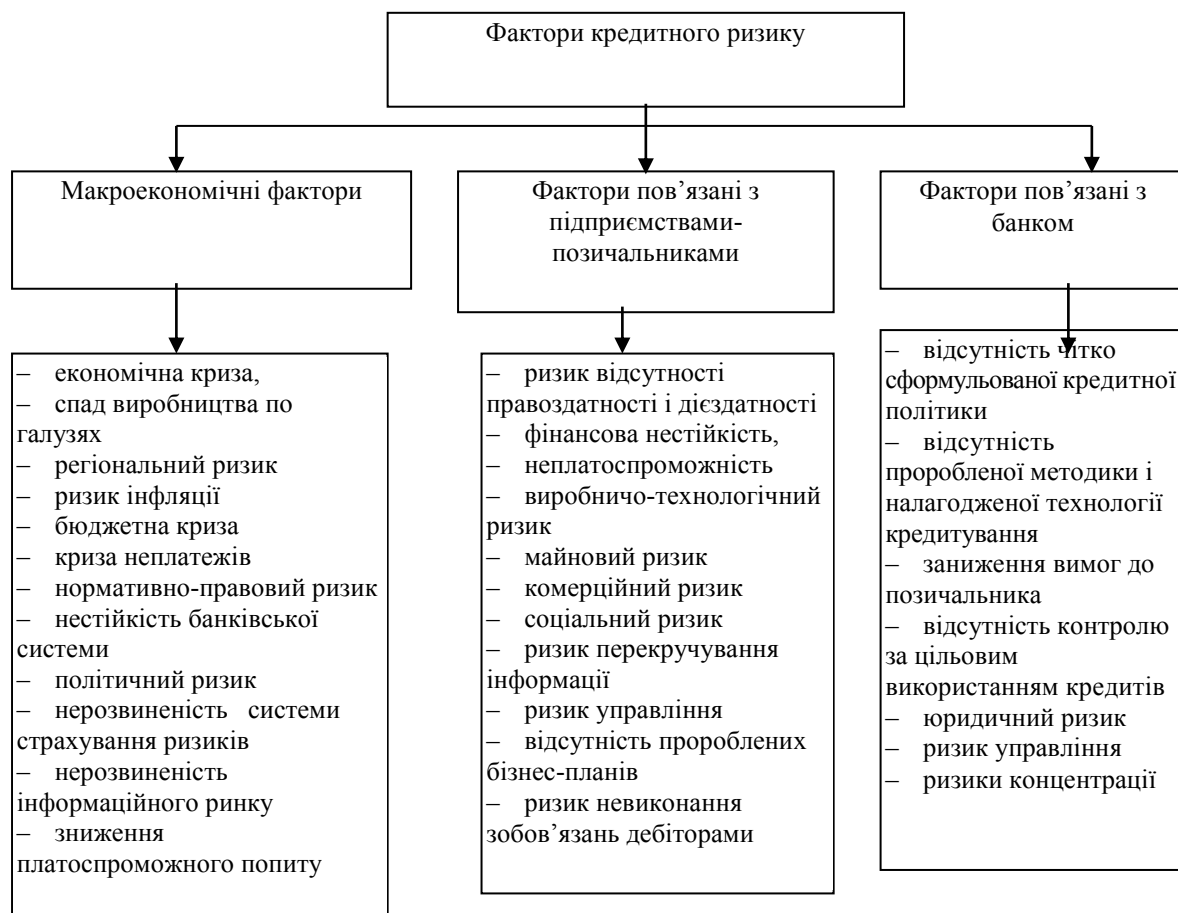


Рисунок 1 - Фактори кредитного ризику

– незавершеність формування банківської системи, її схильність до системних ризиків і виникнення ситуацій, що призводять до періодичних збоїв у роботі механізму міжбанківських розрахунків;

– відсутність погодженої державної політики з надання підтримки розвитку галузей реального сектора економіки і створення сприятливого інвестиційного клімату (політичний ризик);

– відсутність у країні розвинутої системи страхування і перестрахування ризиків, висока вартість і низька якість пропонованих страхових послуг;

– наявність проблем з оперативним одержанням достовірної інформації про позичальників через нерозвиненість інформаційного ринку. Відсутність спеціалізованих центрів по збиранню, систематизації і постачанню інформації її потенційним споживачам (банкам, діловим партнерам, контрагентам), а також постійно діючих каналів обміну інформацією між банками призводить кредитні організації до необхідності самостійного збирання інформації про потенційних позичальників, що займає багато часу і не забезпечує її належної якості;

– скорочення реальних доходів і звуження платоспроможного попиту, низький ступінь ділової активності в країні в цілому й окремих галузях економіки зокрема.

Фактори, пов'язані з підприємствами-позичальниками, включають в себе такі основні джерела загроз для банківських установ, що здійснюють кредитні угоди:

– невизначеність юридичного статусу підприємства-позичальника, відсутність у нього ліцензій і патентів на ліцензовані види діяльності, що призводить до неправоздатності й недієздатності суб'єкта угоди і визнання його діяльності на ринку товарів і послуг незаконною (ризик відсутності правоздатності і дієздатності);

– втрата підприємством-позичальником власного капіталу, його низька платоспроможність і нестійкість фінансового становища, нездатність підприємства розраховуватися за раніше взятими зобов'язаннями внаслідок збитковості, нестійкості грошових потоків, перевищення відпливу коштів над їх припливом;

– значна фізична і моральна зношеність основних виробничих фондів, насамперед, їх активної частини, застосування застарілих технологій і схем організації виробництва, що створює імовірність його зупинки в результаті відмовлень устаткування, аварій, відсутності необхідних матеріалів і комплектуючих виробів, знятих з виробництва на суміжних підприємствах, виробничого браку (виробничо-технологічний ризик);

– відсутність у підприємства-позичальника прав власності на майно, що знаходиться в його оперативному користуванні, в тому числі, на майно, яке передається в заставу (майновий ризик);

– низька конкурентоспроможність продукції, що випускається, наявність на ринку більш дешевих або якісних її аналогів, що припускає виникнення ускладнень зі збутом і, як наслідок, скорочення одержуваного підприємством виторгу; відсутність маркетингових досліджень споживчих переваг; слабе управління поновленням асортименту продукції, що випускається, її просуванням на ринок і стимулюванням продажів, відсутність власної збутової мережі та стійких каналів збуту (комерційний ризик);

– незадовільна організація праці, висока плинність кадрів, накопичена заборгованість по заробітній платі, наявність соціальної напруженості в колективі, що створює імовірність зупинки виробництва через страйки і звільнення (соціальний ризик);

– перекручування даних обліку й звітності, надання недостовірних даних для аналізу й оцінки, приховування інформації про наявність на балансі підприємства реально неліквідних оборотних коштів (ризик перекручування інформації);

- слабка зацікавленість керівництва в розвитку і модернізації виробництва, його нездатність ефективно керувати підприємством через відсутність необхідної кваліфікації, використання службового становища в корисливих цілях;

- слабка постановка аналітичної роботи на підприємстві, відсутність опрацьованих бізнес-планів і перспективних програм розвитку виробництва, недостатнє економічне обґрунтування кредитованих заходів;

- брак платоспроможних покупців продукції, неефективна робота з дебіторами щодо повернення заборгованості (ризик невиконання зобов'язань дебіторами).

Фактори, пов'язані з банком, виникають безпосередньо в ході його функціонування як цілісної господарської системи, що реалізує власні економічні інтереси і має певну організаційно-управлінську структуру і канали взаємодії з зовнішнім середовищем. Вони найбільшою мірою піддані можливості послаблення за допомогою прийняття і виконання ефективних управлінських рішень у рамках конкретних інституціональних одиниць. До них відносяться:

- відсутність чітко сформульованої кредитної політики, довгострокових стратегій розвитку операцій на ринку кредитних послуг;

- недостатність внутрішньої інструктивної бази, відсутність точних стандартів і затверджених методик кредитування у вигляді набору інструкцій і положень, що регламентують порядок проведення операцій, списку обов'язкової кредитної документації, нормативно-методичного забезпечення аналізу кредитних заявок;

- поверхнева оцінка кредитоспроможності підприємств-позичальників, висування занижених вимог до рівня їх платоспроможності і надійності, видача незабезпечених позичок або прийняття як застави за ними низьколіквідних цінностей, завищення вартості застави, оформлення договору застави без перевірки на місці її фактичної наявності, стану і прав власності заставодавця;

- відсутність контролю за цільовим використанням кредитів підприємствами-позичальниками, що не дозволяє вжити превентивних заходів з метою запобігання ситуації непогашення кредитів і процентів за ними;

- оформлення кредитного договору, договору застави та інших кредитних документів з відступами від діючого цивільного законодавства внаслідок недостатньої правової підготовки співробітників банку (юридичний ризик). Порушення норм законодавства при складанні і укладанні договорів служить причиною відмови арбітражних судів від розгляду позовів, що висуваються за ними, або дає позичальникам законні підстави для невиконання прийнятих на себе зобов'язань;

- зловживання службовим становищем з боку керівників банку в результаті надмірної концентрації повноважень при прийнятті рішень про видачу позичок, утаювання посадовими особами реальних даних про ризики і втрати; недосконалість організації кредитного процесу (зайва централізація або децентралізація повноважень, недосконалість процедур узгодження документів), невизначеність посадових повноважень і відсутність реальної відповідальності кожного виконавця за належне виконання службових обов'язків, внесення часткових змін у кредитну політику банку, що спричиняє дестабілізацію його діяльності і падіння конкурентоспроможності на ринку кредитних послуг (ризик управління);

- неефективне управління кредитним портфелем, що виражається в таких діях банку, як: видача кредитів у надмірно великих розмірах індивідуальним або взаємозалежним позичальникам; високий ступінь концентрації кредитних вкладень в одній зі сфер господарської діяльності, чутливий до змін економічної кон'юнктури; надання великих обсягів кредитів позичальникам, що не є клієнтами банку, а також особам, безпосередньо пов'язаним з банком (інсайдерам, акціонерам); відсутність

обмежень (лімітів і заборон) стосовно структури портфеля (ризиків концентрації і недостатньої диверсифікації);

- перекручування даних обліку за виданими кредитами і приховування від контролюючих органів фактів втрати активів за допомогою пролонгації безнадійних кредитів замість їх віднесення на рахунки простроченої заборгованості за процентами і основним боргом і своєчасного формування резерву на можливі втрати за позичками, а також за допомогою погашення прострочених кредитів і процентів за ними за рахунок знову видаваних позичок;

- невірогідність або відсутність аналізу і прогнозу розвитку ситуації в суспільному виробництві в цілому, у кредитованих галузях господарства, в економіці регіонів, на території яких банк здійснює свою кредитну діяльність (стратегічний ризик);

- недостатність інформації про стан розрахункового рахунка позичальника, розмір і склад картотеки документів, не погашених в строк, наявність рахунків, відкритих позичальником в інших банках, і суми оборотів за ними, прострочену заборгованість за кредитами, отриманими в інших банківських установах, факти несумлінного виконання зобов'язань за кредитними договорами в минулому.

Дослідження основних тенденцій у розвитку економіки і банківської системи здійснюється шляхом моніторингу. Результати моніторингу дозволяють інформувати клієнтів про фінансовий стан банків, стимулюють їх діяльність до поліпшення фінансового становища, знижують ризик втрати клієнтури.

Отже, виділимо такі ознаки функціонування банківської системи в умовах ризикових ситуацій:

- функціонування комерційних банків у ринковій економіці здійснюється у взаємозв'язку і взаємозалежності один з одним з орієнтацією на створення великих багатопрофільних банків, які в змозі надати значній кількості клієнтів весь комплекс банківських послуг і впровадження нових технологій;

- системоутворюючі зв'язки і відносини визначаються, насамперед, через специфічні банківські операції, на здійснення яких мають право тільки банки;

- поряд зі збереженням статусу банків як універсальних фінансових посередників передбачається розвиток інституціональних альтернатив банкам у межах банківської системи;

- передбачається розвиток універсальних банків, що забезпечують комплексність обслуговування клієнтів при одночасному зниженні ризиків за рахунок диверсифікації послуг;

- можлива спеціалізація кредитних організацій на окремих банківських продуктах, операціях або видах діяльності в рамках універсального статусу при мінімізації ризиків;

- формування адекватної законодавчої і нормативної бази діяльності кредитних організацій.

На основі проведеного дослідження, можна зробити такі висновки:

- банківська система є комплексною категорією, специфіка якої характеризується системою взаємозалежних елементів;

- формування принципів у банківській системі пов'язане з мінімальними витратами і ризиками з урахуванням потреб економіки;

- всі аспекти і сфери діяльності банків об'єднані єдиною стратегією управління банківською справою, мета – досягнення дохідності і зниження рівня банківських ризиків;

- банківські операції є джерелом ризиків, тому необхідна їх диверсифікація.

Таким чином, успішний розвиток банківської системи і зниження в ній ризиків досягаються за рахунок реалізації принципів її формування. Нині велике значення надається питанню функціонування банків, особливо в умовах ринкової економіки.

Список літератури

1. Васюренко О.В. Банківський менеджмент: Посібник. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2001.
2. Козьменко С.М., Шпиг Ф.І., Волошко І.В. Стратегічний менеджмент банку: Навчальний посібник. – Суми: ВТД „Універсальна книга”, 2003.
3. Долішній М., Другов О. Проблеми та перспективи підтримки банками розвитку регіонів України // Економіка України. – 2005. – №9. – С. 4-11.
4. Аналіз банківської діяльності: Підручник / А.М. Герасимович, М.Д. Алексеєнко, І.М. Парасій-Вергуненко та ін. – К.: КНЕУ, 2003.
5. Доллан Э.Дж., Кэмпбелл К.Д., Кэмпбелл Р.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. – СПб., 1994.
6. Миллер Р.Л., Ван-Хуз Д.Д. Современные деньги и банковское дело: Пер с англ. – М.: ИНФРА-М, 2000.
7. Свиридов О.Ю. Деньги, кредит, банки. – Ростов-на-Дону: „Феникс”, 2000.
8. Финансы, денежное обращение и кредит / Под ред. В.К. Сенчагова, А.И. Архипова. – М.: Проспект, 1999.
9. Жуков Е.Ф., Максимова Л.М., Печникова А.В. и др. Деньги, кредит, банки: Учеб. для вузов / Под ред. Е.Ф. Жукова – М.: ЮНИТИ, 2000.
10. Роуз Питер С. Банковский менеджмент. Предоставление финансовых услуг: Пер. с англ. – М.: Дело-ЛТД, 1995.

В статье анализируются предпосылки и факторы возникновения и минимизации рисков регионального коммерческого банка на основе определения факторов кредитного риска.

In clause the preconditions both factors of occurrence are analyzed and minimization is brave of regional commercial bank on the basis of definition of the factors of credit risk.

Інституціональні та інноваційні аспекти регіонального розвитку

Розглядаються тенденції і закономірності розвитку науково-технологічної та інноваційної сфери як основи сталого економічного розвитку на регіональному рівні. Формулюється взаємозв'язок інституціональних і інноваційних трансформацій в перехідній економіці.

інституціональні перетворення, науково-технологічна, інноваційна сфера, інфраструктура, інновації, ринок, тенденції

В Україні відбувся незворотній процес утвердження механізмів приватної власності і продовжується поширення корпоративного та приватного сектору економіки. З 2003 р. біля 82 % загального обсягу промислової продукції виробляється на підприємствах недержавного сектору. Набуває темпів розвиток ринкової інфраструктури.

На фоні інституціональних перетворень зміни, що відбуваються в науково-технологічній та інноваційній сфері країни характеризуються її не пріоритетністю в системі державної підтримки. Следством цього є обумовлене відставання України від країн, які здійснюють прогресивну науково-технологічну політику. І як результат, майже на всіх напрямках економіка України відстала від сучасного рівня техніки і технології на два, а то і більше покоління.

Економічною наукою доведено, що основи сталого економічного зростання кожного регіону забезпечуються рівнем розвитку та динамічністю науки, новітніх технологій, наукоємних галузей і промислових підприємств. Це положення знаходить своє відображення у загальносвітових тенденціях розвитку економічних систем усіх рівней на базі використання нових знань і інновацій як джерела найважливіших на сучасному етапі економічних ресурсів. Однак, інноваційна активність в наукових, науково-технічних організаціях, технологічно пріоритетних галузях та інших секторах регіональної науково-інноваційної діяльності країни залишається на низькому рівні. Інституціональні перетворення лише частково вплинули на науково-технічні сектори, не ліквідовано відрив науки від виробництва; фінансування відбувається, як і раніше, переважно по принципу загального фінансування наукових та науково-технічних організацій, а не по пріоритетних напрямках наукових досліджень, хоча в останні роки намітилась тенденція збільшення цільового фінансування пріоритетних напрямів науково-технологічних досліджень.

Сьогодні переважна більшість науковців, фахівців, управлінців усвідомлюють, що інституціональні перетворення самі по собі не можуть вирішити проблему технологічного відставання. Адже рівнозначним фактором стійкого економічного росту є прогресуючий розвиток науково-технологічної та інноваційної діяльності, що суттєво змінює обсяги; якість виробництва і споживання та підвищує конкурентоспроможність на внутрішньому і зовнішньому ринках. Лише подолання найбільш складного шляху –

інноваційного розвитку - будь-яка країна може зайняти належне місце в Європі та Світі.

Економічні категорії – інновації і ринок пов'язані між собою причинно-наслідковим зв'язком. Інновація є причиною, ринок – наслідком. Тобто без постійного оновлення продукції і послуг ринок не розвивається взагалі. В ринковій економічній теорії Й. Шумпетер ринок розглядає як процес хвилеподібних змін інновацій. Отже, для країн, які лише входять в ринок надто важливо здійснювати раціональну науково-технологічну і інноваційну політику. В свою чергу інституціональні перетворення в процесі переходу до ринку надають нові можливості і форми щодо розвитку науки і інновацій; входження в ринок, потребуючи постійного оновлення продукції для підтримки її високого рівня конкурентоспроможності, збільшує попит на наукові дослідження і науковий продукт.

Новий підхід щодо розуміння економічної природи науки, інновацій і інноваційної діяльності в умовах ринкової економіки та глобальної науково-технічної конкуренції в XXI столітті вимагає нової економічної стратегії. На сучасному етапі відбувається стрімкий перехід до нових поколінь технологій. Досвід функціонування господарських систем в ринкових країнах свідчить про те, що прогресивний поступовий розвиток науки та технологій не під силу лише приватному капіталу і, особливо в умовах формування ринкового середовища. Тому, економічна стратегія в трансформаційний період вимагає підвищення ролі держави для використання різноманітних джерел і факторів (джерел державного підприємництва, приватного підприємництва, організаційно-економічних ринкових механізмів тощо). Основою сильної державної інноваційної політики, що обіймає національну і регіональні системи науково-технологічної та інноваційної діяльності, є правове її регулювання, заходи щодо підтримки формування і функціонування нових науково-інноваційних структур по виробництву інноваційного продукту і інноваційної продукції, розвиток інноваційної інфраструктури, створення економічних і фінансових інструментів державної підтримки наукової та інноваційної діяльності тощо.

В умовах побудови відкритого ринку категорія економічного зростання наповнюється новим змістом. Якщо зростання ВВП на душу населення відбувається високими темпами (щорічний приріст 7-8 %) за рахунок товарів неконкурентоздатних на внутрішньому і зовнішньому ринках; морально застарілих машин та обладнання; предметів широкого споживання низької якості, тобто з неефективною структурою ВВП, то таке зростання не може забезпечити високий рівень життя населення. Лише ефективний по структурі ВВП (при значно низьких темпах зростання, щорічний приріст 3-4 %), який включає виготовлення промислового обладнання, що забезпечує виробництво нових товарів при застосуванні ресурсозберігаючих технологій; часткою обробляючої промисловості в загальному обсязі промислової продукції не менше 70 %, при питомій вазі машинобудування – 20 %, що дозволяє виробляти інноваційні товари з найменшими витратами на вітчизняних підприємствах і відмовитись від їх імпорту, в змозі реалізувати державну і регіональну інноваційну політику.

Об'єктивно існує фундаментальна залежність сталого соціально-економічного розвитку від інноваційної політики, яка чітко окреслює, що наука, інновації і інноваційна діяльність є потужний ресурс прогресивних перетворень виробництва, розподілу і обміну для досягнення головної мети – забезпечення соціальних потреб населення. Останнє передбачає сумісну діяльність управлінських і законодавчих органів влади, науково-інноваційних організаційних структур, фінансово-інвестиційної та інноваційної інфраструктури тощо.

Недооцінка інноваційної складової економічного розвитку в ринковій економічній системі привела до того, що в кожному регіоні після проголошення розбудови ринку відбулось згортання значної частини науково-дослідного потенціалу. Отже, зміни, що відбулися у сфері наукової та науково-технічної діяльності Кіровоградської області за період 1995-2003 рр., є наслідком слабкої державної інноваційної політики: кількість працівників основної діяльності скоротилася в 2,8 рази відносно 1995 р. (з 1529 до 540 осіб). Характерною рисою цієї сфери діяльності в області був її прикладний характер. Проте негативні зміни, що відбулися в структурі науково-технічних робіт привели до стрімкого зростання частки науково-технічних послуг (з 2,3 до 43,2 %) за рахунок скорочення прикладних досліджень і розробок (з 80,6 до 41,1 %); частка прикладних досліджень також зменшилася (з 16,8 до 13,6 %), фундаментальні дослідження відіграють незначну роль (0,2-2,0 %), що свідчить про втрачання науково-дослідними установами функцій їх основного призначення – виробляти науковий продукт.

Таблиця 1 - Основні показники науково-технологічного розвитку Кіровоградської області в 2001-2004 рр.

Показники	Кіровоградська область		Україна		Світова норма
	2003 р.	2004 р.	2003 р.	2004 р.	
1. Щорічні валові видатки на одного працівника основної діяльності, тис. грн.	19,2	23,9	33,3	24,6	40-60
2. Чисельність науковців на 10 тис. населення, осіб	0,05	0,05	0,22	0,22	50-70
3. Частка науковців з вченими ступенями у складі всіх фахівців, які виконують наукові дослідження і розробки, %	3,2	2,7	19,8	19,8	35-45
4. Частка не бюджетного фінансування наукових досліджень і розробок, %	84,2	80,9	70,2	65,9	60-70

Про зниження рівня конкурентоспроможності наукових розробок вчених області свідчить скорочення питомої ваги коштів вітчизняних (з 55,3 до 9,9 %) та іноземних замовників (з 1,0 до 0,0 %). Зменшення фінансування наукових та науково-технічних робіт з боку замовників вказує на низький рівень комерціалізації спеціалізованої науково-технологічної діяльності в області. Необхідно відмітити особливо, що позитивним явищем є значне збільшення в 2001-2003 рр. питомої ваги коштів з місцевого бюджетів з 0,2 до 5,5 і 5,7 %, що є кращим в державі рівнем (в середньому 0,1 %). Це демонструє усвідомлення місцевими органами влади важливості забезпечення наукомісткого та інноваційного шляху розвитку територіального господарського комплексу Кіровоградської області з метою поліпшення конкурентоспроможності регіональної економіки, покращання рівня життя територіальної громади.

В побудові інноваційної моделі економіки необхідно враховувати об'єктивний фактор: якщо на науку витрати менше 0,4 % ВВП, то вона в змозі виконувати лише соціокультурну функцію. Граничний обсяг фінансування науки, що сягає 0,9 % ВВП,

починає створювати можливості для виконання економічної функції – основної функції впливу на економічний розвиток.

В усіх регіонах країни є вкрай необхідним використання досвіду венчурного фінансування. Аналіз тенденцій інноваційно-технологічного ринку України вказує на нагальну необхідність розвитку регіональної системи заходів підтримки венчурного фінансування та регіональної системи управління інноваційними процесами і стимулювання венчурного підприємництва.

Необхідно визначити перспективні напрями розвитку венчурного бізнесу на основі реєстрації інноваційних проектів, створення баз даних, забезпечення доступу до них з мережі Internet; бізнес-планування, пошук інвестицій для впровадження науково-технічних розробок і технологій, розміщення реклами інноваційних проектів.

У нас в країні є невеликий досвід праці венчурних фондів – управляючих компаній іноземних венчурних фондів. Вони представляють іноземний капітал розміром 1 млрд. дол., але не вкладають кошти в розвиток високотехнологічного виробництва в Україні, а здійснюють торгівлю високотехнологічним продуктом імпортного виробництва. У зв'язку з цим необхідно в регіонах створювати Центри інноваційного розвитку для управління інноваційними проектами і активами пайових венчурних фондів. Це надто важливо, тому що розвиток венчурного фінансування дозволить вирішити одне із основних завдань реструктуризації виробництва – організацію наукоємного виробництва.

Інноваційний продукт створюється як в науковій, так і у виробничій сфері. Історично так склалося, що в Україні протягом багатьох років більша частина наукового продукту вироблялася в наукових та науково-технічних установах і менша на підприємствах. В процесі інституціональних змін в економіці країни ця тенденція у

відповідності до загальносвітових має змінюватись в напрямі зростання обсягів проведених досліджень і розробок, а також витрат на науково-дослідні роботи, що виконуються на підприємствах та нових оргструктурах, які займаються інноваційною діяльністю. Проте на вітчизняних промислових підприємствах на поточному етапі ця закономірність ще не простежується. З числа підприємств різної форми власності, які займались інноваційною діяльністю в 2000 р. виконували дослідження і розробки 4,6 %; в 2001 р. – 4,0 %; в 2002 р. – 4,3; в 2003 р. – 3,7 %, що є свідченням нерозвиненості ринку, як науково-інноваційного продукту, так і інноваційної продукції.

Високотехнологічні розробки в науковому секторі на регіональному рівні представляють експортні можливості регіонального продукту. Але тут має діяти принцип недопущення експорту наукового продукту, створеного для інноваційного розвитку базових і пріоритетних для регіону галузей промисловості, і який створюється, багато в чому, завдяки стимулюванню високотехнологічних розробок з боку місцевої влади. Реалізація цього принципу пов'язана з незначними можливостями необхідних внутрішніх і зовнішніх інвестицій для перетворення інноваційного продукту в базові інноваційні технології, що необхідні для розвитку регіону. Зарубіжні партнери найбільший інтерес проявляють саме до покупки ліцензій і часто за умови доробки новітніх технологій до промислового рівня за участю наших фахівців. В результаті вироблена інноваційна продукція на базі цих технологій реалізується у нас в Україні. Таким чином, низький рівень комерціалізації нових технологій, відсутність ефективних механізмів маркетингу та невеликий досвід просування наукового продукту і інноваційної продукції на зовнішні ринки приводить до нееквівалентного обміну, тому що регіони не в змозі утримати у себе базові технології, що в свою чергу призводить до відпливу не тільки ідей, а й їх розробників. З іншого боку, збільшення пропозицій щодо продажу на зовнішні, в тому числі і на міжнародні, ринки

інтелектуальної власності та інтелектуальних послуг, а також щодо виконання замовлених наукових досліджень, проектів, виготовлення зразків, доведення до впровадження технологій у виробництво є необхідним в період ринкових трансформацій та побудови інноваційної моделі економічного розвитку, тому що цей процес йде шляхом, який забезпечує частково фінансування та збереження науково-технічного потенціалу і створення умов для виконання ним економічної функції.

Досвід країн з розвиненими ринковими відносинами свідчить, що розвиток інноваційної діяльності в підприємницькій сфері за головну мету має створення основи для довгострокової конкурентоспроможності. Для цього приватні компанії створюють в своїй структурі потужні науково-дослідні підрозділи, які виконують фундаментальні та прикладні дослідження. В ринково розвинутих країнах в інноваційній діяльності на загальнонаціональному рівні провідне місце належить корпоративному сектору науки, в якому знаходиться набагато більша чисельність наукових кадрів, здійснюється найбільший обсяг витрат та найбільша кількість патентів, новітніх продуктів і новітніх технологій.

Існуючі умови розвитку наукової та інноваційної діяльності в нашій країні, як на загальнонаціональному, так і на регіональному рівні вимагають для піднесення її на більш високий щабель системного підходу і на його основі створення цілісних регіональних систем науково-інноваційної діяльності. Найбільш перспективним методологічним підходом при їх формуванні і функціонуванні є кластерний підхід. Об'єднання в кластери наукових, науково-технічних установ, промислових підприємств різної форми власності, інноваційних оргструктур, які взаємозв'язані в процесі створення наукового продукту, інноваційних технологій та інноваційної продукції, поширюють можливості збільшення залучення інвестицій, розширення сфери інноваційної діяльності, збільшення обсягів інноваційної продукції. Крім цього, реалізація кластерного методу в рамках регіональних систем науково-інноваційної діяльності надає можливість підвищення ефективності управління інноваційною діяльністю в регіоні, а також заохочення місцевих фінансових ресурсів.

На сучасному етапі системний розвиток регіональної інноваційної діяльності означає гармонійний розвиток усіх її складових. Цьому перешкоджають загальні для всіх регіонів України фактори:

- 1) відсутність ефективної регіональної політики у цьому напрямі, що проявляється в обмежених можливостях органів місцевого самоврядування і місцевих органів виконавчої влади щодо стимулювання інноваційного регіонального розвитку та міжрегіонального співробітництва;

- 2) невирішеність проблем формування і функціонування цілісних промислових конкурентоспроможних промислових комплексів на регіональному рівні, що потребує державного рішення щодо передачі усіх підприємств державної форми власності, паїв та акцій, які належать державі в статутних фондах акціонерних товариств, які розташовані на території регіонів, до комунальної власності або у сферу управління місцевих державних адміністрацій;

- 3) неможливості впливати на забезпечення необхідної кількості кваліфікованої робочої сили через підготовку їх у навчальних закладах, що розташовані на території регіону;

- 4) у відсутності на практиці державної фінансової підтримки пріоритетних інноваційних проектів, яка передбачається Законом України "Про інноваційну діяльність", шляхом повного (часткового) безвідсоткового кредитування або повної (чи часткової) компенсації відсотків, що сплачуються суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам і іншим фінансово-кредитним установам.

Аналогічно з місцевих бюджетів також може надаватись фінансова підтримка інноваційної діяльності в регіонах, але з причини відсутності у місцевих бюджетах фінансових ресурсів в Україні реалізується надто рідко. Зважаючи на те, що питома вага державного бюджету у фінансуванні складає трохи більше чверті всіх витрат на науку, а у інвестуванні інноваційної діяльності – лише 3,0 % (у 2002 р.), основну увагу в їх ресурсному забезпеченні слід зосередити на істотному посиленні ролі позабюджетних коштів.

Насьогодні основним джерелом фінансування інноваційної діяльності в Україні є власні кошти підприємств, питома вага яких складає 70,3% у загальному обсязі фінансування технологічних інновацій (у 2001 р. – 83,9%), з державного бюджету в 2001-2003 рр. профінансовано 2,8-3,0 % інноваційних витрат, за рахунок кредитів – 6,0-18,0 %. З місцевих бюджетів кошти на інноваційні потреби майже не виділяються (0,1 % обсягу фінансування). Практика показує, що іноземний капітал також неспроможний реструктуризувати господарство нашої країни: за рахунок іноземних інвестицій фінансувалося 3,0-4,2 % інноваційної діяльності. Необхідно відмітити, що навіть малі кошти, які виділяються з державного бюджету на розвиток науково-технологічного прогресу, використовуються не ефективно. Це зумовлено, по-перше, недостатньою концентрацією їх на пріоритетних напрямках технологічного оновлення і, по-друге, істотним розривом між одержанням наукових розробок і їх впровадженням, що проявляється у фінансуванні проведення лише самих досліджень при відсутності необхідної підтримки впровадження наукового продукту в економіку. Негативна ситуація у фінансуванні науково-технологічного прогресу в Україні пов'язана також зі слабкою законодавчою базою державної підтримки застосування нових наукових розробок у виробничій сфері, відсутністю потужних галузевих фондів науково-технологічного розвитку та інших механізмів активізації інвестування і стимулювання науково-технологічного прогресу. Взагалі треба відмітити низьку ефективність залучення зарубіжних кредитів, бо ці кредити, в основному, надаються з метою просування іноземних товарів на український ринок.

Протягом останніх років інноваційна сфера Кіровоградської області характеризувалась порівняно малою часткою інноваційно активних промислових підприємств в загальній кількості, яка в 1999-2002 рр. становила, відповідно, 10,4; 7,5; 7,6; 7,7 %) в 1,7-2,3 рази була менше за середній в державі рівень (довідково по Україні – 18,1; 18,0; 16,5; 18,0 %). В 2003 р. в області відбулося стрімке збільшення цього показника до 24,2 %, що значно краще середнього показника в державі (15,1 %). Проте спостерігається скорочення сфери інноваційної діяльності, яке проявилось у зменшенні в 2000-2003 рр. частки підприємств, що мали витрати на дослідження і розробки (з 42,1 до 19,4%), на маркетинг і рекламу (з 26,3 до 16,4 %). У цей період в загальній кількості підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, зменшилася також частка підприємств, що купували засоби виробництва (з 52,6 до 36,4 %) і здійснювали технологічну підготовку виробництва (з 52,6 до 36,4 %). Але при цьому збільшилась частка підприємств, що мали витрати на придбання прав на патенти, ліцензії на об'єкти промислової власності та безпатентні ліцензії, ноу-хау, технології тощо (з 10,6 до 13,4 %). В 2003 р. витрати на виробниче проектування, інші види підготовки виробництва для випуску нових продуктів, впровадження нових методів їх виробництва мали 22,4 % від усіх інноваційно активних підприємств, а на придбання машин, обладнання, установок, інших основних фондів та капітальні витрати, пов'язані з впровадженням інновацій, біля третини - 34,3 %.

Позитивним явищем в розвитку інноваційної сфери області є також збільшення питомої ваги інноваційної продукції в загальному обсязі відвантаженої з 1,2 до 7,2 %.

Резервом зростання є те, що в обсязі такої продукції принципово нова продукція і продукція, що зазнала суттєвих змін сягає 76,5 % (2003 р.). Разом з тим необхідно відмітити, що територіально-господарський комплекс області ще не підготовлений до нових реалій, обумовлених посилюванням глобалізаційних тенденцій та збільшенням ступеню лібералізації внутрішнього ринку, необхідними складовими яких є науково-технологічна і інноваційна діяльність та взаємопов'язуюча їх ринкова інноваційна структура, без розвитку якої неможливо відродити на високому рівні творчу діяльність і віддачу наукової та науково-технічної сфери в області, здійснити технологічну реструктуризацію регіональних виробництв та розвинути малий інноваційний бізнес. З іншого боку підвищенню інноваційного рівня розвитку господарського комплексу області сприятиме прискорення розвитку малого і середнього бізнесу, який необхідно розвивати такими темпами, щоб у цій сфері працювало не менше 50 % усього зайнятого населення регіону.

В найближчій перспективі підвищення темпів активізації науково-технологічної та інноваційної сфери діяльності у виробничій і невиробничій сфері господарського комплексу залежатиме від:

- формування і функціонування обласної інфраструктури інноваційної діяльності, зокрема, технопарків, інноваційних бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, які уможливають впровадження інноваційних проектів на малих підприємствах шляхом сприяння в отриманні приміщень для виробничої діяльності, прокаті і лізингу устаткування, консалтингу, юридичних послуг тощо;

- використання державними і приватними компаніями Кіровоградської області кредитів комерційних банків для закупівлі ноу-хау під державні гарантії, а також цільових державних субсидій для впровадження нових технологій у відповідності до Закону України "Про державне регулювання діяльності у сфері трансферу технологій".

- державної підтримки розвитку інноваційної інфраструктури шляхом надання цільового фінансування на безвідсотковій основі;

- від використання місцевими органами влади своїх зростаючих повноважень щодо розвитку регіональної інноваційної інфраструктури, забезпеченні фінансової підтримки інноваційних проектів, залучення іноземних інвесторів в технологічні інновації.

На сучасному етапі особливо гостро постає проблема співробітництва науки і виробництва та створення інноваційної інфраструктури. В умовах інституціональних перетворень і відповідно, зміни фінансування науково-дослідних установ і робіт, виникає новий інтерес та нові принципи співробітництва науки і промислових підприємств. Створюється ситуація, коли для збереження конкурентоспроможності промислового підприємства особливо важливою стає інформація про досягнення та використання, як прикладних, так і фундаментальних досліджень, для чого їм потрібні більш тісні зв'язки з первинними джерелами науки. В свою чергу науково-дослідні установи академічного і вузівського секторів науки мають свої інтереси для безпосереднього співробітництва з промисловими підприємствами, які базуються на необхідності пошуку джерел фінансування фундаментальних і науково-прикладних робіт, можливостей одержання прибутків від комерціалізації результатів наукових досліджень. Для вузівської науки це ще і шлях для створення сприятливих умов для працевлаштування молодих спеціалістів, яких вони готують. Крім цього, розвиток ринкових відносин спонукає до розширення використання таких форм співробітництва як надання консультацій, довгострокові контракти з фірмами на проведення досліджень у визначеній пріоритетній галузі. Отже, інституціональні умови і зміни, що

відбуваються в системі фінансування в усіх секторах науки вимагають утворення різноманітних форм інтеграції науки з промисловістю, які можна віднести до типу територіальних науково-промислових комплексів з особливостями їх функціонування в ринковому середовищі та розгалуженої інноваційної інфраструктури.

Створення інноваційних структур на регіональному рівні необхідно пришвидшити. Отже вони націлені на об'єднання у взаємозв'язаний процес інноваційної діяльності наукової та виробничої сфер. Насьогодні цей взаємозв'язок розірвано. З одного боку - академічний, вузівський сектори науки створюють наукові ідеї, фундаментальні знання, винаходи; мають можливості надавати наукові консультації, бібліотеки, обладнання, приміщення, території тощо, які вони повністю не можуть реалізувати. З іншого боку – промислові підприємства різних форм власності, які, працюючи в умовах формування ринкових відносин, заінтересовані в підвищенні своєї конкурентоспроможності і мають визначені матеріальні та фінансові ресурси. Поєднання цих інтересів знаходиться на шляху створення і функціонування вищезазначених інноваційних структур в єдиному регіональному просторі інноваційної діяльності, що забезпечить її існування в цілісній інноваційній системі на регіональному рівні. В трансформаційних умовах цей шлях ефективний, тому що відкриває додаткові джерела фінансування науки і можливості до виконання нею своєї економічної функції; надає можливостей щодо збереження і розвитку наукових шкіл, в першу чергу, тих, що знаходяться на світовому рівні наукових досліджень; і таким чином, визначають підґрунтя інноваційного розвитку кожного регіону і в цілому держави.

При формуванні систем регіональної інноваційної діяльності найбільш доцільним в функціональному і управлінському аспектах є створення інноваційних центрів (технопарків, технополісів), що діють в рамках інноваційного поля регіону.

Такі інноваційні центри підпорядковуються місцевій владі, що має велике значення для активізації інноваційної діяльності в регіоні. До різновидів наукових парків (Японська модель), що є перспективними в рамках регіональних систем інноваційної діяльності, можна віднести технополіси, які передбачають побудову цілих містечок, де сконцентровано наукові дослідження в новітніх галузях і наукоємне промислове виробництво. Головною функцією технополісів є комерціалізація результатів наукових досліджень, що передбачає спеціалізацію на науково-прикладних дослідженнях.

Ефективним є також створення технополісів (м. Якуба, Японія), які спеціалізуються на проведенні фундаментальних досліджень, де роль приватного сектора є досить малою. Будівництво цих інноваційних структур відбувається за рахунок фінансування на регіональному рівні, а саме за рахунок місцевих податків і внесків корпорацій.

Регіональна інноваційна інфраструктура, що забезпечує численні послуги для основної інноваційної діяльності, є насьогодні однією з важливих умов її активізації і включає формування організаційних структур щодо:

- розповсюдження прогресивних технологій;
- фінансово-кредитних установ підтримки інноваційної діяльності;
- небанківських фінансових (страхових інноваційних фондів, регіональних кредитно-гарантійних організацій, фондів сприяння розвитку малих підприємств);
- інформаційних та науково-методичних центрів;
- центрів комерціалізації технологій;
- підтримки венчурного підприємництва тощо.

В свою чергу створення і функціонування розвиненої ринкової інноваційної інфраструктури на регіональному рівні вимагає посилення правового поля, що передбачає прийняття ряду визначених нормативних рішень обласними Радами. До основних з них відноситься розробка та затвердження Стратегії розвитку наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності в регіоні; нормативні рішення щодо організаційної, фінансової, інформаційної, кадрової підтримки та забезпечення реалізації інноваційної політики в регіоні.

Розвиток ефективної регіональної інноваційної інфраструктури посилить можливість залучення іноземних інвестицій. Проте формування інституціональних складових інноваційної моделі економіки знаходиться ще в початковій стадії розвитку. На регіональному рівні лише створюються соціально-економічні умови народження і ефективного розвитку різноманітних складових інноваційної ринкової інфраструктури. Все це потребує спеціальних наукових досліджень та зміни механізму управління інноваційним процесом.

Список літератури

1. Денисюк В.А. Розвиток інноваційних територіальних структур як важливої складової української інноваційної системи // Економічний часопис. – 2003. - №7-8. – С. 43-47.
2. Десять лет системной трансформации в странах ЦВЕ и в России: итоги и уроки // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. - №6. – С. 87-94.
3. Ніколенко С.С., Кушнір Л.Л. До проблеми територіального розвитку та регулювання економічних регіонів // Регіональні перспективи. – 2001. - №5-6. С. 25-27.
4. Пахомов Ю.М., Лук'яненко Д.Г., Гунський Б.В. Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі. – К.: Україна, 1997. – 237 с.
5. Проект Програми “Україна - 2010”.

Рассматриваются тенденции и закономерности развития научно-технологической и инновационной сферы как основы постоянного экономического развития на региональном уровне. Формулируется взаимосвязь институциональных и инновационных трансформаций в переходной экономике.

Tendencies and conformities to the law of development of scientific-technological and innovative sphere are considered as bases of steady economic development at a regional level. Intercommunication of institoutsonalnih and innovative transformations in a transitional economy is formulated.

Процеси зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства – системне уявлення

Поглиблено класифікацію процесів зовнішньоекономічної діяльності за сукупністю основних ознак, обґрунтовано можливості їх розгляду в значенні економічної системи з чіткими властивостями кібернетичних систем, доведено необґрунтованість підходу до тлумачення підприємства як логістичної системи.

зовнішньоекономічна діяльність, процеси класифікація, ознака, система

Проблема економічної безпеки підприємства взагалі, і в сфері зовнішньоекономічної діяльності (далі ЗЕД), зокрема, набуває сьогодні особливої актуальності. Розширюються її напрямки, форми та обсяги, ускладнюються умови взаємовідносин з контрагентами, митною, податковою службами, іншими державними структурами.

Водночас у ЗЕД мають масовий характер економічні злочини і втрачені можливості у зв'язку з некомпетентністю персоналу і прорахунками сторін, зрощуванням легальних і тіньових структур, використанням застарілих організаційних форм і методів управління. При чому тенденція загострення проблеми стає надто загрозливою.

Отже, в самому загальному вигляді проблема полягає в тому, щоб націлити систему управління на запобігання загрозам економічній безпеці в широкому її значенні, в тому числі, безпеці в сфері ЗЕД.

Важливою складовою її частиною є визначення видів зовнішньої діяльності, розкриття складу економічних процесів, які в ній відбуваються, виявлення інших класифікаційних ознак і побудова відповідних угруповань, котрі характеризують процеси ЗЕД із різних точок зору.

Немаючи чіткого уявлення про склад і внутрішні якісні характеристики процесів, вельми складно удосконалювати систему управління ЗЕД, орієнтувати її на запобігання загрозам безпеці, ставити перед нею адекватні цілі.

В літературі існують підходи до розкриття внутрішнього складу економічних процесів промислового підприємства [1]. В багатьох аспектах вони класифіковані [3]. Проте, в одному випадку класифікації розроблено стосовно підприємства в цілому, в іншому процеси розглядаються з позицій митного законодавства. Необхідно, таким чином, поглибити існуючі класифікації, розширити можливості їх використання в розв'язанні актуальних інформаційних проблем управління. В цьому і полягає мета статті.

Відповідно до цієї мети визначено такі основні завдання:

– класифікувати процеси ЗЕД за різними взаємопов'язаними якісними ознаками, сукупність яких дозволяє мати цілісне уявлення про характер цього виду діяльності підприємства;

– обґрунтувати можливість розгляду сукупного процесу ЗЕД як підсистеми цілісної економічної системи промислового підприємства;

– визначити напрямки подальших досліджень і можливості, що виникають у зв'язку з одержаними в статті результатами.

Наступні основні положення складають зміст статті.
Класифікація процесів

Зовнішньоекономічна діяльність промислового підприємства - це сукупність економічності процесів, які здійснюються у відповідних його сферах і призводять до формування і використання ресурсів – засобів, предметів праці і власне робочої сили, виникнення зобов'язань перед постачальниками, банками, персоналом, іншими контрагентами, одержання доходів, які є джерелом відшкодування витрат і одержання прибутку.

Процеси складають динаміку існування підприємства, вони призводять до зміни форм капіталу в циклі його кругообороту. Тому неможна погодитися з твердженням, що фактичний зміст усіх процесів може бути зведений до руху господарських засобів і джерел їх утворення – капіталу і зобов'язань, виникнення нових об'єктів – витрат, доходів, кінцевого фінансового результату. Наголошується, що об'єктом обліку стає не сам по собі процес постачання, а вартість придбаних виробничих запасів, сума транспортно-заготівельних витрат, сума податкового кредиту з ПДВ, заборгованість постачальникам і т. ін., тобто активи та їх джерела – зазначає Н.О. Лоханова. На відміну від операції, що збільшують матеріали і борг постачальнику, ми не можемо мати в значенні об'єкта обліку кожний елемент сукупного процесу виникнення прибутку, тому що окремих господарських операцій такого роду просто не існує, - підкреслює вона [4].

Два контраргументи наведемо з цього приводу. Саме в системі бухгалтерського обліку в кожному першому випадку спочатку визначається зміст окремо взятої господарської операції, наприклад: "Оприбутковано виробничі запаси, що надійшли від постачальника" і тільки потім робиться запис на відповідних бухгалтерських рахунках про зміни в об'єктах обліку, до яких ця операція призвела. Отже, процес є завжди первинним, а його результат – вторинним.

Треба також брати до уваги, що сукупність процесів, які здійснюються в усіх основних сферах діяльності підприємства, виходить далеко за рамки бухгалтерського обліку. В ньому відображається лише їх кінцеві вартісні результати. Пошук контрагентів на зовнішньому ринку, визначення їх привабливості за ціновим та іншими показниками, проведення переговорної роботи, підготовка і укладання угоди, контроль її виконання на всіх фазах проведення господарської операції – ці та інші процеси в сфери матеріального забезпечення відбуваються в оперативному режимі часу і передують змінам, які відображаються в бухгалтерському обліку. Отож, і в цьому разі первинним є процеси, доцільність і динамічність яких визначає ефективність як локальних господарських операцій, так і сукупних процесів, у тому числі, рівень прибутковості.

Погодимось з Г.В. Шуруповим у тому, що управління здійснюється не власне матеріальними ресурсами, котрі як ненатхненні речі не піддаються управлінню в силу нездатності сприймати управлінські команди, а людьми, і тільки через них – процесами, що змінюють стан господарських засобів і джерел їх виникнення, формують нові об'єкти, нові результати, створюють у системі не завжди видимий приріст якості, синергійний ефект. Це дає підстави стверджувати вважає він, що саме господарські процеси є об'єктами управління [2].

Але управління діяльністю підприємства, в тому числі зовнішньоекономічною, засновується на прийнятті рішень які виробляються з допомогою інформації, що створюється і передається в режимах прямого і зворотного зв'язку. В сучасних умовах управління – суто інформаційний процес, і його ефективність безпосередньо залежить від достатності інформації, від її здатності адекватно відображати реальні економічні процеси в планових, облікових і аналітичних інформаційних моделях.

Виключне значення в побудові таких моделей набуває класифікація процесів, у нашому випадку процесів ЗЕД, за сукупністю об'єктивно існуючих ознак. Звичайно, угруповання процесів за деякими ознаками, навряд чи можна буде використати для цілей побудови їх змістовних інформаційних моделей. І це природно, оскільки процеси в конкретних сферах діяльності складні і багатогранні, вони не в усіх випадках мають натуральний, трудовий і вартісний вимірники, а тому не можуть бути об'єктами економічного моделювання.

Завдання, таким чином, полягає в тім, щоб розкрити в класифікаціях процеси ЗЕД і використати в наступному ті угруповання, котрі повинні визначати склад і зміст економічних інформаційних моделей цього вельми важливо напрямку діяльності підприємства.

Було б помилковим твердження, що дослідники-попередники нічого в цьому сенсі не зробили. Достатньо звернутися до фундаментальної праці С. Терещенко, щоб прийти до протилежного висновку. В ній розглянуто важливі для теорії і практики ЗЕД питання, проте зроблено це з позицій митного законодавства. Тому класифікації, що в ній розроблено, мають саме цю спрямованість [3] і не враховують інших сторін ЗЕД підприємства.

У нашому ж випадку завдання полягає в тому, щоб підпорядкувати класифікацію процесів інтересами системи управління, і в цьому сенсі ближче до мети є класифікації О.І. Паламарчука [1] і Г.В. Шурупова [2], хоча поділ процесів здійснено ними тільки за однією ознакою – за їх відношенням до окремих сфер діяльності підприємства.

На нашу думку, такі класифікації розкривають процеси ЗЕД за ознаками, що в тій чи іншій мірі актуальні для цілей управління:

А – класифікація. За відношенням до сфер діяльності підприємства виділено процеси таких основних сфер: маркетингової інвестиційної, поточного фінансового забезпечення, конструкторсько-технологічного забезпечення, виробничої, збутової, екологічної, соціальної [1].

Б – класифікація доповнює, деталізує попередню, наповнює її конкретним змістом. В ній визначено групи процесів кожної сфери, що є для неї специфічними, і такі, котрі відбуваються в декількох або всіх сферах підприємства. Виділення цих загальних процесів дає підставу для адекватних організаційних рішень у побудові системи управління ЗЕД.

В – класифікація. За видами діяльності процеси можна поділити на інвестиційні, торгівельні, орендні, посередницькі, переробку давальницької сировини.

Інвестиційні можуть бути в свою чергу поділені на процеси капітальних і фінансових інвестицій. До капітальних відносяться проектні та інші підготовчі роботи, матеріально-технічне забезпечення, врегулювання взаємовідносин між учасниками в ході реалізації інвестиційного проекту, виконання будівельно-монтажних робіт, придбання машин та устаткування, введення об'єктів в експлуатацію. Процеси фінансового інвестування пов'язані з поповненням оборотних коштів, внесками до статутного капіталу інших суб'єктів, придбанням цінних паперів, банківськими вкладками, іншими фінансовими інструментами [5].

Торгівельні в свою чергу поділяються на процеси:

- купівлі-продажу, коли одна сторона угоди – “продавець” постачає товар іноземному контрагенту як другій стороні – “покупцеві”, а розрахунки за нього проводяться у грошовій формі;
- товарообмінні та компенсаційні, що здійснюються на безвалютній основі: угоди одноразової поставки (бартерні, безпосередньої компенсації), довготермінові угоди базові, на підставі листів-зобов'язань, протоколи);

- компенсаційні процеси на комерційній основі: короткотермінові компенсаційні угоди (часткова компенсація, повна компенсація, тристороння компенсація, короткотермінові пов'язання), зустрічні закупівлі (паралельні угоди, джентльменські угоди, угоди з передачею фінансових зобов'язань, довгострокові авансові закупівлі;

- компенсаційні процеси на основі угод про виробниче співробітництво (великомасштабні довготермінові угоди, зобов'язання, що перевищують вартість товару, дорівнюють або менші вартості обладнання), угоди про розподіл продукції, угоди "розвиток-імпорт".

Орендні процеси поділяються:

– на операції з оперативної оренди, котра передбачає передачу майна в експлуатацію на короткий строк і повернення його орендодавцю після закінчення угоди;

– на операції з фінансової оренди, коли за договором фінансової оренди (лізингу) орендодавець зобов'язується придбати у власність зазначене у договорі майно та передати його за плату у тимчасове користування орендареві. Операції здійснюються за складом учасників, типом майна, ступенем окупності, умовами амортизації [3].

Розрізняють такі види посередницьких операцій:

– операції з перепродажу здійснюється посередником від свого імені та за свій рахунок. Такими посередниками є дилери та дистриб'ютори;

– комісійні операції полягають у тому, що одна сторона угоди – комісіонер за дорученням другої сторони угоди – комітента здійснює угоду продажу товару від свого імені, але за рахунок комітента, котрий лишається власником товару до укладення угоди з кінцевим покупцем;

– агентські операції передбачають, що одна сторона угоди (принципал) доручає іншій стороні (агенту) здійснювати зовнішньоторговельні угоди від імені та за рахунок принципала;

– брокерські операції пов'язані з діями посередника-брокера щодо пошуку покупця або продавця, страхової організації, здійснення контролю за виконанням окремого контракту тощо;

– експедиторські операції з перевезення, зберігання, страхування [3].

Процеси переробки давальницької сировини здійснюється на підставі угод, за якими замовник є власником не тільки наданої на переробку сировини, але й готової продукції, виробленої з неї, а розрахунки за переробку можуть проводитися в різних формах – грошовій, товарній, частки сировини.

Г – класифікація. За охопленням сфер діяльності процеси можуть бути пов'язані лише з однією сферою, скажімо, постачальницькою і ніяк не торкатись інших, можуть охоплювати сфери поточного фінансового забезпечення, виробництва і збуту, коли йдеться про виробниче співробітництво, можуть мати відношення до всіх сфер, тобто впливати на діяльність підприємства в цілому, якщо іноземні інвестиції вкладено до статутного капіталу чи наданий довгостроковий кредит на поповнення оборотних коштів.

Д – класифікація. Фазами сукупного процесу ЗЕД можуть бути: вивчення ринку, реклама, пошук і вибір партнера, опрацювання і укладання угоди, її реалізація. Припустимо, навіть доцільно, виділення у відповідних фазах окремих груп господарських операцій, особливо у фазі реалізації угод. Їх склад буде залежати від поділу на фази сукупних процесів окремих сфер діяльності, від змісту фаз, їх відмінностей залежно від специфіки кожної сфери. Наприклад, фаза реалізації угоди з інвестором про будівництво та введення в експлуатацію промислового об'єкта потребує певного відокремлення таких груп операцій, як проектні роботи, будівельно-монтажні та інші роботи. Проте, в сфері матеріального забезпечення фаза реалізації

буде складатися з операцій одержання матеріалів у постачальника, їх транспортування, страхування, зберігання в дорозі.

Е – класифікація передбачає поділ процесів, які відбуваються у підприємстві на “вході” – інвестиції, товари, послуги з імпорту, і процеси на “виході” – експортні.

Ж – класифікація. За стабільністю процесів можна виділити разові операції, періодичні, постійні.

З – класифікація передбачає поділ господарських операцій і сукупних процесів, регулювання котрих здійснюється: національними правовими нормами країни-резидента, торговельно-митницькими угодами країн імпорту-експорту, міжнародними нормами.

І – класифікація поділяє процеси на такі, що призводять до переходу права власності, до виникнення спільної власності, не змінюють права власності.

Перша група – це звичайні процеси купівлі-продажу, друга – процеси створення спільних підприємств, придбання акцій і т. ін., третя – операції з переробки давальницької сировини.

К – класифікація поділяє процеси за рівнем загроз економічній безпеці на такі, стосовно котрих існують потенційні та реальні загрози безпеці з різним рівнем напруженості – від низького до надзвичайного.

Л – класифікація поділяє процеси на такі, стосовно яких встановлено високий рівень самостійності в прийнятті рішень, а також на ті, стосовно котрих повноваження поділяються між структурами відповідних рівнів управління.

Такими на наш погляд, є основні класифікації процесів ЗЕД, що узагальнені в табл. 1. Напевне, можуть бути вироблені ще якісь угруповання, додатково розкриваючи сукупний процес з інших точок зору, тому ми не претендуємо на повноту і беззаперечність запропонованих групувань.

Відомо, що за існуванням аналога в реальному світі розрізняються системи емпіричні і концептуальні. Емпіричні являють собою конкретні системи, що складаються з людей, машин, матеріалів, енергоресурсів і мають аналоги в реальному світі. Тому їх іще називають аналоговими системами. Концептуальні системи – це теоретичні структури побудування, що не мають аналогів в реальному світі і створені людьми для розкриття сутності і змісту аналогових систем, з’ясування їх існування і поведінки.

Між угрупованнями процесів, які виділені за окремими ознаками, існує тісний взаємозв’язок. Вони багато в чому „перетинаються”, і це має знайти відображення в побудові інформаційних моделей економічних об’єктів зовнішньоекономічного напрямку діяльності підприємства.

У нашому випадку А – класифікація набуває значення базової, оскільки так або інакше, але всі інші групування, що передбачають поділ процесів за різними класифікаційними ознаками, розкривають певні характеристики процесів, які відбуваються саме в конкретних сферах діяльності підприємства. Класифікації Б-Л доповнюють базову класифікацію, створюючи, таким чином, своєрідну концептуальну систему процесів ЗЕД.

Водночас процеси окремих сфер діяльності, що містяться в А – класифікації, можна з достатніми підставами розглядати як економічну систему, котра має аналог у реальній практиці, тобто як систему емпіричну.

По-перше, сукупності процесів у сферах діяльності підприємства складають у цілому чітко окреслено в просторі систему, що функціонує в межах кругообороту капіталу, і це надає їй чітко виражений економічний зміст. Вона економічно система - за визначенням.

Таблиця 1 - Класифікація процесів зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства

Ознаки	Підстави
Відношення процесів до сфер діяльності (А – класифікація)	Процеси сфер: - маркетингової; - інвестиційної; - поточного фінансового забезпечення; - матеріального забезпечення; - конструкторсько-технологічного забезпечення; - виробничої; - збутової; - екологічної; - соціальної.
Зміст процесів (Б-класифікація)	- у сфері маркетингу: організація реклами, одержання і надання інформаційних, посередницьких та інших послуг, пов'язаних, із вивченням ринку продукції; - у сфері капітальних інвестицій: залучення коштів зарубіжних інвестицій; спільна робота над проектами капітальних вкладень в основні засоби; залучення підрядників для реалізації окремих частин проектів або проекту в цілому; спільне створення або придбання об'єктів інтелектуальної власності; - у сфері фінансових інвестицій: вкладення коштів і діяльність іноземних партнерів з метою участі в прибутках; створення спільних видів діяльності і т. ін., залучення і надання довгострокових кредитів; - у сфері поточного фінансового забезпечення: залучення і надання короткострокових кредитів; - у сфері матеріального забезпечення: здійснення операцій імпорту-експорту сировини, матеріалів тощо; одержання і надання посередницьких, консультативних, транспортних, інших послуг; проведення товарообмінних операцій; - у сфері конструкторсько-технологічного забезпечення: одержання та надання посередницьких, консультаційних послуг з питань новітніх матеріалів, технологій, виробів; придбання чи продаж технічної документації та ліцензій; розроблення конструкторсько-технологічних проектів; одержання і надання інших послуг науково-технічного характеру; організація сумісних виставок, конференцій, підготовка персоналу; - у сфері виробництва: організація сумісних виробництв, дочірніх підприємств, інших структур; сервісне гарантійне обслуговування тощо; - у збутовій сфері: продаж продукції, одержання транспортних і інших послуг на зарубіжній території та кордоні; - в економічній сфері: реалізація спільних проектів, здійснення інших заходів з метою покращення природного середовища; - в соціальній сфері: здійснення різноманітних заходів соціального характеру.

Види діяльності (В – класифікація)	- інвестиційні; - торгівельні; - орендні; - посередницькі.
Охоплення сфер діяльності (Г – класифікація)	Процеси, що стосуються: - тільки окремих сфер діяльності; - декількох сфер; - діяльності підприємства в цілому.
Фази сукупного процесу (Д – класифікація)	- підготовка; - організація; - реалізація.
Відношення до системи “вхід-вихід” (Е – класифікація)	- процеси імпорتنі; - процеси експортні.
Стабільність процесів (Ж – класифікація)	Процеси: - разові; - періодичні; - постійні.
Рівень нормативного регулювання (З – класифікація)	Процеси, стосовно яких здійснюється регулювання: - національними правовими нормами; - торговельно-митницькими угодами країн імпорту-експорту; - міжнародними нормами.
Зміна право власності (І – класифікація)	Процеси, що: - призводять до переходу права власності; - призводять до виникнення спільної власності; - не змінюють права власності.
Рівень загроз економічній безпеці (К – класифікація)	Процеси, стосовно яких існують: - потенційні загрози; - реальні загрози з низьким рівнем їх напруженості; - реальні загрози зі звичайним рівнем напруженості; - реальні загрози з високим рівнем напруженості; - надзвичайні загрози.
Ступінь самостійності прийняття рішень (Л – класифікація)	Процеси, стосовно яких встановлено: - високий рівень самостійності прийняття рішень ; - розподіл повноважень у прийнятті рішень між рівнями управління.

По – друге, діяльність підприємства у зовнішньоекономічному напрямі здійснюється у тих самих сферах, які складають цілісну економічну систему, практично повторює загальні процеси. Виходячи з цього, системою може бути певна сукупність, складові частини якої знаходяться між собою у взаємозалежності і взаємозв’язку.

В ієрархії систем вона може розглядатися як система і підсистема. Якщо за “точку відліку” приймається системна сукупність процесів ЗЕД, тоді при переході “до гори” вона розглядається в значенні підсистеми, що є частиною сукупного економічного процесу підприємства. При переході “до низу” вона сама стає системою, що має у вигляді зазначених в А – класифікації підсистем сукупні процеси окремих сфер діяльності. У будь якому разі сукупність процесів ЗЕД можна розглядати як систему

або як підсистему більш складної великої системи, тим паче, що процеси підсистем окремих сфер знаходяться в постійному взаємозв'язку.

По-третє, сукупність процесів ЗЕД має наступні ознаки кібернетичних систем: складність, динамізм, вірогідносний характер, гомеостатичний природу.

Складність системи ЗЕД визначається наявністю великої кількості елементів, які неоднорідні за природою і специфічними ознаками, проте водночас органічно пов'язані і взаємодіють один з одним, і це дає підстави розглядати її як відносно відокремлену в просторі систему.

Її динамізм обумовлюється постійною зміною кількісних характеристик “входу” і “виходу” і визначається їх відкритістю. Між нею і іншими підсистемами цілісної системи, з однієї сторони, та зовнішнім середовищем, з другої, відбуваються двосторонні інформаційні зв'язки, що так або інакше впливають на її стан.

Вірогідносний характер проявляється в тому, що велика кількість факторів і випадкових змін, які впливають на неї із зовні, приводять до того, що прогнозування і планування стану її “входів” і “виходів” вельми складно, скоріше неможливо вести з абсолютною точністю. Тому управління нею пов'язано з багатоваріантністю прогнозів поведінки і стану.

Гомеостатичність системи проявляється в її прагненні зберегти рівновагу, стійкість, життєдіяльність. Це означає, що вона повинна чуйно реагувати на вплив зовнішнього середовища, якщо це сприяє чи, навпаки, заважає збереженню стійкості, і разом із тим – бути нечуйною до різного роду несуттєвих обурень, які вносить середовище в її поведінку.

Ці ознаки, що розглянуто стосовно систем маркетингу в [6] і матеріально-технічного забезпечення в [2], актуальні також і нашому випадку, коли йдеться про сукупність процесів ЗЕД.

Система на “на вході” має чіткі цілі поведінки, інформацію про стан ринку інвестицій, сировини, продукції, можливих контрагентів, ресурси, що необхідні їй для здійснення ЗЕД, т. ін. На “виході” - це необхідні інвестиції, ресурси, інші результати діяльності, що становлять її сенс.

Нарешті, складність системи, розмаїття, специфіка і динамізм процесів, які в ній відбуваються, - все це потребує існування такого управлінського обладнання, котре в змозі упоратися з розмаїттям внутрішнього складу системи. Отже, вона поділяється на об'єкт і систему управління.

І все ж таки, сукупність процесів ЗЕД переважно розглядати як підсистему більш складної економічної системи – підприємства. Як видно на рис. 1, вона повністю повторює склад його підсистем, оскільки є відповідною органічною складовою кожної сфери діяльності.

Завершуючи системне дослідження процесів ЗЕД, не можна проігнорувати концепцію логістичного підходу до розгляду підприємства, тому що вона, природно, стосується ЗЕД. На думку її прихильників, вона виходить із того, що процеси постачання, виробництва і збуту, що відбуваються в підприємстві у зв'язку з кругооборотом капіталу, являють собою логістичну систему, котра за аналогією з транспортним потоком реалізує агреговану функцію руху матеріального потоку.

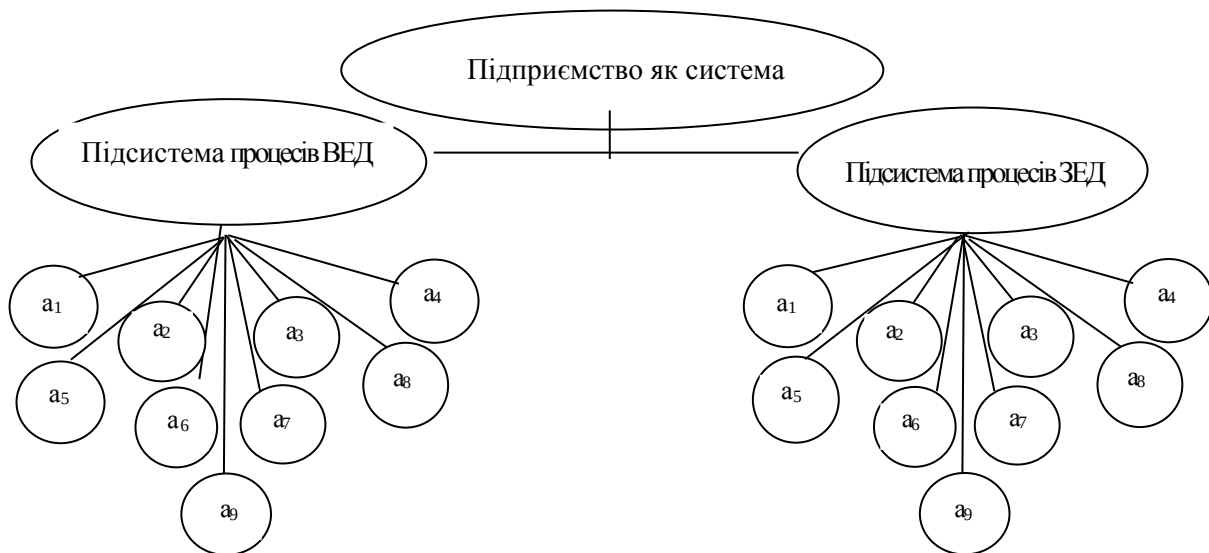


Рисунок 1 - Процеси сфер діяльності: маркетингової – a_1 , інвестиційної – a_2 , поточного фінансового забезпечення – a_3 , матеріального забезпечення – a_4 , конструкторсько-технологічного забезпечення – a_5 , виробничої – a_6 , збутової – a_7 , екологічної – a_8 , соціальної – a_9 .

Виділяються чотири властивості, які притаманні таким системам:

- вона є цілісна сукупність взаємодіючих різноякісних елементів, сполучення котрих забезпечується єдністю цілі;
- між елементами логістичної системи існують сутнісні зв'язки, котрі із закономірною необхідністю створюють інтегративні якості;
- зв'язки між елементами певним чином упорядковані, тому система має власну організацію;
- логістична система володіє інтегративними властивостями, котрі невластиві ні одному з окремих її елементів, і здатністю адаптуватися до змінливих умов зовнішнього середовища [7].

Завдяки цим чотирьом властивостям, підприємство в цілому розглядається як логістична система, що реалізує агреговану логістичну функцію [8].

Але ці властивості притаманні будь-якій виробничій системі, що має на „вході” ресурси, а на „виході” продукцію, тому ототожнювати логістичну систему з підприємством немає ніяких підстав.

Сукупний процес промислового підприємства нічого спільного немає з транспортуванням вантажів, на ниві якого виникла логістика. Як цілісна економічна система, що функціонує в межах кругообороту капіталу, вона здійснює операції, котрі виходять за рамки логістичних, зазначається в [2]. Маються на увазі процеси капітального і фінансового інвестування, створення нових виробів, т. ін.

Значно ширшим за логістичний є сукупний процес ЗЕД підприємства, хоча транспортування вантажів у зв'язку з імпортно-експортними торгівельними операціями – перевезення, складування, комплектування, навантаження, розвантаження – всі ці процеси безумовно, потребують оптимізації. Проте це вже інша справа: оптимізувати процеси постачання і збуту і розглядати підприємство в значенні логістичної системи – принципово різні речі.

Висловлені у статті міркування дають підставу для наступних висновків:

1. Класифікація процесів ЗЕД за сукупністю ознак розкриває процеси з різних точок зору і надає їм системного уявлення.

2. Обґрунтовано, що сукупний процес ЗЕД має всі ознаки економічних систем з чітко вираженими кібернетичними властивостями, тому його припустимо розглядати в значенні підсистеми підприємства як цілісної економічної системи.

3. Одержані результати мають наукову новизну. Вони в подальшому можуть бути використанні в дослідженні таких напрямків: адаптація організаційної структури управління до специфіки процесів ЗЕД, вироблення принципів і механізму управління виходячи з необхідності його підпорядкування цілям запобігання загроз економічній безпеці, розширення змісту інформаційних моделей процесів ЗЕД, необхідних для чіткого функціонування управлінського механізму.

Список літератури

1. Паламарчук А.М. Принципы и формы интеграции функции учета в усилении экономической безопасности промышленных предприятий // Дис канд.экон.наук: 08.06.04. – Одесса: ОГЭУ, 2001. 185 с.
2. Шурупов Г.В. Механизм управления материальным обеспечением деятельности промышленного предприятия // Дис... канд.экон.наук: 08.06.01. Одесса ОГЭУ, 2004. 201 с.
3. Терещенко С. Основы митного законодавства України: Питання теорії та практики зовнішньоекономічної діяльності: Навч. Посіб. Для студентів вищ. та серед. Спец. Навч. Закл. – К.: АТ „Август”, 2001. – 422 с.
4. Лоханова Н.О. Проблеми класифікації об’єктів бухгалтерського обліку // Вісник соціально-економічних досліджень. Збірник наукових праць. Вип.. 7. Одес. Держ. Екон. Ун-т. – Одеса: АТЗТ ІРЕНТТ, 2000. – С.225 – 229.
5. Крупка А.Д. Облік інвестицій. Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 302 с.
6. Решетникова И.Л. стратегия маркетинга: особенности формирования на отечественных предприятиях. Монография. – Луганск: Изд-во ВУГУ, 1998. 270 с.
7. Гаджинский А.М. Логистика: Учеб. Для высш. и сред. Спец. Учеб. Заведений. – М.: Информ. – внедрен. Центр «Маркетинг», 1998. – 228 с.
8. Крикавський Є. Логістика: Навч. Посіб. – Львів: Вид-во Держ. Ун-ту „Львівська політехніка”, 1999. – 264 с.

Углублена классификация процессов внешнеэкономической деятельности по совокупности основных признаков, обоснованы возможности их рассмотрения в значении **экономической** системы с четкими свойствами кибернетических систем, доказано необоснованность подхода **к** толкованию предприятия как логистической системы.

Classification of processes of foreign economic activity on the aggregate of basic signs is deep, possibilities of their consideration in the value of the economic system with clear properties of the cybernetic systems are grounded, the groundlessness of approach is proved to interpretation of enterprise as a logistic system.

Вторинний ресурсний потенціал області

Стаття присвячена проблемі розвитку вторинного ресурсокористування в Кіровоградській області. Зроблено аналітичну оцінку ресурсного потенціалу відходів виробництва й споживання, визначено пріоритетні для області напрямки їх використання. Наведено пропозиції по удосконаленню структури управління відходами на регіональному рівні.

відходи, вторинні ресурси, використання, ресурсний потенціал, пріоритети, управління, еколого-економічний механізм, організаційне забезпечення

Проблема відходів є комплексною та багатоплановою як для держави в цілому, так і для окремих регіонів. В її рамках поєднуються екологічні та ресурсні аспекти, оскільки відходи є не тільки забруднювачами навколишнього середовища, а носіями корисних компонентів. Її вирішення часто гальмується неспівпаданням суспільних та комерційних інтересів. Тому ця проблема вимагає окремого регулювання та організаційно економічного забезпечення.

Сучасний стан. Згідно даних статистичної звітності в Кіровоградській області щорічно утворюється близько 660-700 тис.т різноманітних відходів [1]. Це відходи видобувної промисловості, енергетики, машинобудування і металообробки, хімічної, харчової промисловості та перероблення сільськогосподарської продукції. Крім того, за даними “Геоінформу” на території області утворюється більше 10 млн.т відходів видобутку корисних копалин та розташовано більше 30 об’єктів накопичення відходів минулих років, загальний обсяг яких оцінюється в сто мільйонів тонн під складування яких зайнято близько 1 тис га землі (таблиця 1). За сучасних умов багато з них набувають ресурсної цінності і розглядаються як вагомий сировинний резерв ряду галузей промисловості, сільського господарства та будівництва.

Таблиця 1 - Відходи видобувної промисловості

Відходи видобувної промисловості	Обсяг
Всього накопичено, млн.куб.м	118,6
Щорічно утворюється, млн.куб.м	12,9
Використовується (для закладки, рекультивації), млн.куб.м	8,8
Рівень використання, %	7,4

На кінець 1990-х та початок 2000-х років спостерігається тенденція до збільшення обсягів використання відходів, у 2003 році загальні обсяги використання відходів становили 390 тис. т, однак це значно нижче реальних можливостей.

Найбільш високим рівнем використання (реалізації) характеризуються відходи і брухт чорних і кольорових металів, окремі види відходів харчової промисловості (зернові відходи (95%), барда мелясна післядріжджова (84,5), лушпиння насіння соняшнику (99,1%) тощо), дефекат, відходи деревини (56,1) та інш. (таблиця 2). Спостерігається тенденція до збільшення обсягів використання сировини полімерної вторинної, шлаків нікелевого виробництва, однак рівень використання по відношенню

до ресурсів залишається досить низьким. Спостерігається нестабільність у використанні вапнякових відходів. Зовсім невиправданим є зниження обсягів використання таких ресурсноцінних відходів як золошлакові відходи ТЕС, матеріали текстильні вторинні. Низьким рівнем використання характеризуються такі ресурсноцінні відходи як жом буряковий (25%), сироватка молочна (32,3%). В господарстві області практично не використовуються або використовуються в дуже малій кількості шини зношені, склобій (не використовуються з 2000 року).

Таблиця 2 - Використання відходів як вторинної сировини та їх ресурсна база

Найменування відходів	Обсяг використання фактичний			Оціночні ресурси *	
	2000р.	2002р.	2003р.	Можливе збирання чи утворення	Обсяг накопичення
Макулатура, тис.т	-	0,001	0,009	6,0-6,5	-
Шини зношені, тис.т	0,002	0,004	0,003	1,8-2,0	-
Сировина полімерна вторинна, тис.т	0,062	0,099	0,172	1,8-2,0	-
Склобій, тис.т	-	-	-	1,5-1,8	-
Матеріали текстильні вторинні, тис.т	0,067	0,034	0,036	1,5-1,8	-
Шлаки нікелевого виробницт., тис.т	-	-	3,48	21,78	405,6
Відходи деревини, тис. куб. м	3,67	10,3	6,5	9,0-10,0	-
Зола і золошлак. відходи ТЕС, тис.т	0,32	0,12	0,11	21,2	29,6
Жом буряковий, тис.т	Н/д	140,3	87,8	350	-
Дефекат, тис.т	Н/д	247,9	109,4	90-110	430
Зернові відходи, тис.т	Н/д	60,6	48,9	50-70	-
Лушпиння насіння соняшн., тис.т	Н/д	22,0	29,4	29,7	-
Сироватка молочна, тис.т	Н/д	Н/д	3,8	11-12	-
Барда мелясна післядріжджова, тис. т	Н/д	Н/д	80,0	95,0	-

Оціночні ресурси - сукупний матеріальний потенціал всіх відходів, в тому числі накопичених, що можуть використовуватися в національному господарстві як вторинна сировина, який може бути реалізовано (залучено в народногосподарський обіг) за умов повного збирання та заготівлі відходів і створення відповідних технологічних, організаційно-технічних та економічних передумов./

В області працює система збирання і заготівлі відходів як вторинної сировини, зокрема підприємствами ВЕО "Укрвторма" у 2004 році було заготовлено 17,658 тис. т таких відходів. Серед них найбільшу частку складають макулатура (1,764 тис.т) та брухт чорних металів (15,348 тис.т), в невеликій кількості збираються вторинні полімери, акумулятори (таблиця 3). Найбільшими спеціалізованими підприємствами в Кіровоградській області є ООО "Виробничо-заготівельна фірма "Кіровоградвторма" та ПП. "Металгруп". Ця система потребує організаційної підтримки для подальшого розвитку.

Рівень використання відходів в Кіровоградській області в обсязі наявних ресурсів складає 22,9%. Відмічаючи певні позитивні тенденції щодо вторинного ресурсокористування, стан використання багатьох видів відходів можна охарактеризувати як недостатній, співставляючи з обсягами ресурсів. Така ситуація зумовлюється цілим рядом негативних факторів, характерних для України в цілому: недосконалість інфраструктури та недостатній розвиток сучасних методів переробки промислових та твердих побутових відходів, недостатня розробленість організаційно-економічних засад заохочення діяльності по утилізації відходів конкретно для умов Кіровоградської області, недостатня інформованість та усвідомлення населенням, виробничим та адміністративним персоналом важливості вторинного ресурсокористування для економіки області, не досить ефективною системою управління у цій сфері тощо.

Таблиця 3 - Обсяги збирання відходів як вторинної сировини підприємствами ВЕО "Укрворма"

Назва підприємства	Обсяги збирання в тоннах				
	Всього	В тому числі			
		Макулатура	Брухт чорного металу	Брухт кольорового металу	Полімери
ТОВ ВЕФ "Кіровоград втома"	9727	1669	7645	399	14
ПП. "Метал груп"	7931	95	7703	133	0
Всього	17658	1764	15348	532	14

Виходячи з оптимістичного сценарію стратегії розвитку (сценарій шансів), в Кіровоградській області склалися сприятливі організаційно-виробничі та економічні передумови для розширення вторинного ресурсокористування.

Важливим резервом сировинної бази області є вторинна сировина з відходів, що є залишками продуктів кінцевого споживання. Розширення їх використання можливе як на діючих потужностях, так і за рахунок створення нових підприємств. При належній організації та створенні сприятливих економічних умов обсяги перероблення відходів в перспективі можуть бути збільшені: сировини полімерної вторинної на 1,5-2 тис. т, матеріалів текстильних вторинних на 1,5-1,8, склобою на 1,8-2 тис. т на рік. Досягнення зазначених цілей в області пов'язується з організацією роздільного збирання та впровадженням сміттєпереробних комплексів.

Зростання обсягів будівельно-монтажних робіт, виробництва будівельних матеріалів визначає можливість розширення використання відходів для будівельного комплексу. В області наявні перспективи розширення використання відходів видобутку мінеральної сировини на діючих об'єктах, а також створення нових видів композиційних будівельних матеріалів на базі відходів вуглевидобутку, золошлакових відходів ТЕС, та інших відходів мінеральної сировини. Обсяги використання золошлакових відходів можуть бути збільшені в перспективний період до 20 тис. т на рік. В області наявні ресурсні можливості збільшення виробництва будівельних пісків за рахунок розкривних порід Олександрівського родовища бурого вугілля до 100 тис.куб.м, глин і суглинків для будівельної кераміки до 150 тис.т. За рахунок накопичених відходів можуть бути покриті потреби в будівельних пісках, заповнювачах бетонів, в матеріалах для будівництва доріг.

В області є накопичення багатотоннажних відходів, які можуть розглядатися як значний сировинний резерв. Попередні геологорозвідувальні роботи на таких

об'єктах визначають доцільність подальшого їх вивчення щодо вилучення цінних компонентів та комплексного перероблення. Перспективними в цьому напрямку є відходи Побужського нікелевого комбінату (цинк, нікель, вольфрам, молібден, свинець, кобальт). В зазначеному аспекті в пріоритети стратегії має входити проведення геолого-економічної оцінки, а також пошук і створення прогресивних технологій і технічних рішень їх освоєння. В цьому напрямку в Україні є певні напрацювання.

В перспективний період важливим завданням є утилізація відходів машинобудування. В області є напрацювання щодо вилучення солей важких металів при знешкодження відпрацьованих електролітів та шламів гальваніки (Світловодський завод стих металів).

Актуальним для області в перспективний період залишається використання відходів харчової промисловості та перероблення сільськогосподарської продукції, обсяги утворення яких складають біля 80 % загальних обсягів утворення відходів (крім відходів видобутку корисних копалин) і рівень використання яких у середньому не перевищує 50 %. В цьому напрямку буде доречним збільшення використання відходів у натуральному вигляді (жом буряковий), чому мають сприяти організаційно-економічні заходи (наприклад, транспортні дотації з боку обласної влади), а також підвищення рівня промислової переробки відходів (жом буряковий, сироватка молочна). При реалізації таких заходів у перспективний період має бути забезпечено повне використання жому бурякового, сироватки молочної тощо.

Регіональна система управління відходами в Україні лише формується. Її формування передбачає, що всі етапи (ланки) в поводженні з відходами (починаючи від їх утворення, збирання, повторне використання, видалення і захоронення) повинні об'єднуватися в єдину екологічно коректну, організаційно і фінансово стійку систему інструментів і механізмів впливу. Ці інструменти охоплюють функції регулювання і контролю, економіко-фінансового забезпечення, освіти і навчання і покликані впливати на всі етапи життєвого циклу відходів.

Основне завдання управління у сфері поводження з відходами полягає у забезпеченні зменшення утворення, безпечного поводження з відходами та розширення їх залучення у господарський обіг. Свій вплив органи, що беруть участь в управлінні відходами, здійснюють шляхом виконання функцій по організації, координації, плануванню, стимулюванню, обліку і контролю за сферою поводження з відходами використовуючи відповідні методи й інструменти (рис.1).

Склад повноважень і функції регіональних органів управління відходами визначаються Законами України "Про відходи", "Про охорону навколишнього природного середовища", "Про місцеві державні адміністрації", Закон України "Про місцеве самоврядування в Україні" та рядом інших нормативно-правових актів. Виходячи із законодавства України нами були визначені і конкретизовані функції організаційних структур управління на регіональному рівні [2].

В організаційному плані:

- здійснення правового регулювання поводження з відходами на території області у відповідності з законодавством України і контроль за його виконанням;
- організація розроблення, затвердження і забезпечення виконання програм поводження в відходами;
- участь у розробці державних програм поводження з відходами;
- розроблення і затвердження необхідних нормативно-правових актів відносно поводження з відходами у відповідності з законодавством України;
- здійснення керівництва роботою по нормуванню утворення відходів, визначення лімітів утворення та розміщення відходів, стягненню платежів за розміщення відходів разом із спеціально уповноваженими органами України по охороні навколишнього природного середовища;

- сприяння створенню спеціалізованих підприємств усіх форм власності для збирання, оброблення, утилізації та видалення відходів, а також для виготовлення, монтажу та сервісного обслуговування відповідного устаткування;
- створення сприятливих умов для розвитку виробничої і комерційної діяльності по використанню відходів, сприяння створенню і функціонуванню відповідних позавідомчих організаційних структур з делегуванням їм відповідних повноважень;
- організація та сприяння об'єднанню на договірних засадах коштів підприємств виробників відходів з метою створення інфраструктури поводження з відходами, будівництва і утримання відповідних об'єктів регіонального значення;
- організація підготовки проектів будівництва об'єктів поводження з відходами, що мають обласне значення, надання згідно з законодавством України та встановленим обласною Радою порядком земельних ділянок під ці об'єкти, здійснення контролю за дотриманням затверджених проектів будівництва, призначення державних приймальних комісій і затвердження актів про прийняття в експлуатацію завершених об'єктів;
- розгляд пропозицій щодо розміщення підприємств з переробки відходів, діяльність яких має обласне чи міжрегіональне значення, прийняття по них мотивованих рішень;
- забезпечення ліквідації несанкціонованих і неконтрольованих звалищ відходів;
- розроблення схем санітарного очищення населених пунктів;
- організація збирання і видалення побутових та інших відходів, у тому числі відходів дрібних виробників, створення полігонів для їх захоронення, а також організація роздільного збирання корисних компонентів цих відходів;
- видача дозволів (ліцензій) на право ведення діяльності, пов'язаної із збиранням, заготівлею та обробленням окремих видів відходів як вторинної сировини, перелік яких встановлюється Кабінетом Міністрів України;
- сприяння функціонуванню обласних ярмарок вторинних ресурсів, створення спеціалізованих бірж, виставок вторинних ресурсів та продукції з їх використанням.

В сфері планування і координації:

- визначення основних стратегічних напрямків та пріоритетів щодо поводження з відходами на рівні області;
- планування заходів поводження з відходами, організація їх фінансування і матеріально-технічного забезпечення.
- координація діяльності у сфері поводження з відходами організаційних структур управління базового рівня, підприємств, установ, організацій незалежно від форм власності;
- взаємодія з органами місцевого самоврядування;
- координація та сприяння розвитку підприємницької діяльності у сфері поводження з відходами.

В сфері стимулювання:

- визначення організаційно-економічного механізму поводження з відходами на рівні області, прийняття рішень щодо стимулюванню діяльності у сфері відходів в цілому та заохочення конкретних суб'єктів господарювання у межах своєї компетенції;
- залучення населення до збирання і заготівлі окремих видів відходів як вторинної сировини.

В сфері фінансування:

- формування фонду охорони навколишнього природного середовища, забезпечення використання коштів фонду за цільовим призначенням, здійснення контролю за використанням і розміщенням коштів цього фонду;

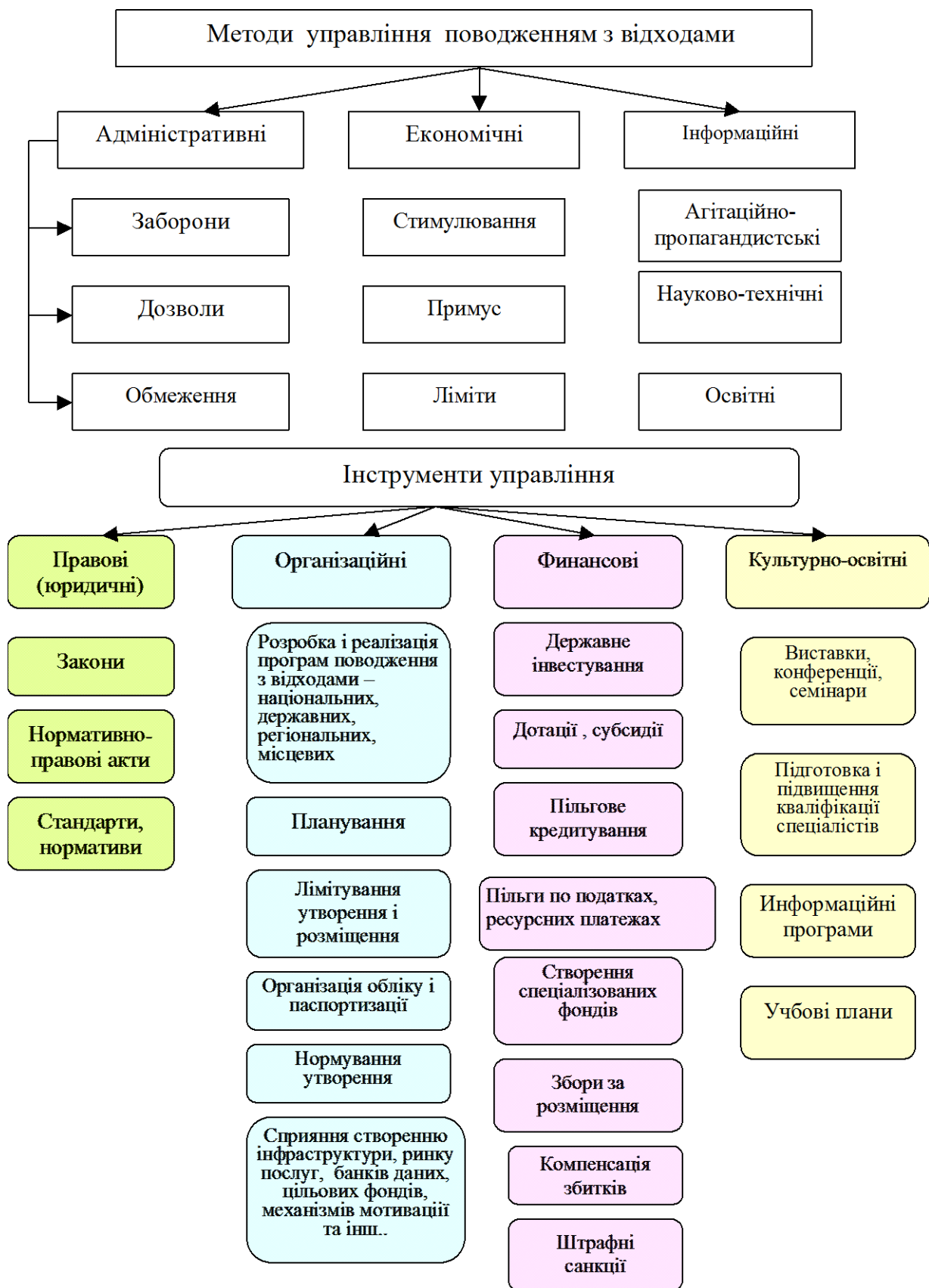


Рисунок 1 - Склад і співвідношення методів та інструментів управління поведженням з відходами

- здійснення по узгодженню з підприємствами заміни платежів за розміщення відходів виконанням заходів по безпечному поводженню чи утилізації відходів (в межах надходжень до регіональних фондів).

В сфері обліку і інформація:

- організація ведення обліку утворення, оброблення, знешкодження, утилізації і видалення відходів, а також їх паспортизації; допомога органам державної статистики, надання їм і отримання від них необхідних статистичних даних;
- складання і ведення реєстру об'єктів утворення, оброблення та утилізації відходів і реєстру місць видалення відходів;
- створення і ведення кадастрів відходів, банків даних по відходах та технологіях їх переробки;
- забезпечення усіх зацікавлених організацій і громадян інформацією з проблеми відходів;

В сфері контролю:

- здійснення контролю за об'єктами поводження з відходами;
- здійснення контролю за використанням відходів з урахуванням їх ресурсної цінності та вимог безпеки для здоров'я людей і навколишнього природного середовища;
- організація і контроль обліку і звітності по утворенню, розміщенню та утилізації відходів
- сприяння і забезпечення контролю за безпечним поводженням з токсичними відходами, організація моніторингу місць розміщення відходів.

Для виконання організуючої і координуючої функцій у галузі поводження з відходами при регіональних органах управління вважаємо доцільним створення спеціальних позавідомчих структур із залученням представників всіх зацікавлених суб'єктів поводження з відходами з делегуванням відповідних управлінських функцій (рис. 2). Діяльність таких підрозділів має бути спрямована на удосконалення існуючої системи поводження з відходами й вирішення проблеми відходів у перспективі. В процесі реалізації функцій управління до першочергових завдань слід віднести:

- проведення детального аналізу існуючої системи поводження з відходами;
- виявлення основних проблем і можливих шляхів їх вирішення;
- складання переліку основних завдань, встановлення їх пріоритетності, переліку робіт;
- визначення ефективних механізмів реалізації поставлених
- узгодження виконання робіт між усіма зацікавленими сторонами та інш.

Взаємодія органів управління відходами різних рівнів та суб'єктів господарського права має бути спрямована на об'єднання зусиль області, міст, районів на вирішення проблеми екологічно безпечного поводження з відходами й максимального їх використання як вторинного ресурсу.

Організаційною основою взаємодії обласних, міських і районних органів управління відходами, а також суб'єктів господарського права, виходячи із ринкової моделі нормативно-правових відносин, може бути складання двосторонніх і багатосторонніх договорів. Складання договорів забезпечить об'єднання зусиль як на ключових напрямках вирішення проблеми, так і на виконанні конкретних заходів поводження з відходами.

У предмет договору може входити:

- розділення компетенції органів управління як по вертикалі, так і по горизонталі, і розмежування на цій основі відповідальності за реалізацію відповідних функцій;
- створення і розвиток інфраструктури поводження з відходами, що включає виробничу кооперацію, фінансове і організаційне об'єднання;

- створення сприятливих інвестиційних, кредитних, податкових і інших умов для розвитку галузі поводження з відходами;

- створення і визнання прав невідомчих структур по управлінню відходами з наданням їм прав координаційного управління розвитком галузі поводження з відходами, формування міжрегіональних та регіональних зв'язків, формування ринків вторинних ресурсів, ринків послуг поводження з відходами та інш.

У предмет договору можуть входити інші аспекти поводження з відходами, а також штрафні санкції за порушення умов договору.

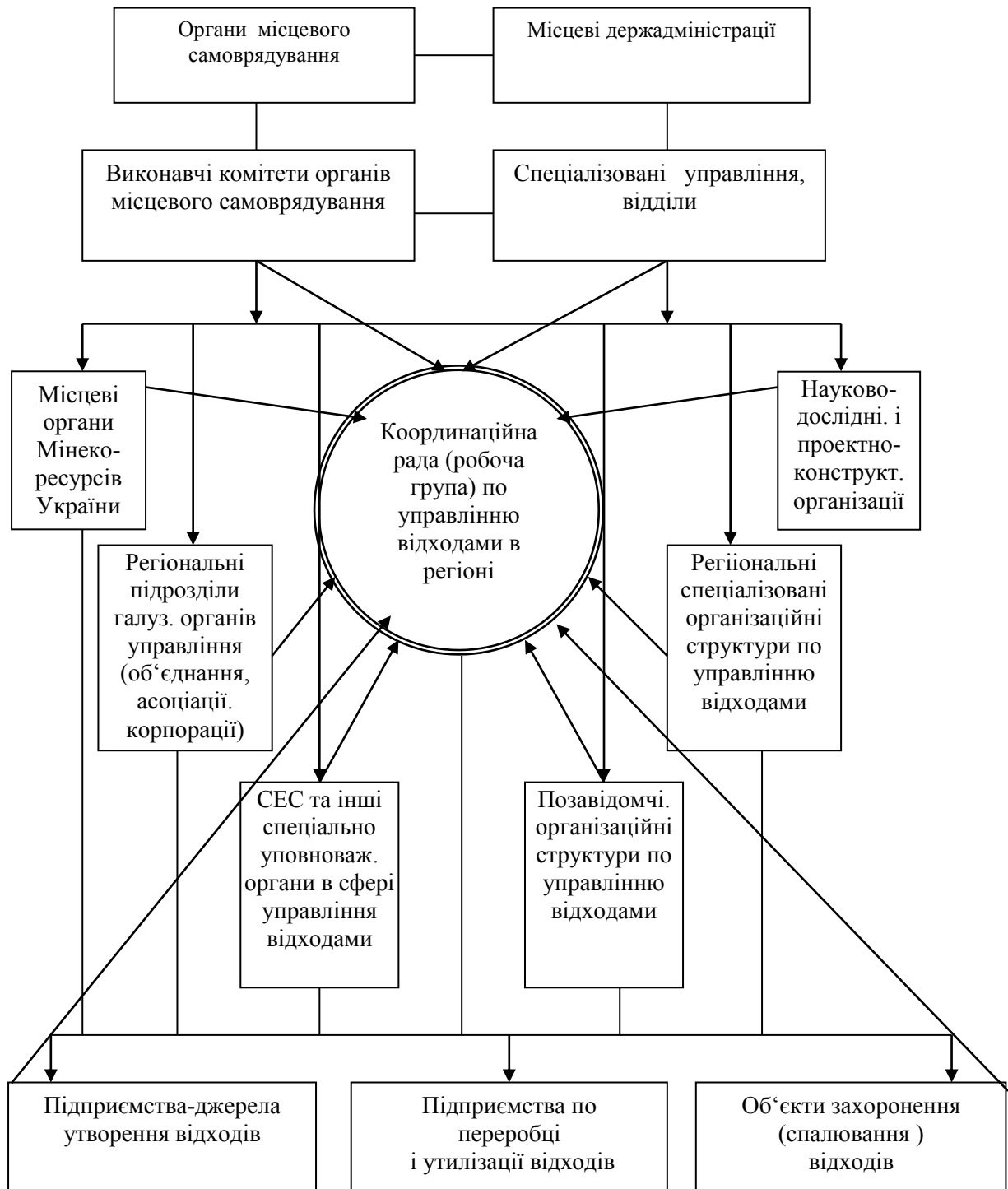


Рисунок 2 - Організаційна структура регіонального управління поводження з відходами

Поточні завдання. До поточних завдань регіональних органів влади належить.

Насамперед організація здійснення державного обліку та паспортизації відходів. Згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 1.11.1999 р. № 2034 "Про затвердження Порядку ведення державного обліку та паспортизації відходів" паспортизація включає складання і ведення паспортів відходів, паспортів місць видалення відходів (і відповідних реєстрів), реєстрових карт об'єктів утворення, оброблення та утилізації відходів.

Організація розробки та впровадження нормативів утворення відходів на одиницю продукції (сировини, енергії), виконання робіт, надання послуг, та періодичний перегляд установлених нормативів утворення відходів, спрямований на зменшення їх обсягів, у відповідності з розвитком техніки і технології, а також економічних можливостей [3].

Координація діяльності підприємств, що імпортують або виробляють продукцію в тарі та упаковці, та спеціалізованих заготівельних підприємств регіону щодо виконання постанови Кабінету Міністрів України від 26.07.2001 р. №915 "Про впровадження системи збирання, сортування, транспортування, переробки та утилізації відходів". Це дозволить розширити ринок послуг, залишити в регіоні кошти від здійснення послуг із збирання та утилізації використаної тари (упаковки), спрямувавши їх на розвиток діяльності у сфері поводження з відходами.

Список літератури

1. 1 Звіт про утворення, використання і поставку вторинної сировини і відходів виробництва за формою № 14-мтп за 2003 рік, Держкомстат України 2004 рік.
2. 2 Виговська Г.П., Міщенко В.С. Організаційно-економічні засади управління відходами на регіональному рівні. Проблемы сбора, переработки и утилизации отходов: Сборник научных статей. - Одесса. ОЦНТЭИ, 2000.
3. 3 Виговська Г.П. Екологічні і економічні аспекти нормування утворення відходів// Труды IX Міжнародної науково-технічної конференції "Екология и здоровье человека, охрана водного и воздушного бассейнов. Утилизация отходов". - Т. III, 9-13 июня 2003 г., г. Бердянск, Украина – Харьков- Бердянск, 2003.

Стаття посвящена проблеме развития вторичного ресурсокористування в Кировоградской области. Сделана аналитическая оценка ресурсного потенциала отходов производства и потребление, определено приоритетные для области направления их использования. Приведено предложения по усовершенствованию структуры управления отходами на региональном уровне.

This article is devoted to a problem of development secondary using resources in the Kirovograd area. The analytical estimation of resource potential of waste products of manufacture and consumption is made, their use is determined priority directions for area. In this article were developed on improvement of structure of a waste management at a regional level.

Г.М. Гнатієнко, канд.техн.наук

Група компаній “Верес”, директор Департаменту управління персоналом

К.М. Миронова, канд.біол.наук

Державний науковий центр прикладної мікробіології Федерального державного унітарного підприємства «Оболенський біотехнологічний центр», Росія

Використання схем послідовного аналізу варіантів при визначенні економічної доцільності виробництва діагностичного поживного середовища

Розглядається економічна модель створення нової технології виробництва діагностичного поживного середовища. Проводиться серія експериментів з відомими параметрами. Для деяких експериментів експертним шляхом або лабораторними дослідженнями визначаються попарні відношення переваги.

Для визначення впливу кожної складової середовища на його якість запропоновано три евристики, які ґрунтуються на евклідовій відстані, зважених сумарних показниках та мінімаксному підході.

Для розв’язання задач, які при цьому виникають, застосовуються методи послідовного аналізу варіантів

послідовний аналіз варіантів

Однією з основних характеристик функціонування будь-якого сучасного виробництва є економічні показники діяльності підприємства. Вибір економічно високорентабельних технологій є важливим чинником при плануванні будь-якого виробництва. Це стосується і багатокомпонентних діагностичних поживних середовищ, які використовуються у санітарній та клінічній мікробіології, для контролю мікробної забрудненості лікарських засобів, а також для діагностики небезпечних та особливо небезпечних інфекцій. Тому розробка та економічно обґрунтоване виробництво діагностичних поживних середовищ будуть завжди актуальними.

Найсуттєвішим показником якості діагностичного поживного середовища є ріст тест-штамів, який залежить як від складу зазначеного середовища, так і від якості інгредієнтів поживного середовища. Тест-штами – це група мікроорганізмів, яка використовується для контролю якості готових препаратів. Поживні середовища розробляються з врахуванням кількості поживних речовин, необхідних для нормальної життєдіяльності мікробної клітини. Склад поживного середовища, як правило, вимірюється у грамах на літр дистильованої води.

Основну роль при розробці імунобіологічних препаратів відіграють фінансово-економічні показники, склад поживного середовища та показники якості складових. Така інтегральна характеристика як інтенсивність процесів поглинання мікроорганізмами поживних середовищ залежить від багатьох чинників. Визначення ступеня впливу цих чинників на якість середовища є предметом подальшого викладення.

Позначимо множину можливих інгредієнтів діагностичних середовищ через $W = \{\omega^1, \omega^2, \dots, \omega^m\}$, де m -можлива кількість інгредієнтів (параметрів чи критеріїв багатокритеріальної задачі). Інгредієнтами багатокомпонентних поживних середовищ є: білкові основи з рибного борошна, казеїн, свіжа риба та м’ясо, цукор, різні солі,

інгібітори у вигляді фарбників, жовч, вітаміни у вигляді екстрактів дріжджів, аутолізатори, стимулятори росту, агар-агар.

Нехай експериментальна лабораторія проводить серію експериментів з визначення кращого сорту деякого конкретного поживного середовища з номерами експериментів $i = 1, \dots, n$. Причому, розглядаються лише середовища з фіксованими складовими:

$$\omega_i = (\omega_i^1, \dots, \omega_i^k), \omega_i^s \in W, s \in \{1, \dots, k\} = I, i \in \{1, \dots, n\}, \quad (1)$$

де I – множина інгредієнтів (параметрів, критеріїв) середовищ.

Експертиза побудована таким чином, що експерти мають можливість задавати значення параметрів середовищ у безрозмірному вигляді. Тобто значення параметрів $\omega_i^s, s \in I, i \in \{1, \dots, n\}$, наближаються до нуля тоді, коли значення s -го параметра у i -му експерименті має максимальний вплив на якість поживного середовища. Значення $\omega_i^s, s \in I, i \in \{1, \dots, n\}$, є близьким до 1, коли s -й параметр у i -му експерименті має мінімальний вплив на якість поживного середовища.

Зазначимо, що при експертному визначенні значень показників $\omega^s, s \in I$, надзвичайно велику роль відіграють економічні характеристики складових – вартість їх виробництва, витрати на зберігання, транспортування тощо.

При розробці та впровадженні у виробництво нових поживних середовищ важливо також забезпечити належні засоби контролю та методи вимірювання якості на усіх етапах виробництва діагностичних поживних середовищ. Основними етапами розробки середовищ є:

- економічні розрахунки, зокрема, прогнозування собівартості виробництва;
- вхідний контроль якості сировини та матеріалів;
- контроль технологічних процесів на усіх етапах виробництва;
- регулярний контроль готових препаратів.

Задача вибору найкращого з фінансово-економічної точки зору варіанту нового поживного середовища є погано формалізованою і вимагає залучення експертної інформації на різних етапах її розв'язання. Визначення впливу кожної складової середовища на його якість та економічні характеристики вимагає використання додаткових евристик.

Перелічимо деякі евристики, які можуть бути конструктивно використані для визначення найважливіших складових поживного середовища.

Евристика Е1. Якщо експертом, групою експертів чи лабораторними вимірюваннями виявлено, що поживне середовище, одержане під час i -го експеримента, має кращі з економічної точки зору властивості, ніж середовище, одержане в j -му експерименті, тобто $\omega_i \succ \omega_j$, то це означає, що справедлива нерівність

$$\sqrt{\sum_{s \in I} (\omega_i^s \rho_s)^2} < \sqrt{\sum_{s \in I} (\omega_j^s \rho_s)^2}, \quad (2)$$

де $\rho_s, s \in I$, – нормовані вагові коефіцієнти впливу інгредієнтів на якість поживного середовища,

$$\rho_s > 0, s \in I, \sum_{s \in I} \rho_s = 1. \quad (3)$$

Означення. Нормовані вагові коефіцієнти вигляду (3) у контексті цієї роботи будемо називати коефіцієнтами відносної економічної важливості інгредієнтів діагностичного поживного середовища.

При застосуванні евристики Е1 виникає задача визначення таких нормованих значень вагових коефіцієнтів, для яких виконувалася б нерівність вигляду (2).

Розглянемо задачу, яка виникає при застосуванні евристики Е1. Нерівність (2) перепишемо у вигляді $\sum_{s \in I} (\omega_i^s \rho_s)^2 - \sum_{s \in I} (\omega_j^s \rho_s)^2 < 0$.

Після зведення подібних маємо $\sum_{s \in I} (\omega_i^{s^2} - \omega_j^{s^2}) \rho_s^2 < 0$.

Покладемо $a_s = \omega_i^{s^2} - \omega_j^{s^2}, s \in I$. Враховуючи умову нормованості, запишемо $\rho_1 = 1 - \sum_{\substack{s \in I \\ s \neq 1}} \rho_s$. Тоді задача, що виникає при застосуванні евристики Е1, формалізується у вигляді

$$a_1(1 - \sum_{\substack{s \in I \\ s \neq 1}} \rho_s)^2 + \sum_{\substack{s \in I \\ s \neq 1}} a_s \rho_s^2 < 0.$$

Початкові інтервали допустимих значень вагових коефіцієнтів утворюють одиничний гіперкуб: $0 < \rho_s < 1, s \in I$. Для звуження інтервалів вагових коефіцієнтів можна застосувати метод послідовного аналізу варіантів для задач дискретного сепарабельного програмування, описаний в монографії [1].

Після визначення інтервалів допустимих значень вагових коефіцієнтів $\rho_s \in [\rho_s^H, \rho_s^B], s \in I$, розглядаються лише ті поживні середовища ω_i , для яких виконується нерівність вигляду (2) з врахуванням умови нормованості вагових коефіцієнтів $\rho_s, s \in I$.

Евристика Е2. У випадках, коли на думку експертів чи за результатами лабораторних досліджень виявлено, що $\omega_i \succ \omega_j$, то має виконуватися співвідношення

$$\max_{s \in I} \omega_i^s \rho_s < \max_{s \in I} \omega_j^s \rho_s. \quad (4)$$

Евристика Е2 породжує задачу визначення нормованих значень вагових коефіцієнтів відносної важливості інгредієнтів поживного середовища, для яких виконувалася б нерівність вигляду (4).

Особливості та основні підходи до розв'язання задачі визначення економічної доцільності використання інгредієнтів діагностичних поживних середовищ різного походження, що виникає при застосуванні евристики Е2, та алгоритм знаходження інтервалів вагових коефіцієнтів для прикладних задач різноманітних предметних областей описано в роботі [2].

Евристика Е3. З того, що експерти віддали перевагу середовищу, одержаному в результаті i -го експерименту, над середовищем, виробленим під час проведення j -го експерименту, тобто $\omega_i \succ \omega_j$, випливає справедливості нерівності

$$\sum_{s \in I} \omega_i^s \rho_s < \sum_{s \in I} \omega_j^s \rho_s. \quad (5)$$

Задача, утворена застосуванням евристики Е3, формалізується у класі задач лінійного програмування і може бути розв'язана застосуванням алгоритму послідовного аналізу варіантів у задачах лінійного програмування великої розмірності, описаного в роботі [3].

Для приведення формулювання задачі вигляду (5) до традиційного вигляду здійснимо наступні перетворення:

$$a_s = \omega_i^s - \omega_j^s, s \in I,$$

та введемо такі позначення:

$$I_1 = \{s | a_s > 0, s \in I\},$$

$$I_2 = \{s | a_s < 0, s \in I\},$$

$I_3 = \{s | \rho_s^{t(H)} = \rho_s^{t(B)}, s \in I, t=1,2,\dots\}$, – множина індексів, для яких значення вагових коефіцієнтів зафіксувалися на t -му кроці метода,

$$\rho_s^{t(\Phi)} = \rho_s^{t(H)} = \rho_s^{t(B)}, s \in I, t=1,2,\dots\},$$

де $\rho_s^{t(H)}$ та $\rho_s^{t(B)}$ – відповідно нижня та верхня межі інтервалів зміни s -го вагового коефіцієнта, $s \in I$, на t -му кроці метода, $t=0,1,2,\dots$, $I_1 \cup I_2 \cup I_3 = I$.

Тоді для визначення коефіцієнтів відносної економічної важливості складових поживного середовища з використанням евристики ЕЗ виникає наступна задача

$$\begin{cases} \sum_{s \in I} a_s \rho_s < 0, \\ \sum_{s \in I} \rho_s = 1, \\ 0 < \rho_s < 1, s \in I. \end{cases}$$

Замінивши умову нормування вагових коефіцієнтів на дві відповідні нерівності одержимо систему

$$\begin{cases} \sum_{s \in I} a_s \rho_s < 0, \\ \sum_{s \in I} \rho_s \leq 1, \\ -\sum_{s \in I} \rho_s \leq -1, \\ 0 < \rho_s < 1, s \in I, \end{cases}$$

до якої будемо застосовувати метод послідовного аналізу варіантів, описаний в роботі [3].

На початковому етапі метода покладемо $\rho_s^{0(H)} = 0$, $\rho_s^{0(B)} = 1$, $\forall s \in I$, тобто множина допустимих значень вагових коефіцієнтів відносної економічної важливості складових поживного середовища утворює одиничний гіперкуб.

На кожному наступному етапі метода, в процесі пред'явлення експертові чи експертам нових пар варіантів поживних середовищ та визначення ним відношень переваги здійснюється уточнення нижньої та верхньої меж зміни вагових коефіцієнтів за формулами:

$$\rho_s^{(t+1)(H)} = \max \left(\rho_s^{t(H)}, \left(- \sum_{\substack{l \in I_1 \\ l \neq s}} a_l \rho_l^{t(H)} - \sum_{\substack{l \in I_2 \\ l \neq s}} a_l \rho_l^{t(B)} - \sum_{\substack{l \in I_3 \\ l \neq s}} a_l \rho_l^{t(\Phi)} \right) / a_s, \left(1 + \sum_{\substack{l \in I_2 \\ l \neq s}} \rho_l^{t(B)} + \sum_{\substack{l \in I_3 \\ l \neq s}} \rho_l^{t(\Phi)} \right) \right),$$

$$\rho_s^{(t+1)(B)} = \min \left(\rho_s^{t(B)}, \left(- \sum_{\substack{l \in I_1 \\ l \neq s}} a_l \rho_l^{t(H)} - \sum_{\substack{l \in I_2 \\ l \neq s}} a_l \rho_l^{t(B)} - \sum_{\substack{l \in I_3 \\ l \neq s}} a_l \rho_l^{t(\Phi)} \right) / a_s, \left(1 - \sum_{\substack{l \in I_1 \\ l \neq s}} \rho_l^{t(B)} - \sum_{\substack{l \in I_3 \\ l \neq s}} \rho_l^{t(\Phi)} \right) \right).$$

Описані задачі можуть також застосовуватися у іншій інтерпретації – коли слід вибрати сорт деякої складової за кращим співвідношенням ціна/якість чи іншими критеріями. У цьому випадку вектор (1) є фіксованим за виключенням єдиного інгредієнта ω_i^ϕ . Варіації цього складника утворюють різні варіанти складу поживного середовища, які породжують область допустимих альтернатив для визначення економічно обгрунтованого розв'язку.

Така задача виникає тому, що якість інгредієнтів діагностичних поживних середовищ не завжди знаходиться у прямій залежності від їхньої вартості, тобто функція відносної економічної важливості складових не є лінійною. Значною мірою якість залежить від фірми-виробника. Наприклад, рибне борошно, яке виробляється у Німеччині, Мавританії, Латвії, Росії, сильно варіює за якісним та кількісним

амінокислотним складом, за місткістю іонів кальцію, що в деяких поживних середовищах сильно впливає на прозорість середовища.

Стійкість драглів агар-агару разом з його економічними характеристиками є його основними показниками. Найміцніший агар виробляється у Іспанії. Агар виробництва Марокко та Росії поступається йому за показником міцності, але значно переважають іспанський агар за створенням пігмента в процесі росту.

Якість жовчі значною мірою залежить від місця її збирання, що в свою чергу залежить від харчування тварини. Це позначається на співвідношенні жовчних кислот, що в свою чергу впливає на її інгібіторну здатність. Фарбники, вироблені за державними стандартами (феноловий червоний, фуксин основний, метиленовий блакитний, нейтральний червоний) є значно стабільнішими в роботі від фарбників, вироблених за технічними умовами. При цьому фінансово-економічні показники зазначених інгредієнтів можуть бути порівнянними між собою.

Наведені вище задачі визначення відносної економічної важливості складових ускладнюються, коли необхідно розглядати кількісні значення переваг, тобто коли відомі інтегральні кількісні значення якості поживного середовища і на підставі їх аналізу слід визначити вплив складників на якість середовища. Узагальнення алгоритму розв'язання задачі визначення вагових коефіцієнтів критеріїв для випадку задання метризованого відношення переваги при використанні евристики ЕЗ описано, зокрема, в роботі [4].

З метою підвищення економічної обгрунтованості вибору поживного середовища для серійного виробництва та врахування численних факторів, які впливають на результати експериментів, необхідно здійснити всебічний фінансово-економічний аналіз, який ґрунтується як на розрахунках, так і на аргументованих судженнях фахівців.

Наведені схеми послідовного аналізу варіантів при визначенні економічної доцільності вибору складу поживного середовища дають можливість дослідникам здійснювати цілеспрямований вибір напрямку експериментів та оптимізації складників створюваного багатокомпонентного поживного середовища.

Список літератури

1. Методы и алгоритмы автоматизированного проектирования сложных систем / Волкович В.Л., Волошин А.Ф. и др.-К.: Наук. думка, 1984.-216с.
2. Гнатієнко Г.М. Метод адаптивного визначення інтервалів відносної важливості параметрів багатовимірних об'єктів // Вісн.Київ.ун-ту. Фіз.-мат. науки.-Київ, 2000, Вип.№1, С.215-221.
3. Михалевич В.С., Волкович В.Л., Волошин А.Ф. Метод последовательного анализа в задачах линейного программирования большого размера //Кибернетика. – 1981. – № 4. – С. 114-120.
4. Волошин А.Ф., Гнатиенко Г.Н., Дробот Е.В. Метод косвенного определения интервалов весовых коэффициентов параметров для метризованных отношений между объектами //Проблемы управления и информатики. – 2003. - № 2. – С. 34-42.

Рассматривается экономическая модель разработки новой технологии производства диагностической питательной среды. Проводится серия экспериментов с известными параметрами. Для некоторых экспериментов экспертным путем или лабораторными исследованиями определяются попарные отношения предпочтения.

Для определения влияния каждой составляющей питательной среды на ее качество предложено три эвристики, которые основываются на евклидовом расстоянии, взвешенных суммарных показателях и минимаксном подходе.

Для решения задач, которые при этом возникают, применяются методы последовательного анализа вариантов.

The economics model of development of the new "know-how" of a diagnostic nutrient medium is considered. A series of experiments with known parameters is carried out. For some experiments by expert way or laboratory researches paired relations of preference are defined.

For definition of influence of each making nutrient medium on its quality it is offered three heuristics which are based on Evklid's the distance, the weighed total parameters and the minimax approach.

For the decision of problems which thus arise, methods of the consecutive analysis of variants are applied.

Р. В. Жесан, доц., канд. техн. наук, Т. М. Котенко, доц., канд. екон. наук,

А. Є. Солових, доц., канд. техн. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Врахування елементів сегментації ринку освітніх послуг при створенні дистанційних курсів у вищих навчальних закладах

Стаття присвячена особливостям процесу створення дистанційних курсів з урахуванням елементів сегментації ринку освітніх послуг.

освітні послуги, сегментація ринку, дистанційний курс, дистанційна освіта, навчання

При проведенні повноцінного маркетингового дослідження, що є необхідним елементом в діяльності сучасних вищих навчальних закладів (ВНЗ), важливим є врахування елементів сегментації ринку освітніх послуг. Одним з нових напрямків діяльності ВНЗ України останнім часом стала робота із запровадження дистанційної форми, передумовою появи якої став стрімкий розвиток інформаційних та мережних технологій. Розглянемо окремі елементи сегментації ринку освіти в нашій країні у застосуванні до дистанційного навчання, а саме до створення дистанційних курсів (ДК).

Проблемами розвитку дистанційної форми навчання на теренах вітчизняної освіти нині займаються харків'яни В. М. Кухаренко, О. В. Рибалко, Н. Г. Сиротинко; кияни В. І. Гриценко, С. П. Кудрявцева, В. В. Колос, О. В. Веренич; миколаївець О. О. Мочалов; львів'янин Б. І. Шуневич та ін. Зв'язки ж процесів сегментації ринку освітніх послуг із цією, досить новою для України, формою навчання поки ще недостатньо висвітлені у спеціальній літературі – виняток становлять лише окремі роботи Л. М. Преждо.

Задачею, у загальному вигляді сформульованою для дистанційної освіти [1], є навчати, не маючи прямого постійного контакту із студентом. Базовими маркетинговими принципами, на яких будується система дистанційної освіти є наступні [2].

По-перше, доступність навчання. При хронічній нестачі часу сучасній людині навчатись доводиться все більше і більше. Причому процес навчання бажано проводити без жорсткої прив'язки – коли є вільний час і поки є сили; тривати він повинен скільки завгодно і може бути зупинений чи перерваний раптово (наприклад, урочне телефонне з'єднання) і продовжений з будь-якого місця. А ще нашаровуються суб'єктивні особливості студентів: рівень початкових знань, швидкість та специфіка засвоєння матеріалу тощо. Крім того, дистанційна освіта може стати незамінною для людей у віці та з фізичними обмеженнями. Радикальний прорив у цій галузі дозволили здійснити відомі результати науково-технічного прогресу та розвитку ринку новітніх технологій: персональний комп'ютер і Інтернет, мобільний зв'язок і бездротові локальні пікомережі.

По-друге, радикально нові форми викладення й організації інформації, що забезпечують максимальний ступінь її сприйняття. Серед них можна виділити:

- максимальне використання різних способів подання інформації: тексту, графіки, відео, звукового супроводу, анімації, тобто те, що отримало назву «мультимедіа»;

- нелінійну форму організації матеріалу, при якій його одиниці представлені не в лінійній послідовності, а як система явновказаних можливих переходів та зв'язків. Такий підхід дозволяє максимально наблизити процес передачі знань до природного спілкування й забезпечити адаптивність траєкторії навчання;

- присутність великої кількості довідкової інформації, причому саме в додатковій, супровідній формі, коли користувач бачить основний предмет вивчення в оточенні інших вузлів, тобто будь-яке питання (тема, проблема, аспект, ідея, документ) завжди виявляється пов'язаним з іншими питаннями. Користувач може не враховувати цю інформацію, але вона йому надається, причому саме як суміжна, що перебуває в певних зв'язках із питанням, що безпосередньо цікавить користувача. В цілому така система змушує враховувати, що цікава тема може мати ще якісь аспекти.

По-третє, зменшення вартості навчання в зв'язку із відсутністю установчих сесій, амортизації лабораторного та комунального обладнання тощо.

Різні автори у своїх роботах, присвячених вивченню маркетингу, по різному групують критерії сегментації споживчих ринків. Та, спираючись на класифікацію Д. Джоббера [3] для ринку дистанційної освіти можна виділити п'ять груп критеріїв.

1. Географічні: розподіл ринку за територіальними одиницями, розміри регіону, тип місцевості, кількість жителів. Якщо мова йде про освітні послуги в окремому регіоні, наприклад Кіровоградській області, то споживачів доцільно поділити на міських і сільських жителів, жителів окремих адміністративних районів (населених пунктів).

2. Демографічні: вік, стать, громадянство, сімейний стан, життєвий цикл сім'ї. На ринку дистанційної освіти серед чоловічої та жіночої аудиторії може бути доцільним виділення наступних вікових категорій споживачів: 16-21 років, 21-25 років, 25-30 років, старші 30 років. Також очевидно важливим є громадянство споживачів, оскільки іноземним громадянам освітні послуги надаються на особливих умовах і за більш високими цінами.

3. Соціально-економічні: рівень освіти, рівень доходів, рід занять, соціальний статус. Споживачами ДК можуть бути випускники шкіл, випускники ВНЗ I-II рівнів акредитації, випускники ВНЗ III-IV рівнів акредитації (коли мова йде про перепідготовку). Важливим є врахування рівня доходів населення у конкретному регіоні для встановлення доступних і конкурентоздатних, в порівнянні з іншими закладами, цін на навчання.

4. Психографічні: стиль життя, риси особистості. Те як потенційні споживачі ДК проводять свій робочий та вільний час має бути враховане при рекламуванні курсів, а також при їх структуруванні і побудові. Як уже відзначалося, дистанційне навчання в основному призначене для надзвичайно завантажених людей та людей із фізичними вадами.

5. Поведінкові: статус споживча та інтенсивність споживання, очікувані вигоди, готовність до укладання угоди. Аналізуючи споживачів з точки зору статусу споживача, є сенс поділити їх на: новачків, що вперше намагаються здобути вищу освіту; потенційних споживачів, які бажають мати вищу освіту, але ще не пред'являють попиту на даний освітній продукт; «колишніх» споживачів, які колись уже закінчили ВНЗ, але бажають підвищити кваліфікацію чи перекваліфікуватись. Очікувані вигоди споживачів можуть бути дуже різноманітними: це і прийнятний рівень цін, і вигідні умови вступу, і можливість підвищення по службі тощо. Готовність до укладання

угоди, як правило, полягає в усвідомленні споживачем вигод і наявності матеріально-технічної бази.

Процесові створення будь-якого ДК повинні передувати етапи аналізу потреб та можливостей як майбутньої аудиторії, так і викладачів-розробників. Методологія попереднього аналізу схематично зображена на рис. 1 [4].

Попередній аналіз потреб у розроблювальному ДК і можливостей його створення починається з розробки концепції, що відбиває головні цілі розробки, яка формулює найзагальніші вимоги до ДК і визначального домінуючого педагогічного підходу, застосованого у розроблювальному ДК.



Рисунок 1 – Методологія попереднього аналізу при розробці ДК

З питанням про потребу в даному ДК пов'язане не менш важливе питання: чи поліпшує навчальна програма, що розробляється, педагогічні аспекти в порівнянні з методами навчання, що використовувалися дотепер?

Цілі навчання – це та поведінка, ті знання, вміння та навички, що має продемонструвати студент, щоб його визнали компетентним [5]. Цілі описують бажані результати навчання, а не сам навчальний процес. Опис цілей навчання повинен містити перелік необхідних дій, умови виконання цих дій і критерії визначення успішності їхнього виконання.

Мета навчання є добре визначеною, якщо вона цілком і точно передає студентові наміри викладача. Існує багато способів переконатися, чи добре визначена мета. Найпростіший і ефективний спосіб – перевірити, чи дозволяє запропоноване формулювання мети відповісти на три наступних питання.

1. Що саме зможе зробити студент?
2. При яких умовах він це зможе зробити?
3. Наскільки добре він це зможе зробити?

Для досягнення мети навчання необхідно, щоб студент зумів розв'язати поставлені задачі. Отже, далі необхідно визначити задачі курсу. У праці [4] автори наводять разом із прикладами чотири типи задач (табл. 1).

Проаналізувавши цілі та задачі ДК, можна прийняти обґрунтоване рішення щодо педагогічного підходу, який буде покладений в основу навчальної діяльності (об'єктивізм чи конструктивізм) [5]. Визначивши педагогічний підхід, цілі і задачі ДК, можна оцінити матеріально-технічні і людські ресурси, що будуть задіяні для його розробки і поширення.

Наступним кроком має бути аналіз аудиторії за класифікацією Д. Джоббера (див. вище). При вивченні аудиторії, необхідно вирішити:

- чи буде курс пристосований до різних категорій студентів;
- чи будуть розроблятися відносно негнучкі матеріали, розраховані тільки на певну аудиторію, що може справитися з вимогами, висунутими наданими навчальними матеріалами.

При пріоритетності гнучкості курсу може виникнути потреба будувати альтернативні методики викладання, щоб задовольнити індивідуальні потреби студентів. Якщо покластися на той факт, що студенти мають необхідні навички, щоб працювати за розробленим планом, то треба детально продумати, які навички їм потрібні перед початком вивчення матеріалів. Зрештою, необхідно оцінити, чи відповідають ці навички цільовій аудиторії.

На завершення складають перелік показників, на основі яких можна оцінити доцільність створення ДК. Ці показники, розбиті на групи, і належать до характеристик студентів, досвіду використання ДК у даній сфері, організаційних умов навчання, змісту навчального матеріалу.

Таблиця 1 – Основні типи задач при створенні ДК

Задача, націлена на розвиток	Основна проблема, що сприяє рішенню задачі	Приклад з курсу “Економетрія”
Пам’яті	Які терміни, визначення, процедури тощо можуть знадобитись студентам для запам’ятовування?	Студент повинен знати що таке мультиколінеарність, наслідки мультиколінеарності, BLUE-оцінки.
Відносин	У якому випадку викладач може відчувати зміни переконань студента?	Студент повинен демонструвати бажання застосовувати економетричні моделі для аналізу економічних досліджень.
Розуміння	У яких ситуаціях можна сподіватися, що студенти пояснять, інтерпретують або передбачать що-небудь?	Студент повинен продемонструвати, як застосовуються економетричні моделі для економіки.
Дій	Які нові фізичні чи міжособистісні дії повинен вміти виконувати студент?	Студент повинен побудувати економетричні моделі, що характеризують кількісні взаємозв’язки між економічними показниками.

Окремі приклади того, як можна використовувати результати аналізу відомостей про майбутню аудиторію ДК наведено у табл. 2 [4].

Етап попереднього аналізу завершується створенням специфікації. Розроблювачі навчальних ресурсів ДК разом з постачальниками змісту (педагогами) формують список бажаних характеристик ДК і вимог до нього, що є основою розробки потрібного програмного забезпечення. Розробники навчальних ресурсів обов’язково мають бути залучені до створення специфікації, щоб проконсультувати постачальників змісту про те, що можливо, а що неможливо досягти технічно, з урахуванням наявних телекомунікацій (швидкість і надійність), інструментальних засобів і систем для підтримки ДО (електронні бібліотеки, системи адміністрування ДО, засоби спілкування тощо).

Вимоги до технічної бази можуть спиратися на:

- можливість доступу до Інтернету (цілодобово, тільки вдень, тільки вночі) і доступні сервіси (електронна пошта, дошки оголошень, конференції тощо);
- конфігурацію комп’ютера студента;

- потреба у використанні додаткового апаратного забезпечення (відеокамера, мікрофон та інше).

Таблиця 2 – Використання інформації про майбутніх студентів ДК

Майбутня аудиторія	Дії педагогічного проектувальника ДК
Сплачує за ДК самостійно.	Намагається не використовувати дорогі засоби.
Має чітко фіксований час на навчання.	Чітко продумує кількість матеріалу, що містить курс
Не має важливих причин вивчати курс.	Підкреслює важливість курсу.
Має значний практичний досвід в галузі, яку охоплює курс.	Звертається до цього досвіду, наприклад використовує приклади, запропоновані студентом.
В основному читачі газет і коротких історій.	Пропонує короткі визначення і параграфи, чітко структурує матеріал.
В основному чоловіки, але є кілька жінок.	Намагається зробити наведені приклади зрозумілими і доброзичливими як для чоловіків, так і для жінок.
В основному не знає, коли курс стане відповідати її потребам.	Переконає надавати курс у зручний для студентів час (використовуючи гнучкість ДК).

Таким чином врахування елементів сегментації ринку освітніх послуг є необхідною вимогою створення сучасних ДК. Рациональне врахування цих елементів дасть можливість ВНЗ набути конкурентних переваг в сфері дистанційної освіти та інших сучасних інформаційних технологій, що дуже швидко розвиваються.

Список літератури

1. Кухаренко В. М., Рибалко О. В., Сиротинко Н. Г. Дистанційне навчання: умови застосування. Дистанційний курс / За ред.. В. М. Кухаренка. – Харків: НТУ «ХПІ», «Торсінг», 2002. – 320 с.
2. Гамалій В. Ф., Жесан Р. В., Котенко Т. М., Солових А. Є. Регіональні та глобальні маркетингові аспекти розвитку дистанційного навчання у Кіровоградському національному технічному університеті // Науковий вісник національного гірничого університету. Науково-технічний журнал. – 2005. – № 5. – С. 64-66.
3. Джоббер Д. Принципы и практика маркетинга: Пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2000. – 688 с.
4. Гриценко В. И., Кудрявцева С. П., Колос В. В., Веренич Е. В. Дистанционное обучение: теория и практика – К.: Наукова думка, 2004. – 375 с.
5. Уваров А. Ю. Электронный учебник: теория и практика. – М.: Издательство УРАО, 2000. – 220 с.

Статья посвящена особенностям процесса создания дистанционных курсов с учётом элементов сегментации рынка образовательных услуг.

The article was dedicated to special process of made the distance courses with consideration of market segmentation elements in education service.

Стимулювання розвитку інноваційних груп в управлінні персоналом промислового підприємства

Пошук шляхів економічного зростання та досягнення добробуту української нації у першу чергу пов'язаний із залученням, ефективним використанням та розвитком людського капіталу. Звертання до сучасного світового досвіду управління персоналом на промислових підприємствах показує, що найбільш цінними в ринковій економіці сьогодні визнаються кадри, які мають високу кваліфікацію і здатні до інновацій.

управління персоналом, інновації, конкуренція, рентабельність, інноваційні проекти, кадрова стратегія, матеріальна мотивація, конкурентоспроможність

Глобальні тенденції соціально-економічного розвитку, посилення міжнародної конкуренції диктують необхідність формування в Україні конкурентоспроможної економіки, здатної у максимально стислі строки забезпечити економічне зростання, адаптуватися до закономірностей світової господарчої системи та менеджменту на основі утвердження інноваційної моделі розвитку.

Проте практика ринкових перетворень, які протягом останнього десятиріччя не мали соціальної спрямованості і адекватного мотиваційного механізму, призвела до невідповідності стратегічних цілей і реальних можливостей їх досягання. На протязі 90-х років ХХ ст. на тлі тривалого кризового стану економіки, спаду виробництва, ігнорування ролі НТП відчутних змін трудової поведінки персоналу підприємств та організацій на користь інноваційного розвитку не відбулося, загальна кількість виконаних в країні розробок по створенню нових видів техніки і технологій зменшилась, низькою оплатою праці зруйновано престиж науково-технічної творчості, знецінено трудові мотиви до розробки та впровадження інновацій. Механізм спонукання персоналу до трудової діяльності, пов'язаної з проявом творчості, розробкою нових підходів до конструювання, виробництва, збуту товарів на ринку, виявився застарілим та неефективним.

Огляд наукових джерел засвідчує, що теоретико-методологічні підходи до розгляду сутності сучасної праці персоналу підприємств розвиваються та постійно збагачуються під впливом ринкових перетворень, а також глобальних трансформацій у світі, постіндустріальної орієнтації економічно розвинених країн.

Значний внесок у розвиток підходів до розв'язання проблем розвитку інноваційної праці зроблено вітчизняними вченими – А. Базилюк, Л. Безчасним, Д. Богинею, І. Бондар, А. Бугуцьким, М. Герасимчуком, В. Гейцем, В. Данюком, Г. Дмитренком, М. Долішнім, А. Калиною, А. Колотом, Г. Куліковим, В. Лагутіним, І. Лукіновим, В. Нижником, О. Уманським, А. Чухно та іншими.

Водночас, сутність інноваційної праці як економічної категорії залишається ще недостатньо вивченою, потребують з'ясування специфічні особливості інноваційної праці, її якісні ознаки в системі складових розвитку трудового потенціалу, пошук важелів її активізації в умовах перехідної економіки.

Вихід української економіки на траєкторію зростання потребує кардинальних зрушень у трудовій мотивації персоналу, подолання інноваційної інертності суб'єктів

різних форм господарювання. Є очевидною гостра потреба в активізації рушійних сил розвитку, передусім, *людського чинника*, забезпечення стійких мотивів персоналу до ефективної, конкурентоспроможної праці, розробки та впровадження інновацій. Розв'язання цієї проблеми потребує оновлення усталених традиціями поглядів на працю і трудові відносини в контексті фундаментальних змін, яких зазнала світова економіка на початку третього тисячоліття, пошуку нових методів заохочення працівників до творчості, прояву ініціативи, професійного зростання.

Можливості екстенсивного розвитку економіки, як вважають зарубіжні експерти, практично вичерпані: зростання конкуренції призводить до падіння рентабельності, використання Internet-технологій зменшує невизначеність ринку, робить його більш "прозорим", цінова конкуренція відходить на другий план. В конкурентній боротьбі одержують перевагу ті підприємства, які швидко розробляють інноваційний проект і пропонують ринку продукцію з принципово новими властивостями (краща якість, дизайн, екологічність, надійність в експлуатації тощо). Отже, на порядку денному створення фінансово-економічного механізму активізації інноваційної діяльності для забезпечення конкурентоспроможності підприємств і країни в цілому на зовнішньому ринку.

У зв'язку з цим в США попит на працівників розумової праці в останнє десятиріччя у порівнянні з попереднім зріс на 19%. Докорінно змінюється навіть поняття "кваліфікований робітник". На зміну праці, що пов'язана з фізичними зусиллями та навичками прийшли професії, які потребують принципово інших знань і здібностей, оскільки технічна реконструкція виробництва змістилася з трудомістких на переважно наукомісткі процеси. Тому не випадково статистика економічно розвинутих країн свідчить: 30-45% зайнятих припадає на "інформаційний сектор", який проводить обробку та передачу інформації, залучає нові інформаційні технології. Темпи розвитку такого "сектору" удвічі перевищують загальні темпи економічного зростання.

В умовах структурних зрушень зайнятості першочерговим завданням персонального менеджменту зарубіжних фірм і корпорацій є залучення та підготовка працівників нового типу (робітника, фермера, менеджера тощо). При цьому крім наявності загальної освіти, професійної підготовки та високого культурно-технічного рівня суттєвою вимогою стає професійна мобільність, здатність до перенавчання, до розробки нових ідей. Одночасно змінюється роль соціально-психологічних рис - зростає значення комунікабельності, ініціативності, дисциплінованості, рівня інтелектуалізації особистості. Кадрова стратегія підприємств передбачає не тільки різноманітні форми навчання та перенавчання на підприємствах і з відривом від виробництва, а також активну роботу з випускниками середніх шкіл, вищих навчальних закладів, пошук найбільш талановитих кадрів. Проте підвищенню якості робочої сили перешкоджає загострення проблеми "функціональної неграмотності" (за термінологією ЮНЕСКО до категорії "функціонально неграмотних" відносять особи, як не одержали або втратили базові знання і не здатні віднаходити і використовувати необхідну інформацію), на подолання якої американські корпорації щорічно витрачають сотні мільйонів доларів.

Зауважимо, що чинник творчості персоналу, здатності до інновацій сьогодні, як ніколи раніше, враховується в діяльності спеціальних центрів підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації персоналу, які створюються в ФРГ, Франції, Японії та інших країнах за участю декількох крупних підприємств на кооперативній основі з головною орієнтацією - наблизити зміст навчальних програм до актуальних потреб виробництва. Для одержання міцних конкурентних переваг компаніям потрібні так звані "золоті комірці", тобто працівники, які здатні розробляти нову техніку та технології. Тому поряд з підготовкою висококваліфікованого персоналу наступною

проблемою є стимулювання інноваційної праці такого персоналу. В кожній країні, на кожному підприємстві її вирішують по-різному. До речі, мотиваційні системи, що успішно застосовуються, вважаються комерційною таємницею, що засвідчує визнання того, що найбільший прибуток може дати саме людський ресурс.

Вивчення зарубіжного досвіду свідчить про посилення уваги до соціально-психологічних аспектів управління інноваційною працею. Треба зауважити, що відбувається історична трансформація трудової свідомості на тлі перетворень індустріального суспільства у постіндустріальне. Інноваційна діяльність, одержання нових знань, розробка новітніх інформаційних технологій стає визначальним чинником прогресу суспільства, його розквіту. Вчені звертають увагу на те, що в країнах розвинутої ринкової економіки починає виокремлюватися соціальна група (когнітаріат, її визначають як "клас спеціалістів"), яка прагне до розвитку особистості як на робочому місці, так і за його межами. В умовах досягнення достатньо високого рівня життя стимулами до інновацій стають не стільки зростання оплати праці, скільки можливості зростання кваліфікації, доступу до засвоєння нової інформації, що дає можливості самореалізації у творчій діяльності, професійного визнання, подальшої службової кар'єри.

Окреслене означає стрімкі зміни у функціях світового менеджменту, а саме, підпорядкованість системи управління не технократичному, а гуманітарному підходу, націленому на заохочення розвитку здібностей до інновацій. Творчість визначається як свідомо діяльність, яка спрямовується переважно на саморозвиток і самореалізацію особистості. Матеріальні блага можуть бути результатом творчої діяльності, проте не головною метою так званого "інтелектуального працівника". Серед трудових цінностей багатьох висококваліфікованих фахівців на перший план виходять зміст завдання, особиста свобода виконавця, можливості поглиблення знань, реалізації творчих здібностей.

З огляду на зарубіжний досвід, майбутнє України потребує інноваційної спрямованості реформ, зокрема у сфері праці. На нашу думку, є доцільним виокремлення та розвиток інноваційних груп на промислових підприємствах. Стрижневою метою таких груп уявляється підвищення результативності діяльності підприємства на ринку на основі розробки нової продукції, технологій, послуг. Формування таких колективів потребує:

- по-перше, підбору кадрів, здатних до інноваційної діяльності;
- по-друге, ефективної системи мотивації персоналу до підвищення рівня кваліфікації та професіоналізму, застосування знань і здібностей в інноваційній діяльності;
- по-третє, посилення державної підтримки промислових підприємств інноваційного типу.

В процесі підбору кандидатів для роботи в інноваційних групах для оцінки здатності до інновацій важливо розробляти систему тестів, а також перевіряти досвід, навички, здібності працівника на протязі певного терміну, створюючи необхідні умови для прояву творчості.

Стимулювання праці інноваційної групи має враховувати зміст інноваційної праці, її складність, творчий характер, інтелектуальне навантаження, необхідність постійного оновлення знань, роль трудового внеску для кінцевих результатів діяльності підприємства. Управління матеріальною мотивацією, на наш погляд, найбільш можливе, якщо поставити оплату праці на інноваційних підприємствах в залежність від динаміки рівня конкурентоспроможності працівника. Виходячи з цього, стає актуальним розробка системи альтернативних варіантів мотивації та стимулювання конкурентоспроможної праці персоналу, що сприятиме розвитку інноваційної

діяльності підприємств в Україні.

Стосовно посилення підтримки промислових підприємств інноваційного типу з боку держави варто підкреслити, що лише в разі наявності такої постійної допомоги можна очікувати серйозні зрушення в цій сфері та зростання конкурентоспроможності держави. На жаль, залишаються стійкими такі тенденції як скорочення державного фінансування науки, науково-технічних програм, високий податковий тиск. В результаті за останні десять років кількість винахідників та раціоналізаторів зменшилася більш ніж у 20 разів, кількість освоєних вперше нових видів продукції - в 3,8 рази, науково-технічна сфера знаходиться у стані занепаду. Поліпшення ситуації можливо за умов створення кадрового наукового, науково-технічного, винахідницького, інноваційного потенціалів, що відповідно потребує законодавчого забезпечення. Щодо створення інноваційних груп на промислових підприємствах, то тут є вкрай необхідною допомога держави у вигляді зниження податкового тиску на 20-25%, надання пільгових кредитів на освоєння нової продукції та розробку інноваційних проектів, збільшення обсягів фінансування науки за рахунок розширення джерел фінансування.

Отже, стимулювання розвитку інноваційної діяльності персоналу потребує, передусім, комплексного підходу на макро- та мікроекономічному рівнях, перебудови кадрової стратегії та пошуку ефективних фінансових важелів для забезпечення стійких мотивів персоналу до прояву творчості, розробки інновацій. Окреслені заходи сприятимуть розвитку людського капіталу держави, зміцненню в майбутньому її конкурентних позицій і реального суверенітету.

Зауважимо, що методи спонукання до праці на інноваційних підприємствах в цілому корелюють з окресленими сучасними методами трудової мотивації персоналу, наведеним теоретичним і практичним досвідом в області гуманізації, раціоналізації і стимулювання праці. Специфіка матеріальної мотивації працівників-інноваторів полягає у запровадженні аналітичних систем заробітної плати, особливістю яких є диференційна оцінка в балах складності роботи, що виконується, із врахуванням кваліфікації виконавця, умов праці та ін.

Список літератури

1. Амоша О.І. Стан, тенденції та основні напрями розвитку соціально-трудових відносин на державному та регіональному рівнях // Соціально-економічні аспекти промислової політики. Соціально-трудові відносини в сучасних економічних умовах: Сб. научн. тр. Т. 1 / НАН України, Ін-т економіки пром-ти. – Донецьк, 2001. – С. 14 – 24.
2. Інноваційна складова економічного розвитку: Монографія / НАН України, Ін-т економіки. Відп. ред. Л.К. Безчасний. – Київ, 2000. – 260 с.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник / Держкомстат. – К.: Держкомстат, 2001. – 290 с.
4. Тульпа І.А., Сумець О.Н. Інноваційна стратегія: Навч. посіб. – Х.: Студцентр, 2005. – 208 с.

Поиск путей экономического возрастания и достижения благосостояния украинской нации в первую очередь связанное с привлечением, эффективным использованием и развитием человеческого капитала. Обращение к современному мировому опыту управления персоналом на промышленных предприятиях показывает, что наиболее ценными в рыночной экономике сегодня признаются кадры, которые имеют высокую квалификацию и способные к инновациям.

Searching of the ways of the economic growth and achievements of well being to Ukrainian nation in the first place connected with attraction, efficient use and development of the human capital. Address to modern world experience of personnel management on industrial enterprise shows that the most valuable in market economies today confess the personnel, which have a high qualification and capable to innovation.

Г.Т. Костромін, канд. екон. наук, Т.С. Корнєєва, асп.
Кіровоградський національний технічний університет

До питання класифікації показників оцінки ефективності основного капіталу

Здійснено інтегрований аналіз показників основного капіталу, їх класифікація, а також проаналізовано їх вплив на ефективність використання основного капіталу. Запропонована систематизована класифікація показників оцінки ефективності основного капіталу.

основний, капітал, активи, показники, класифікація, ефективність, оцінка, продуктивність

Проаналізувавши історичний розвиток економічної категорії капітал, можемо зазначити, що першим з часів античного світу визначив капітал Аристотель, потім меркантилісти В. Стаффорд, Т. Мен, Г. Скаруффі, далі цим питанням займалися фізіократи Ф. Кене, А. Тюрбо, потім класики політичної економії А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.С. Міль, Н.В. Сеніор, далі марксисты К. Маркс, Ф. Енгельс, потім неокласик А. Маршалл [10].

Сучасна технологічна версія науково-технічного прогресу в руслі інституціонально-еволюційної економічної теорії пов'язана з працями Д. Норта, Й. Шумпетера, М. Кондратьєва, Р. Коуза, Н. Нельсона, С. Вінтера, О. Тоффлера, Г. Хакена, Г. Менша, І. Пригожина, П. Нійкампа, Л. Абалкіна, Д. Львова, С. Глазєва. Великий внесок в дослідження ефективного використання основних фондів і виробничих потужностей підприємств зробили економісти, що працювали в умовах планової економіки, - В. Кудров, Я. Кваша, В. Красовський, К. Вальтх, Т. Хачатуров, Р.З. Акбердин. Проблема ефективності основного капіталу займає чільне місце в дослідженнях таких українських економістів, як М. Герасимчук, І. Лукінов, Б. Кваснюк, М. Чумаченко, А. Чухно, А. Золотарьов, В. Клочко, Г. Одинцова, П. Орлов, М. Хохлов, І. Волик, І. Швець, Т. Цибулько, Н. Свірідова, В. Мощинська, М. Зюкова, А. Даций, В. Боковець, А. Бланк, М. Горобинська та інших.

Система показників повинна показувати ефективність використання і відтворення основного капіталу (ОК), його складових, характеризувати співвідношення між зростанням ОК і підвищенням продуктивності праці, витратами уречевленої та живої праці на виробництво продукції.

Для того, щоб характеризувати в сучасних умовах класифікацію показників оцінки ефективності ОК, далі ми розглянемо підходи з цього напрямку вчених економістів.

Так, Бланк І.А. характеризує оцінку об'єму використання основних засобів (ОЗ) і нематеріальних активів (НА) за такими показниками: коефіцієнт зносу ОЗ; коефіцієнт придатності ОЗ; коефіцієнт амортизації НА; коефіцієнт придатності НА; зведений коефіцієнт придатності операційних позаоборотних активів, що використовуються підприємством; коефіцієнт участі операційного ОК в загальній сумі операційного капіталу підприємства; співвідношення форм функціонування ОК; співвідношення ОЗ і НА, що сформувалися за рахунок операційного капіталу; коефіцієнт рентабельності ОК; коефіцієнт капіталовіддачі ОК [3].

Деякі економісти виділяють екологічне зношування ОК, яке характеризується невідповідністю його експлуатаційних характеристик потребам забезпечення належного захисту навколишнього природного середовища. На нашу думку, цьому показникові в сучасних умовах виробництва не приділяється належної уваги, тому доцільно включити цей показник до загальної класифікації показників оцінки ефективності ОК.

Наприклад, Зюкова М.М. стан ОЗ характеризує такими показниками: коефіцієнт зносу, коефіцієнт придатності, коефіцієнт надходження, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття. До часткових показників ефективності використання ОЗ віднесена віддача активної частини ОЗ, рентабельність активної частини ОЗ [8].

Боковець В.В. вважає за необхідне виділення в самостійну групу показників відтворення ОК, які характеризують його рух, технічний стан, структуру та динаміку. Спеціальний показник – швидкість обороту ОК, який обумовлений економічною природою та важливістю функціонування в процесі виробництва протягом багатьох виробничих циклів. Далі автор вважає, що з методологічної точки зору коефіцієнти оновлення ОК і вибуття ОК не порівняльні. Запропоновано визначення цих коефіцієнтів відтворення ОК з врахуванням їх середньорічної вартості. Боковець В.В. використовує коефіцієнти прогресивного та інтенсивного оновлення ОК, а також для оцінки ефективності ОК вживає показники платоспроможності і фінансової стійкості [4].

В науковій праці Дація О.І. мова йде про те, що між науковцями немає єдиної точки зору на питання обрання критерію оцінки технічного потенціалу. Так, одні вчені пропонують використовувати систему енергетичних показників, інші – біоенергетичних показників, показників визначення необхідного технічного ресурсу, вартісних показників. До цього часу також не існує стандартизованих та уніфікованих технічних показників з однорідних машин як вітчизняного, так і закордонного виробництва, що ускладнює розрахунок технічного ресурсу, особливо з закордонної техніки. Автор зазначає, що за єдиний критерій оцінки технічного потенціалу використовувати енергетичний, або біоенергетичний, або технічний тощо, не доцільно [6].

Буряк П.Ю. і Римар М.В. аналізують роботу устаткування за такими показниками, як коефіцієнт використання виробничої потужності, коефіцієнти використання обладнання за кількістю одиниць різних категорій обладнання, коефіцієнти календарного, режимного, планового і робочого фондів часу обладнання, коефіцієнт змінності, коефіцієнт інтенсивності завантаження обладнання [19].

У науковій праці Радованова С.В. показником визначення ефективності інтенсифікації виробництва в процесі техніко-технологічного оновлення підприємства є продуктивність праці [15].

Поддєрьогін А.М. відокремлює показники забезпечення підприємства основними виробничими засобами (ОВЗ). До них відносять: фондомісткість, фондоозброєність, коефіцієнт реальної вартості ОЗ у майні підприємства. Показники стану ОВЗ: коефіцієнт зносу, коефіцієнт придатності, коефіцієнт оновлення, коефіцієнт вибуття, коефіцієнт приросту. Показники ефективності використання ОВЗ: фондовіддача, рентабельність [18].

Цибулько Т.Л. пропонує включити до показників ефективності використання ОК соціальні критерії: вплив речових факторів на утримання і умови праці персоналу, загальний процес гуманізації умов праці, наділення праці творчого характеру, підвищення культурно-технічного рівня робітників, забезпечення невиробничої сфери фінансовими ресурсами [20].

Аналіз наукових праць Бланка І.А., Боковець В.В., Дадія О.І., Осіпова В.І., Зюкової М.М., Радованова С.В., Поддєрьогіна А.М., Буряка П.Ю., Римара М.В., Цибулько Т.Л. дозволяє зробити загальну класифікацію показників оцінки ефективності ОК, але деякі погляди цих науковців розбігаються між собою. Спільні висновки такі: характеристика ефективності використання ОК у цілому та окремих його видів поділяється на два блоки: загальні показники і часткові показники. До загальних відносять капіталовіддачу, фондомісткість, рентабельність (прибутковість) ОК. До часткових відносять коефіцієнти екстенсивного завантаження устаткування, інтенсивного завантаження устаткування, інтегрального використання, змінності роботи устаткування, завантаження обладнання, вибуття, оновлення, приросту ОК, зносу, придатності, фізичного зносу, морального зносу [3, 4, 6, 7, 8, 15, 18, 19, 20].

Дослідження даної проблеми з позицій різних поглядів науковців показав, що перехід економіки України на ринкові відносини вимагає удосконалення методології оцінки ефективності ОК. Деякі старі критерії набувають нових значень, а інші, які перестали відповідати умовам сучасної економіки, втрачають доцільність. Тому система показників оцінки ефективності ОК і їх класифікація вимагає подальшого удосконалення.

Вивчення існуючих показників і критеріїв ОК показує, що вони не в повній мірі відображають ефективність його використання. Так, конкурентоспроможність продукції або послуг залежить від якості ОК, яка визначається в значній мірі технологічним рівнем обладнання. В той же час, до теперішнього часу відсутній показник якості оновлення ОК, що не дозволяє однозначно охарактеризувати оптимальність процесу його відтворення і оцінити динаміку зміни його технічного стану. На нашу думку слід увести комплексний показник технологічної якості оновлення ОК, який визначається відповідним коефіцієнтом технологічної якості оновлення. Це сума добутоків відношень коефіцієнтів точності, автоматизації, продуктивності, питомої енергоемності оновленого і існуючого технологічного обладнання по групам [11].

Оскільки будь яка технологія неминуче стає технологією інформаційною, роль інформації стрімко зростає і як ресурсу і як товару [9]. У зв'язку з цим необхідно увести коефіцієнт інформаційної озброєності ОК як відношення інформаційного ресурсу в байтах (кіло-, гіга-, мега-), розміщеного на будь яких носіях, або у вартісному вираженні до середньорічної вартості ОК.

При вивченні складу ОК Бланк І.А. [3] розглядає співвідношення форм функціонування ОК, співвідношення ОЗ і НА, що сформувалися за рахунок операційного капіталу. Осипов В.І. [7] враховує складові ОК: основні фонди, нематеріальні ресурси і нематеріальні активи, витрати у незавершене будівництво і інше. Поддєрьогін А.М. [18] використовує показник забезпечення підприємства ОВЗ: коефіцієнт вартості ОЗ у майні підприємства. В наукових працях О.Б. Бутніка-Сіверського [5] нематеріальні активи класифікуються в обліку і звітності за групами: права користування природними ресурсами, права користування майном, права на знаки для товарів і послуг, права на об'єкти промислової власності, авторські і суміжні з ними права, гудвіл, за способом отримання (створені власними силами; отримані іншим шляхом: придбані за грошові кошти, придбані в обмін на інші активи, придбані в обмін на інструменти капіталу - як внесок до статутного капіталу, отримані внаслідок об'єднання підприємств, отримані безоплатно, придбані за рахунок коштів цільового фінансування).

Аналіз цих і інших наукових робіт свідчить про складність визначення як реальної вартості ОЗ у вартості ОК, так і реальної вартості НА у вартості ОК. На різних етапах виробництва склад ОЗ і НА може змінюватися, що в кінцевому результаті буде

впливати на вартість всього ОК. Вчасне виявлення зменшення цих складових дозволяє в цілому виправити ситуацію на підприємстві. Тому пропонується увести коефіцієнт реальної вартості ОЗ у вартості ОК, який визначається як відношення залишкової вартості ОЗ (активна і пасивна частина) до вартості ОК (ОЗ і НА). Для того, щоб виявити питому вагу залишкової вартості НА у загальній вартості ОК, пропонуємо увести коефіцієнт реальної вартості НА у вартості ОК, який визначається відношенням залишкової вартості НА до вартості ОК.

Таким чином, проведений аналіз дозволяє систематизувати показники оцінки ефективності ОК і здійснити їх повну класифікацію, включаючи в неї нові запропоновані нами показники (рис.1).

У зв'язку з тим, що відновлювальний процес істотно й безпосередньо впливає на рівень ефективності використання ОК, необхідно виділяти в самостійну групу показники відтворення ОК, які характеризують його рух, технічний стан, структуру та динаміку. Ця група в запропонованій класифікації (рис.1), має назву показників стану та відтворення ОК, до них відносяться коефіцієнти вибуття, оптимальності вибуття, оновлення, інтенсивного оновлення, прогресивного оновлення, екстенсивного оновлення, приросту, придатності, надходження, зношеності, фізичного зносу, морального зносу, екологічного зносу, амортизації НА, придатності НА, а також новий запропонований коефіцієнт технологічної якості оновлення. Далі пропонуємо включити другу групу показників, яка характеризує ефективність використання ОК у цілому та окремих його складових і поділяється на економічні показники ОК та соціальні показники ОК. В свою чергу в економічних показниках ОК виділяємо дві підгрупи: загальні показники і часткові показники. Загальні показники залежать від багатьох техніко-організаційних та економічних факторів і виражають кінцевий результат використання ОК. До них відносяться: капіталовіддача, капіталомісткість, капіталоозброєність, техноозброєність, машиноозброєність, рентабельність (прибутковість) ОК, капітальний коефіцієнт, показник платоспроможності, показник фінансової стійкості, продуктивність праці, рентабельність (прибутковість) нематеріальних активів, сума прибутку на одну гривню нематеріальних активів, а також нові запропоновані коефіцієнти інформаційної озброєності ОК, реальної вартості ОЗ у вартості ОК, реальної вартості НА у вартості ОК. До часткових показників, (окремих, індивідуальних), якими характеризують рівень використання ОК залежно від окремих факторів, відносяться коефіцієнти екстенсивного завантаження обладнання; використання календарного, режимного, планового і робочого фондів часу обладнання; інтенсивного завантаження обладнання; інтегрального завантаження обладнання; використання обладнання за кількістю одиниць різних категорій обладнання; змінності роботи обладнання; використання змінного режиму; неперервності роботи обладнання; інтегральний використання обладнання; виробничої потужності; пропускної здатності; сполучення; фактичного (планового) використання виробничої потужності; потенційної електроозброєності; фактичної електроозброєності; електрифікації виробництва за потужністю; потенційної енергоозброєності; фактичної енергоозброєності; абсолютної матеріаломісткості продукції; абсолютної матеріаломісткості виробництва; прямої матеріаломісткості; індивідуальної матеріаломісткості; потенційної механоозброєності; фактичної механоозброєності; металомісткості продукції та виробництва; питомих матеріальних витрат; ефективності використання окремого виду ресурсів та показники обсягу отриманої продукції з 1 кв.м. наявної площі; електроозброєності праці; енергоозброєності праці; механоозброєності праці.

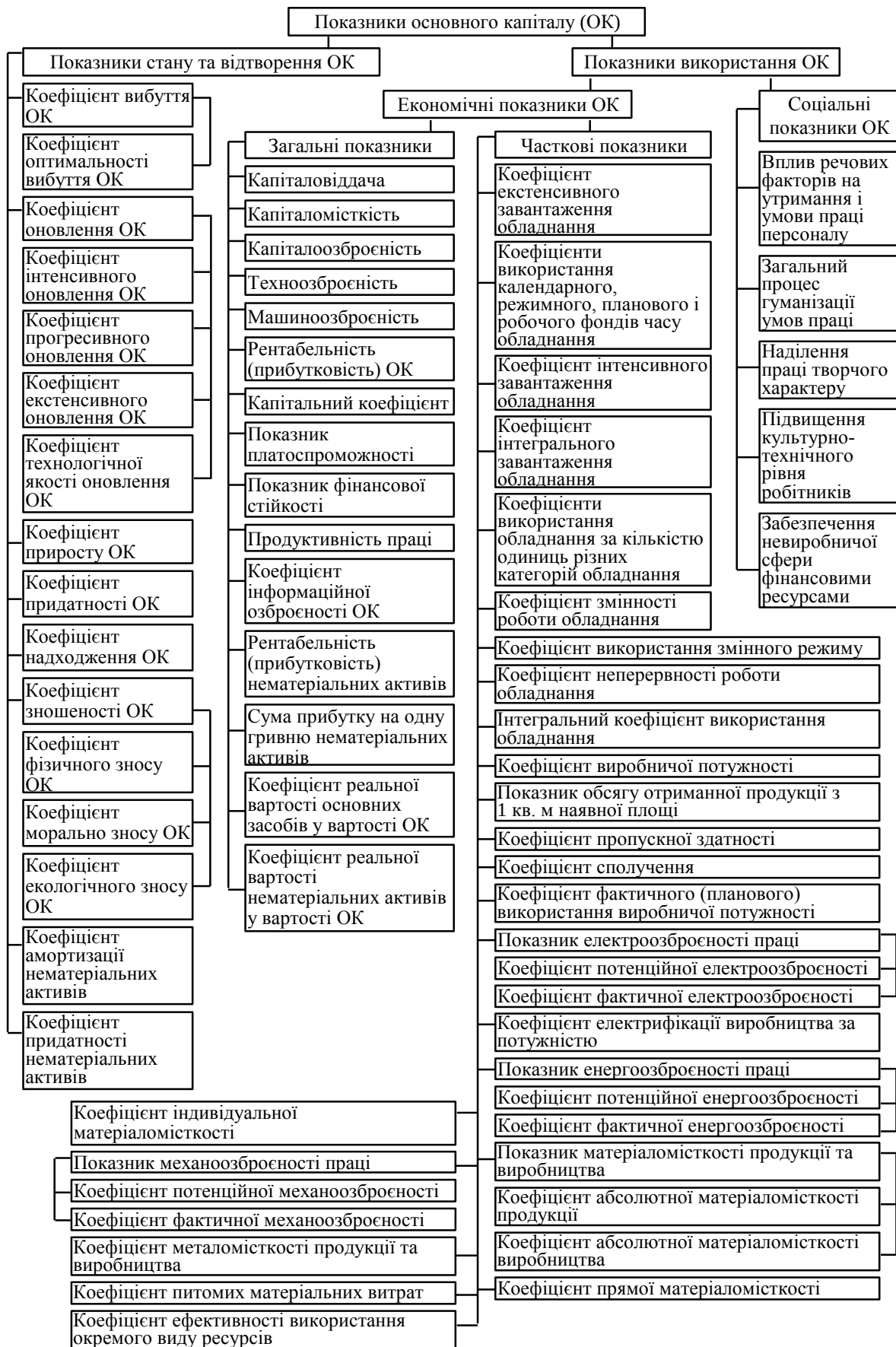


Рисунок 1 – Пропонуєма класифікація показників оцінки ефективності основного капіталу

Таким чином, всі попередні надбання науковців з цієї проблеми зібрані в єдину класифікацію показників оцінки ефективності ОК, до складу якої уведено і нові показники, які характеризують як стан та відтворення ОК так і його використання (рис.1).

Список літератури

1. Акбердин Р.З. Экономика обновления парка оборудования в машиностроении.- М.: Машиностроение, 1987.- 184 с.
2. Атанасов М., Георгиев Т. Методологические проблемы модернизации и реконструкции в машиностроении.- в сб.: Экономическая мысль. София, 1980.- С.33-43.
3. Бланк И.А. Управление использованием капитала.- К.: Эльга, 2002. – С.231-240.
4. Боковець В.В. Методичні особливості визначення ефективності основного капіталу підприємств цукрової промисловості // Наукові праці Українського державного університету харчових технологій. Спец. випуск: Пріоритетні напрями впровадження в харчову промисловість сучасних технологій, обладнання і нових видів продуктів оздоровчого та спеціального призначення. - №10. – част.ІІІ.- К., 2001.- С.135-136.
5. Бутнік-Сіверський О.Б., Економіка інтелектуальної власності. – К.: Інститут інтелектуальної власності і права, 2004.- С.92-116.
6. Даций А.И. Роль основных производственных фондов в расширенном воспроизводстве сельскохозяйственного производства // Экономика и управление.-2000.-№4.-С.21-22.
7. Экономика предприятия: Учебник / Осипов В.И.- Одеса: “Маяк”, 2005.-С.199-220.
8. Зюкова М.М. Оцінка основних засобів – складова системи обліку. Проблеми формування ринкової економіки: Збірник наукових праць.- К.: КНЕУ, 2000.- С.379-381.
9. Информационные технологии в бизнесе. Под ред. Милана Желены. – Санкт-Петербург: “Питер”, 2002.- 1112 с.
10. Квасницька Р.С. Управління капіталом підприємства через призму еволюції його визначення та змісту як економічної категорії // Збірник наукових праць/НАН України. Дон НТУ 2003, с.223-229.
11. Корнеева Т.С. До визначення ефективності використання основного капіталу // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки, вип.7.- Кіровоград: КНТУ, 2005.
12. Малыгин А.А. Планирование воспроизводства основных фондов.- М.: Экономика, 1985. – С.21-39.
13. Мощинская В.А. Реструктуризация производства на основе оценки эффективности развития и использования производственной мощности предприятия // Вісник Технологічного університету Поділля.- 1999.- №5.-ч.2.- С.52-55.
14. Питер Ф.Друкер. Задачи менеджмента в ХХІ веке. "Вильямс. Москва - Санкт-Петербург - Киев. 2002. 270 с.
15. Радованов С.В. Техніко-технологічне оновлення підприємств та визначення його комерційної ефективності // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. – Львів.: Інститут регіональних досліджень НАН України. – 1997.- випуск 2.-С.334-346.
16. Свиридова Н.Д. Совершенствование организационно-экономического механизма обновления основных средств на предприятиях Украины // Бизнес Информ.- 2000. №3;- С.131-136.
17. Страсман П. Беспокойные знания.// Computer World / Россия.- № 42 (203).- 1999г.
18. Фінанси підприємства: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. 3-тє вид., перероб. Та доп. – К.: КНЕУ, 2000.- С.253-276.
19. Фінансово-економічний аналіз: Підручник / Буряк П.Ю., Римар М.В., Бець М.Т. та ін. Під заг. ред. П.Ю. Буряка, М.В. Римара – К.:ВД “Професіонал”, 2004. – С.200-240.
20. Цыбулько Т.Л. Рыночные критерии оценки эффективности воспроизводства основных производственных фондов // Вестник Харьковского государственного политехнического университета. Технический прогресс и эффективность производства.- Х.: ХГПУ, 1999, С.56-58.

Сделан интегрированный анализ показателей основного капитала, их классификация, а также проанализировано их влияние на эффективность использования основного капитала. Предложена систематизированная классификация показателей оценки эффективности основного капитала.

There has been done intergrated analysis of fixed capital indicators, their classification and there has also been analysed their influence on effectiveness of fixed capital use. There have been offered new approaches to fixed capital definition.

Роль біоенергетики у формуванні енергетичної та екологічної безпеки

Визначено необхідність виробництва і розвитку біоенергетики, її вплив на формування екологічної та енергетичної безпеки. Обґрунтовано економічну доцільність ріпаківництва в Україні.
біоенергетика, біопаливо, екологічна, економічна безпека, паливно-енергетичний комплекс

Забезпечення сталого розвитку паливно-енергетичного комплексу (ПЕК) є необхідною передумовою розвитку національної економіки, особливо це важливо на етапі її входження до Світової організації торгівлі (СОТ), оскільки від стану ПЕК значною мірою залежить ступінь економічної та політичної незалежності України.

Разом з тим в продовж останніх 10-ти років в Україні, в наслідок впливу різносторонніх об'єктивних і суб'єктивних причин, відбулося зменшення видобутку і виробництво паливно-енергетичних ресурсів. Ця негативна тенденція продовжує зберігатись. У порівнянні з 2004 роком, незважаючи на виконання більшістю галузей ПЕК річних завдань, видобуток нафти (з газовим конденсатом) і природного газу знизився порівняно з 1999р. на 2,9% та 0,4% відповідно; виробництво електроенергії – на 0,5%; видобуток вугілля – майже на 2%.

Більш стабільна, порівняно з іншими галузями, робота нафтовидобувної та газовидобувної галузей створює лише ілюзію їх благополуччя. Насправді ж, кошти від раніше вкладених у цю галузь інвестицій вичерпуються, і це характеризується різким погіршенням показників сировинної бази – як якісних (зростання частки важковидобувних запасів), так і кількісних (скорочення обсягів).

Зниження надходжень інвестицій та недостатнє фінансування у геологорозвідувальні роботи спричиняють поступове падіння видобутку нафти й газу. В результаті, за рахунок власного видобутку потреби української економіки у вуглеводневій сировині забезпечуються лише частково: в природному газі – на 24%, в нафті – на 12%. Про це свідчить і неповна завантаженість потужностей українських нафтопереробних заводів сировиною що постійно знижується: в 2003р. вона становила 18,6%, у 2004р. – 14%. Недосконалою залишається технологія переробки нафти на українських НПЗ – в середньому 63%, тоді як в американських НПЗ цей показник сягає 90%.

В результаті цього, протягом 1994-2004рр. в ПЕК України (енергетичній, вугільній промисловості та нафтогазовому комплексі) спостерігається стійке падіння базових показників і якщо така тенденція збережеться, то наступні 20 років економіка України залишатиметься енергодефіцитною країною, що зумовить щорічну потребу в імпорті паливно-енергетичних ресурсах в обсягах 110-140 млн т умовного палива. Слід також врахувати, що залежність вітчизняного ПЕК від енергоносіїв (особливо з однієї країни) призводить до монопольного диктату цін та умов постачання. Як наслідок в 2004р. близько 60% імпортованих енергоносіїв надходили з Росії, що може спричинити загрозу енергетичної безпеки України.

Не слід також забувати, що від стану і розвитку вітчизняного ПЕК залежить й екологічна безпека, як основна складова безпеки життєдіяльності. Адже у більшості випадках саме джерела енергії створюють загрозу екологічній безпеці, тільки від роботи автотранспорту через надмірний викид у повітря потрапляють вуглеводи, оксиди азоту, окис і двоокис вуглецю, діоксид сірки, а також сполуки, що містять свинець, сажу та пари пального.

Ці сполуки належать до головних компонентів парникових газів, надмірний викид яких в атмосферу зумовлює “парниковий ефект”, і спричиняє глобальне підвищення середньорічної температури на планеті.

Основні види палива, що використовуються на автотранспорті, це бензин і дизельне пальне у якому вміст сірки в 5-10 разів більший, ніж у бензині. За екологічними вимогами цей показник не повинен перевищувати 0,2%. В розвинених країнах виробляють дизельне пальне з вмістом сірки до 0,05%, суворо дотримуючись таких жорстких стандартів. В Україні частка дизельного пального з вмістом сірки понад 0,2% збільшилася з 50% у 1985р. до 75-76% у 1992-1993рр. Нині частка дизельного пального з вмістом сірки до 0,5% коливається в межах 64-71% від його загального виробництва на українських НПЗ. І лише на Одеському НПЗ технологічне устаткування дає можливість виробляти дизпаливо з вмістом сірки не більше 0,02%, що відповідає вимогам країнам Європейського Союзу. Проте потужності цього заводу розраховані на переробку лише до 1,5 млн. т дизпалива щорічно.

Наведені вище аргументи змушують стимулювати інвестиційний пошук відновлювальних джерел енергії. Сьогодні наприклад, країни Західної Європи зробили свій вибір на використанні біоенергетичних ресурсів до яких належить етанол, біодизель, деревина, ріпак, солома та біогаз.

Ріпаківництво є однією із найбільш пріоритетних галузей агропромислового виробництва в Україні, яка має величезний еколого-економічний потенціал, починаючи з поліпшення фітосанітарних властивостей земельних ресурсів і закінчуючи збільшенням доходної частини державного бюджету країни.

Для розвитку біоенергетики західноєвропейські країни мають необхідний потенціал. Вважається, що за сучасного рівня сільськогосподарського виробництва для забезпечення потреб в продовольчій безпеці необхідно на одного мешканця 0,185 га ріллі, нині цей показник становить 0,208 га ріллі. Ці дані свідчать про наявність залишку землі в цих країнах, тобто той потенціал який необхідний для розвитку біоенергетики.

У Білій книзі Європейська Комісія запропонувала відвести до 10 млн. га землі для виробництва 90 млн. т біоенергетичних ресурсів, частка яких в структурі відновлювальних джерел енергії становитиме 83%. Автори цієї книги пропонують дотримуватися такої структури біоенергетичних ресурсів: біогаз – 15 млн. т; побічні продукти сільського господарства та деревообробної промисловості – 30 млн. т; продукція технічних культур для потреб енергетики – 45 млн. т.

Особливого значення у розвитку біоенергетики ресурсів відіграє вирощування такої сільськогосподарської енергосировини як ріпак. Цінність цієї культури свідчить про те, що тільки в країнах Західної Європи за останні роки відведені площі під цю культуру невпинно зростають і нині вони становлять майже 3,5 млн. га. Зокрема, у Франції – 1,4 млн. га за середньої урожайності 33 ц/га, у Німеччині – 1,1 млн. га. Стрімкими темпами нарощується виробництво ріпаку в Чехії. Якщо у 1992р. під ріпак тут було відведено 136 тис. га, то у 1995р. – 253 тис. га, або 7,6% ріллі, нині вона становить 14%, тобто середня врожайність ріпаку зросла з 21,6 до 26,2 ц/га, а валовий збір перевищив один млн. т.

Особливо цінним для України знову ж таки є досвід нарощування потужностей з виробництва біодизеля у Чехії. Тут, починаючи з 1992р., реалізується державна програма “Оліяпрограма” головна мета якої – довести виробництво біодизельного пального з ріпакової олії до 100-120 тис. т на рік. Крім того, комплексно використовується побічна продукція (шрот, гліцерин), які одержують у процесі переробки ріпаку на пальне. У свій час Міністерство сільського господарства Чехії отримало від держави безвідсоткові кредити строком на 10 років для спорудження потужностей по виробництву біодизеля і сьогодні потужність цих об’єктів становить 62,5 тис. т пального на рік.

Відповідно до чеського законодавства біодизельне пальне звільнено від акцизу та від податку на прибуток, а ПДВ на цей вид біопалива зменшено на 5%.

Нині пальне на основі ріпакової олії найбільшою мірою використовували в Італії, Німеччині та Франції. У Бельгії й Нідерландах 80-85% громадських автотранспортних засобів працюють на біологічному пальному. В останні роки в Європі щорічно виробляють понад 600 тис. т біодизельного пального на основі ріпакової олії.

Підвищений інтерес до розвитку біопалива спостерігається і на американському континенті. Тут найбільшого поширення набуло виробництво та використання такого виду біопалива, як етанол, який виробляється із пшениці, кукурудзи та ячменю. В США з метою зменшення шкідливих викидів і технічних характеристик автомобільних двигунів щорічно використовується понад 1,5 млрд галонів (6,8 млн т) етанолу в суміші із звичайним бензином. Така суміш є цілком конкурентоздатною на американському ринку нафтопродуктів. Поряд з цим у США виробляють і біопаливо, переважно із соєвої олії. Щорічне виробництво якого становить 136,5 тис. т.

У будівництво 55 етанолових заводів уряд США інвестував понад 3 млрд. дол. очікується, що економічна активність, яка нині спостерігається в сфері виробництва етанолу і його реалізації на ринку нафтопродуктів, сприятиме поповненню державної казни в найближчі п’ять років на суму 3,5 млрд дол., а попит на зерно, що йде на виробництво етанолу, збільшує прибуток американських фермерів на 12 млрд дол. щорічно.

Дослідження, проведені вченими США, свідчать, що технічні та економічні показники використання біодизельного пального не нижчі, ніж при використанні звичайного дизельного пального. Досвід показав, що використання автобусами та вантажними автомобілями суміші біодизелю із звичайним дизпаливом у співвідношенні 20 до 80% є економічнішим, ніж використання ними скрапленого газу або етанолу.

Біопаливо має й великі екологічні переваги перед звичайним дизпаливом. Експерти вважають, що європейські країни за рахунок залучення до виробництва біомаси надлишків земель спроможні істотно зменшити свою залежність від імпорту нафти і одночасно поліпшити екологічну ситуацію. Агентство по захисту довкілля США зареєструвало біодизель як екологічно чисте пальне. Аналізи показують, що при роботі дизельного двигуна на пальному, виробленого із ріпакової олії, зменшуються викиди оксиду вуглецю на 15-98%; вуглеводнів – на 38-92%; а сажі – на 31-68% і майже зовсім відсутні викиди діоксиду сірки.

В той же час ріпак застосовується не тільки для виробництва біопалива, він як харчова і технічна сільськогосподарська культура має великі перспективи і конкурентні позиції на міжнародному ринку олії та жирів. За питомою вагою в загальносвітовому виробництві олійних культур ріпак вийшов на третє місце після сої та бавовни, випередивши навіть соняшник. За останні 15 років посівні площі під ріпак зросли майже вдвічі, а питома вага ріпаку в загальному виробництві олійних культур

становить 12,5% проти 9,5% соняшнику. На значних площах вирощують ріпак у Великобританії, Польщі (по 400-670 тис. га), а також Данії, Швеції, Чехії, Фінляндії (від 190 до 700 тис.га), що займає по 2,5-6,5% наявної ріллі.

У таблиці 1 вміщено статистичні дані про обсяги та динаміку виробництва олійних культур у світі. (в млн. т.)

Таблиця 1 –Динаміка обсягів виробництва олійних культур в світі

Найменування	Маркетингові роки			
	У середньому 1996/97-1998/99	1999/2000	2001/2002	2003/2004
УСЬОГО:		286,7	293,6	296,92
Соєві боби	126,0	157,73	158,93	154,12
Насіння бавовнику	32,9	34,7	32,76	33,77
Насіння арахісу	26,06	26,63	28,87	27,80
Насіння соняшнику	23,11	23,33	25,89	26,93
Насіння ріпаку	29,73	33,34	36,71	42,74
Насіння копру		5,86	4,67	5,44
Пальмові ядра		5,13	5,76	6,12

Товари, що виробляються із насіння ріпаку, використовуються практично в усіх регіонах світу, проте основна частина ріпаку переробляється і споживається в країнах вирощування.

На світовому ринку олійних культур найбільшим попитом є товарне насіння ріпаку, ріпакова олія та ріпаковий шрот.

Ріпакова олія вихід якої становить більш ніж 43% є надзвичайно корисною і має переваги порівняно з соняшnikовою, її застосовують у виробництві маргаринів, майонезу тощо. Ріпак – надзвичайно цінна кормова культура, з високим вмістом білка.

Україна, яка має понад 33 млн.га орної землі, спроможна вирощувати ріпак на площах біля 3 млн. га. для забезпечення і розвитку біоенергетики і здатна створювати набагато більший потенціал ніж в країнах ЄС. При цьому ніяким чином не перешкоджаючи розвитку сільськогосподарського виробництва у забезпеченні продовольчої безпеки країни.

Відповідно до інформації Мінагрополітики України експорт зерна у 1995/1996 маркетингових роках становив 464 тис т, у 1996-1997рр. – 1442 тис. т, у 1998/1999рр. – 1803 тис. т, у 2001/2002рр. – 1200 тис. т, у 2003/2004рр. – 1800 тис. т., тобто в останні два роки за середньої врожайності зернових 22 ц/га на експорт “працювало” 818 тис. га. Який же зиск мали сільгоспвиробники від експорту своєї продукції, наприклад, у 1997/1998 маркетингових роках? За даними Мінагрополітики, експорт зерна відбувався за середньою ціною 232 грн. за 1 т, і прибуток дорівнював 278,4 млн. грн., або 146,5 млн. дол. США. Якби на цій “експортній” площі вирощувався ріпак, то при його середній по Україні врожайності 1,07 т/га і середній експортній ціні, що мала місце в 2003р., виручка від експорту ріпаку становила б 163,2 млн дол. США, що на 16,7 млн. дол. США більше, ніж при вирощуванні зернових на експорт. Ці дані свідчать, що площу 818,2 тис. га, на яких вирощувались зернові на експорт, з економічної точки зору було б доцільніше відвести під ріпак.

Разом з тим, необхідно зазначити, що ріпак забезпечує органікою і азотом ґрунт, фітосанітарно оздоровлює поля і є цінним попередником для озимої пшениці. Введення в сівозміну озимого ріпаку як попередника озимої пшениці слід вважати ефективним, практично безкоштовним засобом боротьби з бур'янами та шкідливими мікроорганізмами в сівозміні. Варіанти сівозмін, коли ріпак та озима пшениця

виросшуються у співвідношенні 1:3, досить поширені у Західній Європі. Така сівозміна дає економію коштів до 50 дол. на 1 га.

Отже, впровадження ріпаково-зернових сівозмін є одним із головних напрямів збільшення посівів ріпаку в Україні. Навіть на одній третині площі, де вирощують пшеницю, а це в середньому майже 6 млн га, запровадити такі сівозміни, то під ріпак можна відвести до 1,5-2,0 млн га і при цьому підвищити врожайність пшениці на 40-70%. Якщо ефективно використати всі зазначені резерви, то вже в найближчі роки для виробництва насіння ріпаку можна відвести щонайменше 3 млн га ріллі, не завдаючи при цьому шкоди іншим галузям рослинництва.

На жаль, до останнього часу в Україні не приділяється належна увага розвитку ріпаківництва і нині частка цієї культури посівів становить тільки 0,8% загальної площі ріллі, а середня врожайність ледь сягає 15 ц/га.

Польові досліді, проведені в Польщі, Білорусії в тому числі і в Україні, показують, що врожайність озимого ріпаку може досягти 40 і більше ц з одного га. Вітчизняні селекціонери з Інституту хрестоцвітних культур УААН України вивели сорти озимого ріпаку, що забезпечують урожайність понад 35 ц/га. Як бачимо, за наявності відповідних матеріально-технічних ресурсів і при суворому дотриманні усіх агротехнологічних вимог ріпакосіючі господарства спроможні, як мінімум, у 3-4 рази підвищити урожайність цієї технологічно вибагливої культури. Це в свою чергу вимагає відповідних матеріально – технічних та фінансових ресурсів.

Відповідно до технологічних вимог і цін на матеріально-технічні ресурси для досягнення високих урожаїв ріпаку витрати на 1 га повинні бути на рівні близько 165 дол. США. З огляду на тяжкий фінансово-економічний стан Українських сільськогосподарників, ці витрати не перевищують 40-50 дол. США на 1 га, або в 3-4 рази менші від оптимального рівня.

Проте, як показують розрахунки, навіть за таких умов у розрахунку на 1 га виробництво може бути рентабельним. Найголовнішою передумовою рентабельного виробництва є його висока врожайність, яка має бути не нижчою ніж 15 ц/га, а середня собівартість однієї т не повинна перевищувати 40 дол. США. Аналіз статистичних даних, наведений вище, показує, що такого рівня врожайності за нинішніх умов можна досягти на 30-35% всієї посівної площі, що відведена під озимий ріпак.

Досвід вирощування ріпаку в окремих господарствах України протягом останніх років свідчить, що для виведення цієї галузі на передові позиції необхідні значні фінансові вкладення в матеріально-технічні ресурси, створення цілісної інфраструктури первинної обробки і зберігання ріпаку, повного циклу його переробки на харчову олію, технічні оливи, біодизельне паливо та інші супутні продукти, наприклад, ріпаківий шрот, паливні брикети, гліцерин тощо.

Вирішити такі складні завдання одразу неможливо. Тому необхідно створити окремі зони концентрованого вирощування ріпаку, на основі яких можна було би відпрацювати організаційно-економічний механізм господарювання, що дало б змогу оптимізувати технологічні схеми, а саме: вирощування, первинна обробка, зберігання та його комплексна переробка.

Перші такі зони пропонується створити в Кіровоградській та Дніпропетровській областях на базі кращих господарств. Вирощування ріпаку необхідно розглядати в тісному зв'язку з тими сільськогосподарськими культурами, з якими він добре взаємодіє в сівозміні. Загальна площа вирощування ріпаку в одній зоні повинна сягати 20-30 тис. га, що дасть змогу забезпечити тісний взаємозв'язок з комплексом робіт по вирощуванню інших сільськогосподарських культур, на урожайність та ефективність яких ріпак впливає безпосередньо. З цією метою необхідно розробити та запровадити наступні заходи, а саме:

- розробка та оптимізація інтенсивних енерго- та ресурсозберігаючих технологій вирощування ріпаку, максимально орієнтованих на специфіку місцевих кліматичних та земельних умов;
- впровадження нових технологічних прийомів для зменшення загальних витрат на вирощування ріпаку, загальної культури землеробства;
- оптимізація використання мінеральних добрив і засобів захисту для вирощування ріпаку;
- створення матеріально-технічної бази для забезпечення своєчасної та високої якості виконання всіх агротехнологічних заходів;
- створення інфраструктури для первинної обробки та зберігання насіння ріпаку;
- зменшення втрат при збиранні, транспортуванні та зберіганні;
- створення єдиної системи, починаючи від постачання насіння та ресурсів вирощування до збуту сільськогосподарської продукції, орієнтованої на мінімізацію загальних витрат упродовж усього логістичного ланцюга.

Підсумовуючи вище викладений матеріал слід відзначити, що ріпаківництво є однією із найбільш пріоритетних галузей агропромислового виробництва в Україні, яка має величезний еколого-економічний потенціал, починаючи з поліпшення фітосанітарних властивостей земельних ресурсів і закінчуючи збільшенням доходної частини державного бюджету країни.

Ситуація, в якій знаходиться Україна, можна порівняти з ситуацією в якій перебувала Норвегія у 1974-1976рр., коли стрімке підвищення світових цін на нафтопродукти зробило рентабельним розробку нафтогазових родовищ на шельфі Північного моря. З того часу Норвегія перетворилася з країни бідняків у багату країну.

Враховуючи енергетичний та екологічний стан нашої країни, а також неминуче зростання світових цін на нафту, ріпаківництво має велике значення не тільки в забезпеченні енергетичної та екологічної безпеки, а й національної безпеки України.

Список літератури

1. Закон України “Про альтернативні види рідкого та газового палива.” Офіційний вісник України. - №7. - Київ, 2000 - С.18-23.
2. Ковальський В., Рижук С., Косарев О., Кузьменко В. Еколого-економічна програма України “Ріпак-біодизель”. Основні положення і механізм реалізації // Матеріали науково-практичної конференції “Технічно-екологічна безпека регіонів як умова сталого розвитку України.” - Львів.- С.63-68.
3. В.Ковальський, О.Голотінов, М.Григора, О.Косарев, В.Кузьменко. Про підвищення рівня еколого-енергетичної безпеки України. // Економіка України, 2000. - №10. - С.34-41.
4. Миценко І.М. Безпека життєдіяльності: організаційно-економічні та соціальні аспекти управління. - Донецьк: ІЕП НАН України, 2004. - 380с.
5. Ковальський В.С. Проект Програми розвитку виробництва біодизеля в Україні на період до 2010 року: Наук. допов. // НАН України. Об’єдн. Інститут економіки. —Київ, 2005. - 44с.

Определена необходимость производства и развития биоэнергетики, ее влияние на формирование экологической и энергетической безопасности. Обоснована экономическая целесообразность производства в Украине.

Necessity of manufacture and development of bio-energetics, its influence on formation of ecological and power safety is certain. Economic feasibility turning in Ukraine is proved.

Проблеми розвитку продуктивних сил Кіровоградської області

Стаття присвячена проблемам розвитку та розміщення продуктивних сил Кіровоградської області, інвестиційної привабливості районів

продуктивні сили, соціальний розвиток, ресурсний потенціал, розвиток поселень, добробут населення, інвестиційна привабливість

Формування ефективної державної регіональної політики потребує всебічного обґрунтування пріоритетних напрямів і шляхів досягнення динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, підвищення рівня життя населення, з використанням всього потенціалу території [1].

Глибокі перетворення в економіці країни викликали необхідність радикальних структурних змін економіки Кіровоградської області за рахунок модернізації виробництва на засадах новітніх технологій, розширення внутрішнього ринку і розвитку її інфраструктури в розрізі загальнодержавних інтересів, нарощування експорту, активізації інвестиційних процесів, створення умов для вільного обігу капіталу, реформування ключових секторів економіки. В умовах децентралізації владних повноважень та посилення ролі регіонів розробка стратегічних напрямів соціально-економічного розвитку області на довгострокову перспективу набуває величезного значення як власне для регіону, так і для держави.

Проблемами розвитку продуктивних сил в різних областях України нині займаються Данилишин Б.М., Долішній М., Богуцький О., Заяць Т.Е., Петрова Т.П., Куценко В.І., Грішнова О., Гнибіденко І., Гуць М., Зубова Л., Кір'ян Т., Лібанова Є.М., на рівні області займаються фахівці різних ланок управління.

По результатам досліджень, як правило, формуються пропозиції щодо покращення або стабілізації ситуації в тій чи іншій галузі без механізму реалізації та узгодженості між усіма ланками управління. Проведений аналіз розвитку та розміщення продуктивних сил Кіровоградської області фахівцями Ради по вивченню продуктивних сил України Національної академії наук України наштовхнув на думку, що подальший розгляд проблеми має містити дослідження які б враховували інтереси іншої сторони – людини.

Комплексний розвиток продуктивних сил економічних районів – один з пріоритетних напрямів наукових досліджень та практичної діяльності місцевих органів влади з питань регіонального розвитку. В умовах обмеженості природних, матеріальних, територіальних, фінансових та інших ресурсів, несприятливості економічної ситуації вкрай необхідний пошук найбільш раціональних форм організації виробництва та соціальної сфери для забезпечення належних умов життя людей, збереження комфортного природного середовища і його різноманіття.

Глибокі перетворення в економіці країни викликали необхідність радикальних структурних змін економіки Кіровоградської області за рахунок модернізації виробництва на засадах новітніх технологій, розширення внутрішнього ринку і розвитку її інфраструктури в розрізі загальнодержавних інтересів, нарощування експорту, активізації інвестиційних процесів, створення умов для вільного обігу

капіталу, реформування ключових секторів економіки. В умовах децентралізації владних повноважень та посилення ролі регіонів дослідження стану соціально-економічного розвитку кожного району, міста та розроблення конкретних заходів щодо підвищення їх інвестиційної привабливості, збільшення обсягів інвестицій з різних джерел для створення нових та розвитку діючих підприємств має велике значення для регіону.

У переліку пріоритетних завдань державної регіональної політики одним із головних напрямків визначено розвиток малого та середнього бізнесу. Аналіз проблем економічного і соціального розвитку області неможливий без вивчення стану виробництва, ринку праці, інвестиційного клімату, умов господарювання, вкладу в економіку та наповнення бюджету від суб'єктів малого підприємництва.

Формування комплексу заходів по підвищенню ефективності цього сектора економіки області, подоланню недоліків і територіальної диференціації у 2005-2006 роках проведено на основі ґрунтовного аналізу динаміки розвитку і сучасного стану бізнесу у розрізі галузей економіки і територій області.

Кошти обласного бюджету спрямовувалися на розвиток і підтримку підприємництва через Регіональний фонд підтримки підприємництва у Кіровоградській області, яким протягом 2003-2004 років профінансовано 68 проектів на загальну суму 1136,6 тис. грн. Банківські установи області у 2004 році довели загальний обсяг кредитування суб'єктів малого бізнесу до 212,1 млн. грн. З них надано у вигляді мікрокредитів 16,0 млн. грн., у тому числі за програмами міжнародних кредитних ліній 2,8 млн. грн.[4]

На рівні області були розроблені ряд програм, що були направлені на підтримку, розвиток, розширення, реорганізацію різних сфер діяльності. Так наприклад:

- обласна програма розвитку малого підприємництва у Кіровоградській області на 2005-2006 роки (далі - Програма) розроблена на виконання Закону України "Про державну підтримку малого підприємництва", доручення Кабінету Міністрів України від 25.03.2004 року № 12689/1 та зважаючи на важливу роль малого підприємництва у розв'язанні економічних і соціальних проблем області;

- Стратегія економічного та соціального розвитку Кіровоградської області на 2004-2015 роки (концептуальний варіант) розроблена на виконання Указу Президента України від 25 травня 2001 року "Про Концепцію державної регіональної політики", послання Президента України до Верховної Ради України "Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки" та, відповідно до Методичних рекомендацій щодо формування регіональних стратегій розвитку, затверджених наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 29 липня 2002 року № 224 та ряд інших.

Але всі вони без виключення були доведені «зверху» і стали обов'язковими до виконання. Лише пріоритети розвитку різних сфер діяльності визначалися на рівні області з урахуванням діяльності вже діючих підприємств. При цьому, на наш погляд, не повністю були враховані процеси формування та ефективного використання виробничого потенціалу, що визначаються його складовими елементами, якими є природний, трудовий, науково-технічний, інформаційний, управлінський, інвестиційний і матеріально-технічний потенціали. І саме головне, як самі підприємці бачуть подальший розвиток своєї діяльності.

Крім цього існують ряд проблем, які потребують розв'язання і відповідної роботи по їх подоланню.

По-перше. Спостерігається гострий дефіцит кваліфікованих фахівців для розвитку підприємництва. Керівні кадри підприємств потребують набуття сучасних знань, у тому числі з менеджменту, маркетингу тощо.

По-друге. Практично не ведеться робота із створення баз даних про інвестиційні та інноваційні проекти підприємств, не розповсюджуються експортні пропозиції підприємств за кордоном через торгово-економічні місії.

Недостатня увага приділяється розвитку молодіжного підприємництва, створенню умов для залучення до малого бізнесу жінок, інвалідів, розвитку обслуговуючого бізнесу у сільській місцевості.

Недостатньою є робота у напрямку підтримки пріоритетних, або проблемних для області галузей економіки, на низькому рівні знаходиться робота з впровадження інновацій, сучасних технологій.

З урахуванням вище зазначеного в ході дослідження стану розвитку та розміщення продуктивних сил Кіровоградської області передбачається проведення соціологічного дослідження серед населення районів, які займаються підприємницькою діяльністю, або мають намір це зробити.

Головною вимогою до проведення соціологічного дослідження виступає повна репрезентативність його проведення.

Перспективним напрямком дій облдержадміністрації, інших місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування повинно стати здійснення комплексу заходів щодо залучення та впровадження інвестиційної політики у розвиток бізнесу.

В рамках політики регіонального розвитку планується проведення аналізу стану соціально-економічного розвитку кожного району, міста та розроблення конкретних заходів щодо підвищення їх інвестиційної привабливості, збільшення обсягів інвестицій з різних джерел для створення нових та розвитку діючих підприємств.

Необхідним етапом при розробки програми соціально-економічного розвитку області повинна стати розробка стратегічних принципів і пріоритетів розвитку міст і районів. Невід'ємною частиною загальної Стратегії є опрацювання стратегії розвитку малих міст. В області налічується 9 малих міст із загальною кількістю населення 134,7 тис. осіб. Тобто, майже кожний десятий житель області мешкає у малому місті.

Основними проблемами малих міст є:

- незбалансованість виробничої і соціальної інфраструктури, наявність ознак монофункціональності;
- високий рівень безробіття;
- дефіцит фінансових ресурсів для виконання власних і делегованих повноважень органами місцевого самоврядування;
- низький рівень інженерного облаштування і благоустрою територій.

Завдання Стратегії регіонального розвитку полягає у тому, щоб малі міста з кількістю населення до 50 тис. осіб стали рушійною силою економіки області.

У визначенні Стратегії економічного розвитку малих міст необхідно враховувати такі специфічні фактори:

- значна частка місцевих доходів надходить від осіб старшого покоління;
- більшу частину нових робочих місць може дати лише малий бізнес;
- пріоритетним напрямком розвитку є місцева харчова промисловість та сфера послуг [6]

Надзвичайно важливим завданням для райдержадміністрацій, міськвиконкомів щодо реалізації інвестиційних проектів є:

- визначення депресивних територій;
- вивчення потреб і можливостей регіону;
- узгодження потреб територіальної громади та її фінансових можливостей;
- вивчення можливостей фінансування з державного бюджету, участі в реалізації державних програм.

Проведене дослідження стану розвитку та розміщення продуктивних сил районів Кіровоградської області дозволить розробити Стратегію, яка буде направлена на:

- вирішення соціально-економічних проблем;
- збільшення доходів місцевих бюджетів;
- підвищити ефективність функціонування та активізацію фондового ринку;
- підтримку фінансово-кредитної та інвестиційної політики, впровадження нових фінансових технологій підтримки підприємництва;
- ресурсне та інформаційне забезпечення, подальше формування інфраструктури підтримки підприємництва, підвищення якості та розширення сектора послуг;
- удосконалення системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для розвитку підприємництва.
- пріоритетну підтримку розвитку підприємництва у визначених сферах, насамперед підприємців з числа соціально вразливих верств населення: молоді, жінок, інвалідів. Підтримку проектів і бізнес-планів, спрямованих на впровадження інноваційних ідей, новітніх технологій, підвищення якості і конкурентоспроможності продукції.

В даний час вже проводиться розробка плану дослідження даної проблеми на регіональному рівні. В проведені такої науково-дослідницької роботи зацікавлені всі гілки влади, учасники соціально-трудова відносин, інвестори.

Висновки

1. На підставі проведеного соціологічного дослідження, аналізу проблем розвитку районів області буде сформована науково обґрунтована програма перспектив використання природного потенціалу, що направлена на посилення їх інвестиційної віддачі.

2. Проведені дослідження на мікрорівні дозволять виявити резерви щодо подальшого розвитку продуктивних сил.

Очікувані результати дослідження мають практичне значення. Пропозиції викладені по результатам проведених досліджень мають стати ключовими складовими в стратегії регіонального розвитку Кіровоградської області; будуть передані до обласного управління освіти і науки Кіровоградської обласної державної адміністрації і використанні при розробці регіональних програм розвитку області.

Список літератури

1. Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку»
2. Долішній М., Лобурко Я., Карпов В. Про рівномірність економічного розвитку регіонів України // Регіональна економіка. – 2002. – № 32. – С. 7-17.
3. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 рр.// Послання Президента України до Верховної Ради України. Європейський вибір. – К.: Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2002.
4. Методика вимірювання людського розвитку регіонів України. - К.: Держкомстат України, РП ВПС України, 2001. – 32 с.
5. Обласна програма розвитку малого підприємництва у Кіровоградській області на 2005-2006 роки
6. Схема-прогноз розвитку і розміщення продуктивних сил Кіровоградської області на період до 2015 року. – К.: РВПС України НАН України, 2005. – 203с.
7. Стратегія економічного і соціального розвитку Кіровоградської області на 2004-2011 роки, прийнятій на сесії обласної ради від 27 лютого 2004р.
8. Формування механізму соціальних гарантій в умовах трансформації економіки: Формування моделі соціальних гарантій в умовах становлення ринкових відносин: Звіт про н.-д. роботу (заклуч.) / Кер. НДР Є. Крихтін ; Донец. нац. ун-т. - 97-1вв/5 ; № ГР 0198U005541. - Донецьк, 2000. - 18 с.Бібліогр.: с. 17-18.

Статья посвящена проблемам развития и размещения производительных сил Кировоградской области, инвестиционной привлекательности районов

The article is devoted to the problems of development and placing of productive forces of the Kirovogradskoy region, investment attractiveness of districts

Складові високої вартості свинини та напрямки її зниження

В статті розглядаються причини дороговизни свинини, досліджується роль особистих господарств населення у забезпеченні ринку м'ясом свиней, пропонуються основні напрямки поліпшення стану та підвищення ефективності функціонування галузі свинарства.

свинарство, обґрунтовані раціони годівлі, державна підтримка виробництва свинини в громадському секторі, сучасні технології виробництва

Наслідком економічно необґрунтованого реформування колективних сільськогосподарських підприємств стала криза у розвитку тваринницьких галузей. Негативні процеси спостерігаються, зокрема, у функціонуванні галузі свинарства. Так, у Кіровоградській області поголів'я свиней скоротилося з 887,6 тис. гол. на 1.01.1990 р. до 241,8 тис. гол. на 1.01.2005 р. Значне скорочення поголів'я тварин не призвело, як очікувалось, до істотного підвищення їх продуктивності, проте стало важливою причиною зростання собівартості та ціни на м'ясо.

Дослідженням проблем розвитку галузі свинарства займаються такі вчені, як Александрова А. Г., Бондаренко Н. М., Бугуцька О. А., Злобидь Ю. А., Прилипко С. М., Семенда Д. К., Христенко О. І. та інші. У значній кількості публікацій науковців стверджується, що виробництво свинини ефективне у господарствах населення. Необхідно зазначити, що при визначенні ефективності виробництва свинини у даній категорії господарств не враховуються повною мірою витрати праці та кормів, на частку яких у сільськогосподарських підприємствах припадає відповідно 25 – 30 та 45 – 50 % від загальної суми витрат на вирощування свиней. Разом з тим, розрахунки показують, що вартість кормів (не зважаючи на високі ринкові ціни на них) у реальній структурі собівартості свинини у господарствах населення не перевищує 12 – 15%.

Метою статті є визначення собівартості продукції свинарства у господарствах населення, порівняння витрат виробництва та цін свинини в господарствах населення та у сільськогосподарських підприємствах, розробка основних напрямків здешевлення продукції свинарства як важливої умови забезпечення потреб населення у м'ясі свиней.

Як стверджують науковці, свинина удвічі поживніша порівняно із яловичиною та в три рази перевищує поживність м'яса птиці. Свині мають високий забійний вихід, значний генетичний потенціал, характеризуються багатоплідністю та швидкостиглістю, економним використанням кормів. Тому в Європі в загальному обсязі споживання м'яса свинина складає 49%, в Китаї – 83%.

В усіх розвинутих країнах висока ефективність сільськогосподарського виробництва і, зокрема, галузі свинарства спостерігається у значних за розмірами землекористування фермерських господарствах, або в спеціалізованих комплексах. Так, у США у фермерських господарствах, в користуванні яких знаходиться 2500 га сільськогосподарських угідь, у тому числі 1250 га ріллі, рентабельність сільськогосподарського виробництва у 12 разів вища, ніж в середньому по

господарствах всіх категорій, а дрібні за розмірами землекористування господарства взагалі не рентабельні.

В Україні, зокрема і в Кіровоградській області, на сучасному етапі господарювання у виробництві свинини провідне місце займають господарства населення, які характеризуються високою трудомісткістю виробничих процесів, неефективним використанням кормів та високими витратами на виробництво 1 ц. приросту живої маси свиней (за умови повного урахування затрат). У кожному господарстві утримують в середньому 1 - 2 свиноматки, або 1 – 4 гол. свиней на дорощуванні та відгодівлі. За даними Кіровоградського обласного управління статистики, на 1.01.2005 р. в господарствах населення утримувалось 11699 гол. основних свиноматок, що становило майже 60% від їх загального поголів'я у господарствах усіх категорій.

З метою урахування реальної вартості утримування свиноматки та поросят до 2-місячного віку у господарствах населення припустимо, що господар витрачає близько 4 годин часу кожної доби на здійснення догляду за тваринами (прибирання приміщень, підготовка кормів), а тому середньорічний рівень заробітної плати повинен становити не менше 3312 грн. Вартість кормів з урахуванням витрачання паливно – мастильних матеріалів становитиме 1172 грн. (810 + 362), а вартість газу, води, електроенергії, витрачених за рік, амортизація приміщень у сумі становитимуть не менше 246 грн. В процесі розрахунку вартості кормів слід враховувати, що протягом року свиноматка повинна одержати не менше 18 ц.к.од. Кожен центнер кормових одиниць, виходячи з ринкових цін, коштує 45 грн, тобто вартість 18 центнерів становить 810 грн. Порося споживає 9,75 літрів молока та 16 літрів відвійків, що у розрахунку на 16 поросят коштуватиме 362 грн. Таким чином, витрати виробництва по догляду за свиноматкою з приплодом складуть як мінімум 4730 грн. (3312 + 1172 + 246). Якщо від свиноматки отримувати протягом року 16 поросят, витрати на кожне 2-місячне порося (при середній вазі 14 кг.) становитимуть 295 грн. Додавши до витрат виробництва 20% рентабельності встановимо, що вартість поросяти становитиме не менше 354 грн., що більше 25 грн. за кг живої ваги.

Припустимо, що в особистому господарстві утримується 2 поросяти на вирощуванні та відгодівлі. Варіантні розрахунки показують, що при забійній вазі 110 кг. витрати виробництва на утримання одного поросяти становитимуть 1618 грн, у тому числі вартість кормів – 360 грн., оплата праці – 742 грн. Із кожного кілограма живої ваги свиней отримують 72% м'ясної продукції, отже із 110 кг забійної ваги одержують 79 кг. м'яса. Таким чином, витрати виробництва у розрахунку на 1 кг. свинини становлять 20,49 грн. (1618 грн. : 79 кг.). З метою забезпечення рентабельної діяльності виробників, при встановленні окупності витрат прибутком на рівні 20%, вартість кілограму свинини складе 24,5 грн.

Таким чином, виробництво свинини у господарствах населення є високозатратним, а сучасні структурні співвідношення у обсягах виробництва перешкоджають належному здійсненню селекційно – племінної роботи, підвищенню кваліфікації тваринницьких кадрів.

Як показують розрахунки, на середніх за розміром фермах сільськогосподарських підприємств з поголів'ям свиней 350 – 700 голів при оплаті праці свинарок на рівні 1000 грн. за місяць, витрати на 1 кг. забійної ваги свиней за умови їх раціонального утримання становитимуть не більше 8,5 грн., а ціна 1 кг. свинини може скласти близько 10,5 грн.

Нині спостерігається тісний взаємозв'язок стану кормовиробництва в колективному секторі та поголів'я свиней і обсягів виробництва свинини в приватних

господарствах, які забезпечують себе кормами власного виробництва лише на 25-35% потреби.

В дослідях, які були проведені автором статі у 1975 році на племінній свинофермі Кіровоградської сільськогосподарської дослідної станції, витрати кормів на 1 ц приросту в кожному з шести варіантів раціонів годівлі склали 4-4,2 ц кормових одиниць. Кожен з варіантів раціонів годівлі був повністю збалансованим по амінокислотам, макро- і мікроелементам. В особистих господарствах фактично витрачається більше 8 ц кормових одиниць. До перевитрати кормів приводить нерівномірність годівлі, низька збалансованість кормів щодо білкових компонентів, вітамінів макро- та мікроелементів, тривалий період дорощування та годівлі.

З метою поліпшення стану галузі та забезпечення населення відносно дешевою свининою необхідно провести ряд заходів:

- значно збільшити виробництво свинини у сільськогосподарських підприємствах;
- забезпечити державну підтримку виробників на рівні зазначених суб'єктів господарювання шляхом надання кредитних ресурсів на пільгових умовах, застосування податкового стимулювання та системи дотацій;
- звернути увагу на проведення племінної роботи;
- розвивати нові господарські формування;
- приділяти належну увагу сучасним технологіям виробництва свинини;
- відновити функціонування свиновідгодувельних комплексів, племінних станцій по розведенню худоби.

Переваги має також концентрація переробки м'ясної сировини. Отже, слід побудувати оптимальну систему економічних відносин між виробниками сировини, посередниками з міст і переробними підприємствами, де знайшли б своє місце всі учасники процесу виробництва, заготівлі, переробки, зберігання та реалізації готової продукції.

Список літератури

1. Нормы кормления и рационы для сельскохозяйственных животных / под ред. М. Ф. Томмэ. – Москва, 1958.
2. Семенда Д. К. Розвиток свинарства в Україні // Економіка АПК, 2001. - №1, с.66.
3. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2004 рік / за редакцією Н. Л. Гарник. – Кіровоград: Головне управління статистики у Кіровоградській області, 2005. – 546 с.
4. Хярм С. І. Галузь свинарства – позитивний досвід державних племпідприємств / Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Ринкова трансформація економіки АПК. Випуск 32. – Харків: ХНТУСГ, 2004. – С. 380 – 383.
5. Христенко О. І. Проблеми розвитку сучасного свинарства в Чернігівській області / Вісник Харківського державного аграрного університету: Механізм господарювання і економічна динаміка в АПК. – Харків: ХДАУ, 2001. - №6. – С. 256 – 260.

В статье рассматриваются причины высокой стоимости свинины, исследуется роль личных хозяйств населения в обеспечении рынка мясом свиней, предлагаются основные направления улучшения состояния и повышения эффективности функционирования отрасли свиноводства.

The reasons of high cost of pork are examined in the article, the role of the personal economies of population is explored in providing of market by meat of pigs, basic directions of improvement of the state and increase of efficiency of functioning of industry of the pig breeding are offered

Проблеми та перспективи розвитку молокопереробної промисловості Кіровоградщини

Автором досліджено основні тенденції функціонування, виявлені ключові проблеми та розроблені перспективи розвитку молокопереробної промисловості Кіровоградської області, спрямовані на досягнення раціональної норми споживання молокопродукції, закріплення важливих експортних напрямів.

молокопереробна промисловість, молочні продукти, молокопродуктовий підкомплекс, інтеграційні процеси, молочне скотарство

Аграрна політика держави повинна спрямовуватись на формування ефективного конкурентоспроможного середовища, забезпечення країни продовольством. При розв'язанні таких завдань важлива роль має відводитись пошуку шляхів вирішення проблем розвитку підприємств молокопереробної промисловості передусім на рівні регіону.

Продукція молокопереробної промисловості належить до товарів повсякденного попиту і займає важливе місце у раціоні харчування людини. У той же час, протягом 1990 – 2004 рр. виробництво молока та молочних продуктів у розрахунку на 1 особу по Кіровоградській області зменшилось в 1,95 рази, не дотримуються нормативи споживання, а виробничі потужності молокопереробних підприємств використовуються не у повному обсязі.

Гострота порушеної проблеми і необхідність здійснення радикальних заходів щодо її вирішення все частіше примушують звертатися до неї науковців. Питання розвитку молокопереробної промисловості висвітлені у публікаціях Бойко Р. Л., Зимовця В. Н., Коткова В.П., Мостенської Т. Л. та інших дослідників. Проте складність проблеми та відсутність зрушень у її вирішенні на регіональному рівні вимагають подальших розробок.

Метою даного дослідження є оцінка динаміки виробництва молока та кінцевої продукції, виявлення найбільш важливих проблем та розробка перспективних напрямів розвитку молокопереробної промисловості Кіровоградщини.

Протягом 1990 – 2004 рр. виробництво тваринного масла в області скоротилось на 19,6 тис. т. (з 20,6 до 1 тис. т.), кисломолочної продукції – на 9,1 тис. т (з 9,2 до 0,1 тис. т.). Виробництво жирних сирів збільшилось в 1,1 рази (з 5,8 до 6,5 тис. т.), морозива – в 2,4 рази (з 2,6 до 6,3 тис. т.) (табл. 1)[7, с. 118 – 119].

За перше півріччя 2005 року молокопереробними підприємствами Кіровоградщини було вироблено 0,3 тис. т. масла вершкового, що на 0,4 тис. т. менше у порівнянні з показником за відповідний період 2004 року, 0,03 тис. т. кисломолочних продуктів (за відповідний період попереднього року – 0,05 тис. т.). Виробництво жирних сирів та морозива за перше півріччя 2005 року збільшилось у порівнянні з показником за перше півріччя 2004 року відповідно від 1,5 до 5,8 та від 2,7 до 3,6 тис. т. Основними виробниками молочних продуктів є: по виробництву масла та жирних сирів – ВАТ “Світловодський маслосиркомбінат”, по виробництву кисломолочної

продукції та вершків – ЗАТ “Ульяновський молочний завод”, ДП ЗАТ “Первомайський молочноконсервний комбінат – Вівсяниківський молокопункт”, морозива – ПГО АПВТ фірма “Ласка”.

Таблиця 1 - Виробництво основних видів молочної продукції по Кіровоградській області, тис. т.

Рік	Масло тваринне	Кисломолочна продукція	Сири жирні	Морозиво
1990	20,6	9,2	5,8	2,6
1995	6,7	2,4	2,0	0,5
2000	2,8	0,9	1,3	2,1
2001	2,7	2,4	1,4	3,0
2002	1,5	1,9	1,2	3,1
2003	2,0	0,01	1,1	3,2
2004	1,0	0,1	6,5	6,3

Крім того, в сучасних умовах важливу роль на ринку молокопродукції відіграють малопотужні молокопереробні підприємства, окремі міні – цехи. Необхідно враховувати, що такі суб'єкти господарювання не можуть забезпечити переробку молочної сировини належних глибини, якості та асортименту. Зокрема, при переробці молока на сільськогосподарському підприємстві виготовляється, як правило, не більше 3 – х найменувань продукції, тоді як потужне підприємство може випускати більше 20 найменувань.

На функціонування молокопереробної промисловості значний вплив здійснює стан інтеграційних процесів та розвиток молочного скотарства. За 1990 – 2004 рр. виробництво молока господарствами усіх категорій зменшилось у 2,2 рази, а його продаж переробним підприємствам – в 4,7 рази (табл. 2) [7, с. 168].

Таблиця 2 - Продаж молока та молочних продуктів (у перерахунку на молоко) господарствами всіх категорій переробним підприємствам Кіровоградської області

Показник	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004
Обсяг продажу, т.	668373	214025	103806	123999	103154	116946	143135

Основними постачальниками сировини на молокопереробні підприємства є господарства населення, на частку яких у Кіровоградській області припадає 78% заготовленого молока. Питома вага зазначеної категорії господарств у загальному обсязі виробництва молока у 2004 р. становила 86%, що більше у порівнянні з показником 2000 р. на 11,7 %. В умовах, що склалися, молокопереробні підприємства повинні надавати значну увагу розвитку економічних взаємовідносин з дрібними товаровиробниками. У той же час, орієнтація переробних підприємств виключно на господарства населення є помилковою, оскільки останні є досить дрібними для того, щоб бути надійними партнерами. Тому молокопереробні підприємства повинні опрацювати довготривалу стратегію й щодо сільськогосподарських підприємств, які спеціалізуються на вирощуванні ВРХ молочного напрямку.

Економічні взаємовідносини між основними складовими молокопродуктового підкомплексу АПК необхідно будувати з урахуванням принципів матеріальної заінтересованості та відповідальності сторін. У структурі доходів інтегрованого формування частка сільськогосподарських підприємств повинна становити не менше 50%.

З метою вирішення проблем у економічних взаємовідносинах між переробними підприємствами та постачальниками сировини здійснюються певні кроки на рівні держави. У 2004 р. загальна сума нарахованих дотаційних коштів виробникам молока по області становила 19087 тис. грн. І хоча протягом 2002 – 2004 рр. обсяг дотаційних коштів збільшився майже у 2 рази, отримані суми не достатньо стимулюють виробників сировини. У 2004 р. сільськогосподарськими підприємствами від реалізації молока було отримано більше 4 млн. грн. збитку, а рівень збитковості його виробництва становив 12,2%.

Проблемою для молокопереробних підприємств є сезонність виробництва молока, яка істотно впливає на практично відсутню привабливість інвестицій в галузь. Обсяги надходження сировини у зимові місяці значно менші, ніж у літній період, а отже й потужності виробників кінцевої продукції взимку використовуються наполовину.

Закупівля молока для подальшої переробки здійснюється з урахуванням вимог чинних стандартів, які не є узгодженими з європейськими. Залишаються невирішеними проблеми недосконалості інфраструктури заготівлі та якості сировини.

Згідно вимог ДСТУ 3262 – 97 у 2004 р. було прийнято для переробки 28902 т. молока, у т. ч. вищого сорту – 25%, першого сорту – 68%. Середня ціна продажу молока сільськогосподарськими підприємствами у 2004 р. становила 855,9 грн./т, господарствами населення – 812, 5 грн./т. Реформування господарського механізму в агропромисловому комплексі регіону та країни в цілому не розв'язало проблему диспаритету цін, що встановився як між ключовими ланками молокопродуктового підкомплексу, так і між галузями сільськогосподарського виробництва. З урахуванням умов 2005 р. собівартість однієї тони товарного молока при рівні молочної продуктивності корів 3000 кг. становитиме 808 грн. З метою забезпечення норми прибутку хоча б на рівні 5% еквівалентна ціна продажу повинна складати 938 грн./т.

Вагома частка витрат молокопереробних підприємств області припадає на вартість сировини (від 20 до 87% в залежності від виду продукції). Здійснення первинної переробки молока на місцях сприятиме підвищенню якості сировини, а нарощування обсягів закупівель призведе до скорочення рівня транспортних витрат у розрахунку на 1 т., що в результаті дасть змогу зменшити собівартість кінцевого продукту.

Важливим експортним напрямом молокопереробної промисловості Кіровоградщини є виробництво сухих білкових молочних продуктів, зокрема, сухого знежиреного та незбираного молока, казеїну. Виробництво зазначених видів продукції здійснюється з використанням енерговитратного обладнання, при застосуванні якого на 1 т. випареної води витрачається близько 0,5 т. пару, тоді як витрата пару сучасними закордонними аналогами становить не більше, ніж 0,1 т./т.

Функціонування молокопродуктового підкомплексу Кіровоградщини у перспективі повинне спрямовуватись на досягнення раціонального обсягу споживання молока і молочної продукції (у перерахунку на молоко) – 390 кг. на душу населення[6, с. 3], закріплення важливих експортних напрямів. Враховуючи динаміку зміни кількості населення, станом на 2010 р. раціональний фонд споживання молокопродукції складе 413 тис. т. З метою збереження внутрішнього балансу загальний обсяг виробництва молока по області необхідно довести до 620 тис. т., що є можливим при нарощуванні поголів'я корів у господарствах усіх категорій до 160 тис. гол. при середньому рівні молочної продуктивності тварин 3875 кг. Виробництво масла тваринного вдасться довести до 6 тис. т., продукції з незбираного молока (в перерахунку на молоко) – до 134,6 тис. т., сирів жирних, включаючи бринзу – до 9,5 тис. т.

Для досягнення рекомендованих показників доцільно:

- запроваджувати раціональну інтенсифікацію виробництва на основі залучення інвестиційних ресурсів;
- надавати довгострокові кредити на пільгових умовах на створення молочнотоварних ферм крупних розмірів з використанням власного генофонду великої рогатої худоби молочного напрямку, низьковитратних, енергозберігаючих технологій;
- створювати інтегровані формування, здійснювати обґрунтований розподіл коштів та матеріально – технічних ресурсів між учасниками інтеграційного процесу;
- забезпечувати еквівалентний товарообмін у молокопродуктовому підкомплексі на основі запровадження фінансових важелів;
- розробити ефективну систему закупівлі сировинних ресурсів з урахуванням поточних тенденцій та стратегій розвитку молочного скотарства;
- працювати над розширенням торгівельної мережі, асортименту молокопродукції, підвищенням її якості.

Дотримання зазначених заходів дасть можливість до 2015 р. вийти на рівень основних показників розвитку молочного скотарства, отриманих у 1990 р., підвищити ефективність господарювання молокопереробних підприємств регіону.

Список літератури

- 1 Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку. Інформаційно – аналітичний збірник (випуск 6) /за ред. П. Т. Саблука та ін. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 764 с.
- 2 Бойко Р. Л. Молокопродуктовий підкомплекс/ Ціни, витрати, прибутки агровиробництва та інфраструктура продовольчих ринків. За ред. О. М. Шпичака. – К.: ІАЕ, 2000. – С.180 – 195.
- 3 Зимовець В. Н., Бойко Р. Л. Ринок молока // Поточна кон'юнктура і прогноз ринків сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні на 1999/2000 маркетинговий рік. – К.: ІАЕ УААН, 2000. – С. 94 - 108
- 4 Котков В. П. Сучасні проблеми становлення молокопродуктового підкомплексу //Нова економічна парадигма формування стратегії національної продовольчої безпеки України у ХХІ столітті. – К.: ІАЕ УААН, 2001. – С. 269 – 273.
- 5 Мостенська Т. Л. Економічний механізм функціонування молочної промисловості України: [Монографія]. – К.: УДУХТ, 2001. – 328 с.
- 6 Стан і перспективи розвитку молокопродуктового підкомплексу АПК України / за редакцією О. М. Шпичака. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 156 с.
- 7 Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2004 рік / за редакцією Н. Л. Гарник. – Кіровоград: Головне управління статистики у Кіровоградській області, 2005. – 546 с.

Автором досліджені основні тенденції функціонування, визначені ключові проблеми і розроблені перспективи розвитку молокопереробної промисловості Кіровоградської області, направлені на досягнення раціональної норми споживання молочної продукції, закріплення важливих експортних напрямків.

An author explores the basic tendencies of functioning, key problems are certain and the prospects of development of molokopererabatyvayuschey industry of the Kirovogradskoy region, consumptions of milk products directed on achievement of rational norm, and fixing of important export directions, are developed.

Оцінка фінансового стану сільськогосподарських підприємств регіону

Досліджується фінансовий стан сільськогосподарських підприємств регіону на основі оцінки їх фінансової стійкості та платоспроможності. Визначаються основні напрямки фінансового оздоровлення підприємств галузі

фінансовий стан, сільськогосподарські підприємства, фінансова стійкість, ліквідність, платоспроможність, фінансова звітність, фінансові коефіцієнти

Ефективність функціонування будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності визначається, в першу чергу, його фінансовим станом.

Фінансовий стан підприємства - це складна економічна категорія, що відображає на певний момент часу наявність майнових і фінансових ресурсів та стан капіталу в процесі їхнього кругообігу, рівень їх збалансованості, ефективності використання а також здатність суб'єкта господарювання до саморозвитку. У процесі діяльності підприємств відбувається безупинний процес кругообігу їх капіталу, змінюється структура майна, коштів і джерел їхнього формування, наявність і потреба у фінансових ресурсах і, як наслідок, - фінансовий стан підприємства.

Отже, важливою передумовою забезпечення економічної ефективності господарювання, зміцнення господарської самостійності підприємств та посилення їх економічної безпеки є постійна і своєчасна оцінка фінансового стану.

Однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства є фінансова стійкість. Остання дозволяє судити про здатність підприємства функціонувати і розвиватись, характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використанням, що гарантує його платоспроможність та інвестиційну привабливість у довгостроковій перспективі в межах допустимого рівня ризику.

Питанням оцінки фінансового стану підприємств і їх фінансової стійкості зокрема, надавалась і надається значна увага як зі сторони закордонних, так і вітчизняних науковців. Серед них слід виділити праці Грачева А.В., Ковалева В.В., Панкова Д.А., Рішара Ж., Савіцької Г.В., Сайфуліна Р.С., Шеремета А.Д., Хелферта Е. та ін. Проте, слід відзначити, що при майже досконало розробленій методиці аналізу фінансової стійкості підприємств, практично залишаються без відповіді питання її оцінки за окремими галузями економіки, певними регіонами та в країні в цілому. Для реальної оцінки стану національної економіки неабияке значення має проведення деталізованого фінансового аналізу підприємств та галузей, до складу яких вони відносяться, тому, що саме це повинно бути ключовим орієнтиром державної політики щодо визначення напрямків розвитку тих чи інших галузей в тому чи іншому регіоні, та, при необхідності, розробки певних заходів їх державної підтримки.

Нині аналіз та оцінка фінансового стану підприємств на державному рівні проводиться лише по окремо взятих підприємствах з тією лише метою щоб визначити рівень їх платоспроможності та при необхідності прийняти рішення про внесення таких

підприємств до Реєстру неплатоспроможних підприємств і організацій, визначити рівень платоспроможності з точки зору можливості сплати податків та обов'язкових платежів, можливості погашення кредитів, оцінити інвестиційну привабливість підприємств та організацій [1-6]. Управління статистики, до яких в обов'язковому порядку здається фінансова звітність підприємств здійснюють лише групування певних ключових показників звітності, що саме по собі несе досить обмежене змістовне навантаження (а таким чином оброблена інформація передається до вищестоящих органів управління для прийняття відповідних рішень!), не проводячи деталізованих фінансово-аналітичних процедур.

Отже, основними завданнями даного дослідження є: виявлення основних чинників, що впливають на стійкість фінансового стану підприємств галузі, дослідження фінансового стану сільськогосподарських підприємств регіону на основі оцінки їх фінансової стійкості та платоспроможності, визначення основних напрямків стабілізації фінансового стану підприємств галузі на рівні державного регулювання їх фінансової діяльності, розробка рекомендацій, спрямованих на ефективніше використання фінансових ресурсів і зміцнення фінансового стану підприємства.

Стійкого фінансового стану підприємства досягають при достатності власного капіталу, високій якості активів, достатньому рівні рентабельності з урахуванням операційного і фінансового ризиків, при достатній ліквідності, стабільних доходах і широких можливостях залучення позикових коштів. Однак забезпечити достатній рівень вказаних показників сільськогосподарським підприємствам вдається не завжди, що пояснюється впливом великої кількості зовнішніх і внутрішніх факторів. Внутрішні фактори (структура продукції галузі та її питома вага у платоспроможному попиті споживачів, величина витрат та їх динаміка в порівнянні з грошовими доходами, стан майна та фінансових ресурсів, їх склад і структура), на які підприємства мають можливість впливати, коригувати їх та управляти ними, звичайно залежать від діяльності підприємств. В той час як зовнішні фактори безпосереднього зв'язку з діяльністю підприємств не мають і представляють собою навколишнє оточення в якому здійснюється діяльність підприємств. До зовнішніх факторів відносяться: вплив економічних, правових та соціальних умов господарювання; платоспроможний попит та рівень доходів споживачів; податкову, кредитну та інвестиційну політику держави; законодавчі акти з контролю за діяльністю підприємств; зовнішньоекономічні зв'язки; систему цінностей в суспільстві тощо. Отже, як бачимо, більшість зовнішніх факторів, що впливають на фінансову стійкість підприємств залежить від державної політики та регулювання діяльності галузі, на які підприємства впливати не можуть, але при певних умовах та "розумній" політиці держави можуть до них адаптуватися або нівелювати їх вплив.

Обґрунтовуючи доцільність вибору в якості об'єкта дослідження сільськогосподарських підприємств регіону, слід зазначити що агропромисловий комплекс є провідним сектором економіки регіону. В ньому зосереджена майже третина основних виробничих фондів, працює четверта частина населення, зайнятого у народному господарстві, виробляється понад 20% валового суспільного продукту та третина національного доходу, а його продукція є сировинною базою для багатьох галузей промисловості. Отже, спробуємо оцінити можливості сільськогосподарських підприємств регіону з позицій ступеня їх фінансової стабільності та спроможності забезпечити свій економічний розвиток.

Фінансовий стан підприємства визначається за допомогою чинників внутрішнього та зовнішнього прояву (рис.1). Зовнішнім проявом фінансового стану підприємства є його платоспроможність, забезпечити стабільність якої можна лише за

допомогою факторів внутрішнього прояву, в основі яких лежить фінансова стійкість підприємств.

Фінансовий стан підприємств галузі, його стійкість багато в чому залежить від оптимальності структури джерел капіталу (співвідношення власних і залучених коштів), від оптимальності структури активів підприємства і, в першу чергу, від співвідношення основних і оборотних коштів, а також від зрівноваженості активів і пасивів підприємств за функціональною ознакою.



Рисунок 1 – Оцінка фінансового стану за допомогою чинників внутрішнього і зовнішнього прояву

Тому спершу проаналізуємо структуру джерел капіталу сільськогосподарських підприємств регіону та оцінимо ступінь фінансової стійкості і фінансового ризику. З цією метою обчислюються коефіцієнти: фінансової незалежності, концентрації позикового капіталу, фінансової залежності, поточної заборгованості, стійкого фінансування, фінансової незалежності капітальних джерел, фінансової залежності капітальних джерел, покриття боргів власним капіталом, фінансового левериджу (фінансового ризику).

Як бачимо з розрахунків (таблиця 1), частка власного капіталу підприємств АПК регіону має тенденцію до зниження. За досліджуваний період вона зменшилась на 1,0 процентних пункти, тому що темпи приросту власного капіталу нижчі від темпів приросту позикового. Практикою встановлено, що загальна сума заборгованості не повинна перевищувати суми власних джерел фінансування, тобто критичне значення коефіцієнта дорівнює 0,5 (для порівняння: в 2000-2002 рр. коефіцієнт фінансової незалежності мав тенденцію наближення до критичної межі і становив 0,53-0,56). Що більша ця величина, то кращий фінансовий стан підприємств і менша залежність від зовнішніх джерел. Коефіцієнт фінансового левериджу збільшився на 2,2 процентних пункти. Це свідчить про те, що фінансова залежність від зовнішніх джерел фінансування дещо посилилась та підвищився ризик вкладення капіталу в сільськогосподарські підприємства регіону. Однак зважаючи на неоднозначність

оцінки фінансового стану підприємства з позицій самого підприємства, інвесторів та держави оцінка змін що сталися у структурі капіталу теж буде різною. Для інвесторів підприємство є надійнішим, якщо частка власного капіталу є більш високою, що виключає фінансовий ризик. Безпосередньо для підприємства велика частка власного капіталу і її зростання, зовсім не означає поліпшення фінансового становища підприємства та можливість швидкого реагування на зміну ділового клімату. Навпаки, використання позикових коштів свідчить про гнучкість підприємства, його здатність залучати кредити і їх повертати, тобто про довіру до підприємства в діловому світі.

Таблиця 1 - Структура джерел капіталу сільськогосподарських підприємств регіону

Показник	Рівень показника		Зміни
	2003 рік	2004 рік	
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,692	0,682	-0,01
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,308	0,318	+0,01
Коефіцієнт фінансової залежності	1,444	1,467	+0,023
Коефіцієнт поточної заборгованості	0,273	0,274	+0,001
Коефіцієнт стійкого фінансування	0,727	0,726	-0,001
Коефіцієнт фінансової незалежності капіталізованих джерел	0,953	0,939	-0,014
Коефіцієнт фінансової залежності капіталізованих джерел	0,047	0,061	+0,014
Коефіцієнт покриття боргів власним капіталом (коефіцієнт платоспроможності)	2,251	2,144	-0,107
Коефіцієнт фінансового ризику (фінансового левериджу)	0,444	0,466	+0,022

Отже, враховуючи неоднозначність підходів до оцінки фінансової стійкості підприємств за показниками фінансової структури капіталу, слід на нашу думку дослідити фінансову рівновагу активів і пасивів сільськогосподарських підприємств регіону.

Фінансово стійким є підприємства, у яких основними джерелами фінансування необоротних активів є власний капітал і частково довгострокові кредити і позики. Оборотні активи повинні формуватися як за рахунок власного капіталу, так і за рахунок короткострокових позикових коштів. При цьому всі можливі підходи до фінансування активів підприємств поділяються на три категорії: агресивний, помірний та консервативний (таблиця 2).

Таблиця 2 - Підходи до фінансування активів підприємства [12].

Вид активу	Частка на кінець року, %	Підходи до фінансування активів		
		Агресивний	Помірний	Консервативний
Необоротні активи	33	40% - ДЗК 60% - ВК	20% - ДЗК 80% - ВК	10% - ДЗК 90% - ВК
Постійна частина оборотних активів	35	50% - ДЗК 50% - ВК	25% - ДЗК 75% - ВК	100% - ВК
Змінна частина оборотних активів	32	100% - КЗК	100% - КЗК	50% - ВК 50% - КЗК

Примітка. ДЗК – довгостроковий залучений капітал; ВК – власний капітал; КЗК – короткостроковий залучений капітал.

Використовуючи дані фінансової звітності сільськогосподарських підприємств регіону [7], нами було встановлено, що фінансування необоротних активів здійснюється переважно за рахунок власного капіталу (в 2003 році власний капітал становив 93,7%, а в 2004 – 91,6% у формуванні необоротних активів), і лише незначна його частка припадає на довгострокові кредити і позики (6,3% в 2003 році та 8,4% - в 2004 році). Отже, спостерігається консервативний підхід до формування необоротних активів (таблиця 3).

Таблиця 3 - Формування необоротних активів підприємства

Показник	Період	
	2003 рік	2004 рік
Необоротні активи	1000,3	1084,6
Довгострокові фінансові зобов'язання	63,3	91,5
Сума власного капіталу у формуванні необоротних активів	945	993,1
Частка у формуванні необоротних активів, %:		
- довгострокових кредитів і позик	6,3	8,4
- власного капіталу	93,7	91,6

Зовсім протилежною є позиція сільськогосподарських підприємств регіону щодо формування оборотних активів. Наведені в таблиці 4 дані показують, що в 2003 році оборотні активи були на 60,7% сформовані за рахунок позикових засобів і на 39,3% - за рахунок власного капіталу. В 2004 році залежність підприємств від зовнішніх кредиторів дещо знизилась (тобто підвищилась фінансова стійкість), про що свідчить зменшення частки позикового капіталу у формуванні оборотних активів підприємств на 2,6%, та її підвищення на відповідну величину у порівнянні з 2003 роком. Однак підхід до формування оборотних активів все одно залишається занадто агресивним, так як позиковий капітал більш ніж на 50% перевищує власний у їх формуванні.

Таблиця 4. - Формування оборотних активів галузі

Показник	Період	
	2003 рік	2004 рік
Загальна сума оборотних активів	827,0	969,8
Джерела фінансування оборотних активів:		
- загальна сума короткострокових зобов'язань підприємства	502,2	563,0
- сума власного оборотного капіталу	324,8	406,6
Частка у формуванні оборотних активів %:		
- позикового капіталу	60,7	58,1
- власного капіталу	39,3	41,9

Як вже зазначалося вище, власний капітал служить джерелом формування як оборотних так і необоротних активів. Від того, яку частку власного капіталу вкладуть в нерухомість, а яку в оборотні активи, багато в чому залежить фінансова стійкість. Для характеристики структури розподілу власного капіталу розрахуємо коефіцієнт його маневреності (таблиця 5).

Таблиця 5. - Маневреність власного капіталу

Показник	2003 рік	2004 рік
Сума власного оборотного капіталу	324,8	406,6
Загальна сума власного капіталу	1272,9	1403,1
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,26	0,29

Як свідчать дані наведені в таблиці 5, частка власного капіталу, що перебуває в обороті сільськогосподарських підприємств регіону за досліджуваний період зросла на 3 процентних пункти, що слід оцінити позитивно, так як це дає можливість забезпечити гнучкість у використанні власних засобів підприємства.

З метою більш ґрунтовного аналізу показників фінансової стійкості, на нашу думку, доцільно оцінити ступінь забезпеченості запасів і затрат сільськогосподарських підприємств регіону джерелами їх фінансування та визначити тип фінансової стійкості, якому вони відповідають. Останній характеризується надлишком або нестачею планових джерел фінансування запасів, серед яких виділяється: власний оборотний капітал, довгострокові та короткострокові зобов'язання (таблиця 6).

Таблиця 6 - Визначення типу фінансової стійкості

Показник	2003 рік	2004 рік
Запаси	526,9	603,9
Власний оборотний капітал	324,8	406,6
Довгострокові зобов'язання	63,3	91,5
Короткострокові зобов'язання	502,2	563,0

Як свідчать результати нескладних арифметичних підрахунків (за даними наведеними в таблиці 6), сільськогосподарські підприємства регіону характеризуються нестійким фінансовим станом, так як запаси перебиваються лише сукупними джерелами фінансування ($526,9 < 890,3$ та $603,9 < 1061,1$), що певною мірою суперечить попереднім висновкам. Останнє свідчить про порушення платіжного балансу підприємств, хоча у них ще є можливість відновлення рівноваги платіжних засобів і платіжних зобов'язань за рахунок залучення тимчасово вільних короткострокових джерел фінансування в оборот підприємств (непростроченої заборгованості персоналу з оплати праці, бюджету за податковими платежами, органам соціального страхування тощо), однак це теж чревате виникненням значних фінансових ускладнень у зв'язку з можливим затриманням строків їх погашення.

Отже, проведені розрахунки показників фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств регіону свідчать про наявні порушення платіжного балансу підприємств, рівноваги між їх активами та джерелами фінансування, неналежну структуру розподілу власного капіталу, що характеризує підприємства галузі як підприємства з нестійким фінансовим станом.

Якщо внутрішнім проявом фінансового стану підприємств є його фінансова стійкість, то зовнішнім – його платоспроможність. Враховуючи невисоку оцінку фінансового стану сільськогосподарських підприємств регіону з боку їх фінансової стійкості, розглянемо як це позначилось на їх платоспроможності.

Фінансовий стан підприємства з погляду платоспроможності характеризується величиною, структурою і ступінню ліквідності активів та величиною, структурою і швидкістю дозрівання зобов'язань до погашення. Отже платоспроможність підприємств в першу чергу залежить від ступеня ліквідності балансу. Аналіз ліквідності балансу полягає в порівнянні коштів за активом, згрупованих за ступенем спадаючої ліквідності із зобов'язаннями за пасивом, згрупованих за строками зростання терміновості їх погашення. Перша стадія аналізу полягає у співставленні відповідних

груп активів і пасивів в абсолютному вираженні. Баланс вважається ліквідним за умови дотримання наступних співвідношень:

A1 (абсолютно ліквідні активи: грошові кошти та поточні фінансові інвестиції) $\geq$ П1 (найбільш термінові зобов'язання: кредиторська заборгованість і кредити банку, терміни повернення яких настали);

A2 (швидко реалізовані активи: векселі отримані, всі види поточної дебіторської заборгованості) $\geq$ П2 (середньострокові зобов'язання з терміном погашення до одного року);

A3 (повільно реалізовані активи: виробничі запаси, готова продукція, товари) $\geq$ П3 (довгострокові зобов'язання);

A4 (важко реалізовані активи: основні засоби, нематеріальні активи, довгострокові фінансові інвестиції, незавершене будівництво, довгострокова дебіторська заборгованість) $\geq$ П4 (власний капітал).

Відповідно даним таблиці 7, згрупований баланс сільськогосподарських підприємств регіону не можна визнати ліквідним, так як тільки три із співвідношень груп активів і пасивів відповідають умовам абсолютної ліквідності. За звітний період збільшилась частка найбільш ліквідних активів (в 2004 р. порівняно з 2003 р. на 97,9 тис. грн.), що дало змогу підприємствам своєчасно розрахуватись за найбільш терміновими зобов'язаннями, в той же час очікувані надходження від дебіторів були значно нижчими від короткострокових зобов'язань, а величина запасів значно перевищувала довгострокові зобов'язання. Однак, незважаючи на наявний платіжний надлишок за третьою групою активів і пасивів, з причини низької ліквідності запасів він навряд чи зможе бути направлений на покриття найбільш термінових зобов'язань.

Таблиця 7 - Аналіз ліквідності балансу сільськогосподарських підприємств

Групи активів	Сума, тис. грн.		Групи пасивів	Сума, тис. грн.		Платіжний надлишок (нестача)	
	2003 рік	2004 рік		2003 рік	2004 рік	2003 рік	2004 рік
A1	40,3	138,2	П1	69,7	87,2	-29,4	+51,0
A2	259,8	227,7	П2	432,5	476,0	-172,7	-248,3
A3	526,9	603,9	П3	63,3	91,5	+463,6	+512,4
A4	1011,4	1088,0	П4	1272,9	1403,1	-261,5	-315,1

Отже, аналіз ліквідності згрупованого балансу сільськогосподарських підприємств регіону дозволяє стверджувати про наявність ризику недостатньої ліквідності, так як прослідковується брак високоліквідних активів та надлишок повільно реалізованих активів, що в кінцевому результаті може стати наслідком втрати прибутку для підприємств.

Для більш повної оцінки платоспроможності сільськогосподарських підприємств галузі розрахуємо такі відносні показники: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності та коефіцієнт поточної ліквідності (таблиця 8).

Таблиця 8 - Показники ліквідності сільськогосподарських підприємств регіону

Показники	2003 рік	2004 рік	Зміна величини показника
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,08	0,25	+0,17
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,60	0,65	+0,05
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,65	1,72	+0,07

Як свідчать дані таблиці 8, за досліджуваний період відмітилось зростання коефіцієнтів ліквідності, особливо коефіцієнту абсолютної ліквідності, що свідчить про зростання активів в основному за рахунок зростання грошових коштів. Тобто,

підвищилась гарантія сплати підприємствами їх боргів за рахунок наявної у них готівки, про що свідчить підвищення коефіцієнта абсолютної ліквідності на 0,17 процентних пункти та підтверджується абсолютними показниками наведеними в таблиці 8. Коефіцієнти швидкої і поточної ліквідності, незважаючи на очевидне їх зростання, так і не досягли їх “нормативного” рівня, що свідчить про нестійкий фінансовий стан сільськогосподарських підприємств регіону.

Як бачимо, результати оцінки показників платоспроможності в повній мірі підтверджують висновки аналізу фінансової стійкості сільськогосподарських підприємств регіону. Тобто, дозволяють стверджувати, що сільськогосподарські підприємства регіону – це підприємства з нестійким фінансовим станом.

Таким чином, незважаючи на деяке поліпшення ситуації стосовно фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств регіону впродовж останніх двох років їх діяльності, що стало наслідком насамперед зміни державних підходів та ролі держави у розв’язанні соціально-економічних проблем села (впровадженням обґрунтованих балансів виробництва і споживання основних видів сільськогосподарської продукції було відпрацьовано систему моніторингу продовольчих ресурсів держави; введено в дію механізми державного регулювання ринків продовольства на засадах застосування заставних та інтервенційних закупівель, передусім зернових, за сприятливими для виробника цінами; створено умови конкурентного формування державних і регіональних стратегічних ресурсів продовольства (продовольче зерно); впроваджені програми підтримки сільськогосподарських товаровиробників через здешевлення довгострокових кредитів і сільськогосподарської техніки; профінансовано подолання наслідків природних катаклізмів 2003 – 2004 років; введені дотації на сівбу озимих і ярих культур, за зданий молодняк худоби, свиней і птиці високих кондицій), з метою фінансового оздоровлення галузі слід забезпечити удосконалення механізмів її державної підтримки та належне управління всім комплексом факторів на рівні сільськогосподарських підприємств, що визначають кінцеві результати їх господарської діяльності.

В цілому, за останні два роки обсяг прямої державної підтримки сільськогосподарського виробництва було збільшено у 2003 році (порівняно з 2002) у 2,2 рази та в 2004 році – у 2,5 рази, а порівняно з 2000 роком – у 8,3 рази, що суттєво поліпшило ресурсну забезпеченість галузі та її прибутковість. Проте, не виключено, що за результатами діяльності сільськогосподарських підприємств в 2005 році проблеми їх фінансового забезпечення стануть більш гострішими. Останнє пов’язано з комплексом проблем, з якими довелося стикнутися сільськогосподарським товаровиробникам в 2005 році та які не були розв’язані законодавчо, незважаючи на введення в дію Закону України “Про державну підтримку сільського господарства України”. Так, в 2005 році ринкова вартість пального була на майже на 50% вищою проти тієї ціни, за якою закуповувався даний ресурс аграріями в минулому році; на 30% подорожчала вся сільськогосподарська техніка; на 15% підвищилась ціна кредитних ресурсів і т.п. Одночасно прослідковується посилення диспаритету цін між сільськогосподарською продукцією та матеріально-технічними ресурсами для села. Отже, єдиний реальний шлях фінансової стабілізації сільськогосподарських підприємств регіону та забезпечення стійкого їх фінансового становища – це нарощування державної підтримки та удосконалення її механізмів. Пріоритетними серед яких повинні бути: удосконалення системи кредитування сільськогосподарських товаровиробників (здешевлення кредитної ставки, особливо в довгостроковому кредитуванні); здешевлення техніки для потреб сільського господарства; розробка дієвих механізмів дотацій, особливо для галузі тваринництва; авансові закупівлі сільськогосподарської продукції за форвардними та ф’ючерсними угодами.

Крім того, в межах окремо взятого сільськогосподарського підприємства стійкий фінансовий стан забезпечується за рахунок грамотного, вмілого управління всім комплексом факторів, що визначають результати його господарської діяльності. А саме: обґрунтованого виробничого та фінансового планування; підвищення якості і конкурентоспроможності продукції; зниження собівартості за рахунок ресурсозбереження; скорочення постійних витрат; зменшення частки споживаного прибутку; зниження інвестиційної активності; реалізація не використовуваного майна тощо.

Таким чином, оцінка фінансового стану сільськогосподарських підприємств регіону, дозволяє зробити наступні висновки:

- фінансовий стан підприємств галузі визначається за допомогою чинників внутрішнього (фінансова стійкість) та зовнішнього прояву (платоспроможність);
- результати аналізу показників фінансової стійкості та платоспроможності дозволяють стверджувати, що сільськогосподарські підприємства регіону – це підприємства з нестійким фінансовим станом;
- з метою фінансового оздоровлення галузі слід забезпечити удосконалення механізмів її державної підтримки та належне управління всім комплексом факторів на рівні сільськогосподарських підприємств, що визначають кінцеві результати їх господарської діяльності.

Список літератури

1. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану неплатоспроможних підприємств та організацій, затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 27.06.97 р. № 81.
2. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.98 р. № 22.
3. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації, затверджене Міністерством фінансів України, Фондом державного майна України від 26.01.2001 р. № 49/121.
4. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені Міністерством економіки України від 17.01.2001 р. № 10.
5. Рекомендації щодо визначення фінансового стану позичальників, затверджені постановою Правління Національного банку України від 29.09.97 р. № 323.
6. Положення про порядок формування та використання резерву для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями банків, затверджене постановою Правління Національного банку України від 06.07.2000 р. № 279.
7. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2004 рік / Головне управління статистики у Кіровоградській області. – Кіровоград, 2005. – 657 с.
8. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. – М.: Финпресс, 2002. – 342 с.
9. Ковалев В.В. Финансовый анализ: управление капиталом, выбор инвестиций, анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 678 с.
10. Панков Д.А. Современные методы анализа финансового положения. – Минск: Профит, 1995. – 258 с.
11. Ришар Жак. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия. М.: ЮНИТИ, 1997. – 754 с.
12. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК: Учеб. Для вузов. – 4-е изд. – Минск: Новое знание, 2004. – 662 с.
13. Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С., Негашев Е.В. Методика финансового анализа. – М.: ИНФРА – М, 2002. – 453 с.
14. Хэлферт Эрик. Техника финансового анализа. М.: Аудит: ЮНИТИ, 1996. – 823 с.

Исследуется финансовое состояние сельскохозяйственных предприятий региона на основе оценки их финансовой устойчивости и платежеспособности. Определяются основные направления финансового оздоровления предприятий отрасли

The financial state of agricultural enterprises of region on the basis of estimation of their financial firmness and solvency is explored. Basic directions of the financial making of enterprises of industry healthy are determined.

Етапи та методи прогнозування показників проеКТованих фінансових звітів

У статті висвітлюються методика проектування фінансових звітів, етапи підготовки проєКТованих (прогнозних) фінансових звітів, методи прогнозування і аналізу фінансових показників. При прогнозуванні діяльності підприємства використовуються виробничі програми, кошториси витрат, програми збуту.

фінансова звітність, фінансовий розділ стратегічних планів, довгострокове планування, короткострокове планування, прибутки, збитки, доход, кон'юктура ринку, потік коштів, методи прогнозування

У зарубіжних країнах менеджери і аналітики багатьох компаній складають не тільки фінансову звітність за минулий рік, але й проєКТовані фінансові звіти на наступний рік або декілька років. Прогнозовані фінансові звіти призначені як для внутрішнього планування, так і для подання зовнішнім користувачам (наприклад, кредитним установам для отримання позик). Подібні вимоги щодо складання прогнозованої фінансової звітності пред'являють також окремі банки СНД, які працюють з потужними корпоративними клієнтами. Крім того, проєКТовані фінансові звіти включаються у фінансовий розділ стратегічних планів, що розробляються як приватними компаніями, так і неприбутковими організаціями. Тому порядок, процес підготовки прогнозованих фінансових показників, методи прогнозування та оцінки прогнозованих показників включають деяку конкретизацію методики аналізу проєКТованих фінансових звітів.

Ці питання розглядалися в працях таких вчених як Редченко К.І., Головка Т.В., Сачової С.В., Ковальчук М.І., Хелферт Е., Брейлі Р., Майерс С. та інших. Проте, деякі визначення, за допомогою яких можуть бути реалізовані принципи та методичні підходи стратегічного аналізу і подальшого довгострокового, і короткострокового планування, вимагають конкретизації, доповнення. Тому мета даної публікації полягає у конкретизації та доповненні етапів і методів прогнозування показників проєКТних фінансових звітів.

Розрізняють історичну і прогнозну (проєКТовану) фінансову звітність підприємства. Історична звітність фіксує результати господарювання за визначений період, як правило, за минулий рік. Прогнозована (проєКТована) фінансова звітність формується до початку господарської діяльності відповідно до обраної стратегії підприємства.

ПроєКТована фінансова звітність включає: звіт про прибутки і збитки (звіт про фінансові результати), баланс, звіт про рух грошових коштів. Процес підготовки проєКТованих фінансових звітів, складених на основі Положень (стандартів) бухгалтерського обліку в Україні, починається з опрацювання відповідних звітів за минулий рік (або декілька років) і поділяється на декілька загальних етапів.

Першим етапом є прогнозування такого показника як доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Ця операція є ключовою і, певною мірою, визначальною для підготовки проєКТованих фінансових звітів. Прогноз обсягу

реалізації є відправною точкою для розрахунку показників звіту про фінансові результати та балансу. Це обумовлено тим, що вся діяльність тепер базується на прогнозі збуту і попиту споживачів: обсяг збуту в попередньому періоді, кон'юктура ринку, характер конкуренції тощо.

Другим етапом є підготовка проектного звіту про фінансові результати, що обумовлено необхідністю розрахунку суми нерозподільного прибутку, який залишається у розпорядженні підприємства і може бути реінвестований у виробництво, тобто спрямований на покриття майбутніх фінансових потреб.

Для того щоб спланувати прибуток, потік коштів, підприємство повинно скласти точний прогноз своїх прибутків і витрат. Для цього воно має бути впевненим у тому, що йому вдасться реалізувати певну кількість своєї продукції за визначеною ціною. Підприємство повинно точно знати витрати виробництва і збуту кожного свого виробу. Відсутність такого роду інформації означає, що підприємство йде на ризик, не знаючи своїх шансів на успіх.

Кожна стаття звіту про фінансові результати збільшується або зменшується відповідно до концепції складання прогнозу або на основі процента зростання (зменшення) обсягу реалізації продукції (так званий метод процента від продажу). Цей метод прогнозування ґрунтується на припущенні про стійке співвідношення різних статей звітності до обсягу реалізації продукції. Кожна істотна зміна ситуації збуту потребує коригування прогнозу збуту.

Доход (виручка) від реалізації продукції коригується шляхом вирахування податку на додану вартість, акцизного збору та інших необхідних відрахувань, а також собівартості реалізованої продукції, після чого отримується проектований валовий прибуток (збиток). Далі валовий прибуток (збиток) змінюється на суму операційних, фінансових та надзвичайних доходів (додаються) і витрат (віднімаються), податків на прибуток від звичайної та надзвичайної діяльності (віднімаються). Відмінністю проектного звіту про фінансові результати від звичайного є врахування прогнозу використання чистого прибутку для визначення такого показника, як доповнення до нерозподілених прибутків. Це пояснюється тим, що у розділі I "Фінансові результати" звіту ф.№ 2 "Звіт про фінансові результати" останнім показником є чистий прибуток (збиток), а проектований звіт повинен завершуватись визначенням суми, яка може бути реінвестована у виробництво (чистий прибуток мінус використання чистого прибутку). Крім того, розділи II "Елементи операційних витрат" і III "Розрахунок показників прибутковості акцій" у проектованому звіті про фінансові результати можуть не наводитися. Отже, проектований і звичайний звіти про фінансові результати не ідентичні.

Третій етап включає підготовку проектного звіту про фінансові результати і проектного балансу. Доповнення нерозподілених прибутків збільшує або зменшує величину власного капіталу у проектованому балансі. Статті балансу також можуть прогнозуватися із врахуванням майбутньої зміни обсягів реалізації або індивідуально.

Четвертий етап пов'язаний з аналізом показників проектової фінансової звітності і з утворенням додатково необхідних фондів (ДНФ). Це обумовлюється тим, що різні статті в активі балансу, з одного боку, і пасиві, з іншого боку, можуть змінюватися в процесі прогнозування по-різному. Тому проектований баланс майже завжди виявляється порушеним. У випадку, якщо у проектованому балансі актив перевищує пасив, різниця між ними являє собою, так звані, додатково необхідні фонди (ДНФ). Ця сума показує потребу у додатковому фінансуванні або за рахунок збільшення власного капіталу, або шляхом збільшення довгострокових і поточних зобов'язань.

Іноді прогноз пасиву перевищує прогноз активу. Тоді в проектованому балансі збільшують одну або декілька статей оборотних (рідше необоротних) активів. Як правило, на практиці надають перевагу збільшенню статей грошових коштів та їх еквівалентів. Статті, які використовуються для балансування (збільшуються внаслідок утворення додатково необхідних фондів – ДНФ), називаються регуляторними. Кожна з них прогнозується індивідуально і прямо не залежить від прогнозу обсягів реалізації продукції чи послуг.

Завданням стратегічного аналізу є вибір оптимального рішення щодо утворення додатково необхідних фондів за певних значень статей проекрованої фінансової звітності.

Прогнозування статей в проектованій звітності здійснюється за допомогою багатьох методів. За принципами формування прогнозу виділяють три групи методів: екстраполяцію, моделювання і експертні оцінки. Методи екстраполяції (найменших квадратів, рухомих середніх, експонсійного згладжування та інше) спираються на статистично обґрунтовані тенденції, зміни тих чи інших кількісних характеристик об'єкта. Екстраполяційні методи є одним з найрозповсюдженіших серед усіх способів економічного прогнозування. До методів моделювання належать прийоми структурного, сітьового, матричного моделювання та інші, які дозволяють отримувати прогнозні фінансові показники з допомогою певних моделей. Методи експертних оцінок належать до неформалізованих методів і застосовуються у тих випадках, коли не можливо врахувати вплив багатьох факторів через значну складність об'єктів прогнозування. Коли формалізовані методи прогнозування застосувати неможливо, доводиться вдаватися до знань і досвіду експертів.

Також існують й інші ознаки класифікації методів – за базисом прогнозу, за способом представлення прогнозів показників, за наявністю циклів. В залежності від базису прогнозу (основою припущення, концепції), на якому будується весь процес прогнозування і аналізу, виділяють наступні методи. Прогнозування з допомогою методу відсотку від продажу полягає у збільшенні (зменшенні) показника доходу від реалізації продукції (робіт, послуг), статей балансу і звіту про фінансові результати (крім тих, що не залежать від зміни продажу) на однаковий відсоток. Припущення про пряму залежність між темпами зміни доходу від реалізації та інших статей повинно підлягати перевірці. Прогнозування за допомогою регресійного методу (за умови існування лінійної залежності між показниками, що прогнозуються) дозволяє отримати майбутнє значення результативного показника. Наприклад, з допомогою рівняння лінійної регресії можна спрогнозувати майбутні витрати підприємства залежно від зміни обсягів продажу продукції за останні п'ять років. Прогнозування на основі методу нормативних коефіцієнтів має на меті отримання оптимального балансу і звіту про фінансові результати, на основі яких розраховуються нормативні коефіцієнти – рентабельність власного капіталу, ліквідність та інше. Подібний прогноз використовується для оцінки тих змін в активах та джерелах їх утворення, які необхідно здійснювати в майбутньому для досягнення оптимальної прибутковості та стабільного фінансового стану. Цей метод широко використовується компаніями, управління якими побудовано на концепції стратегічного контролінгу.

В деяких випадках доцільно здійснювати прогнозування з допомогою методу регулювання статей, коли прогноз статей проекрованої фінансової звітності складається з врахуванням інформації про майбутні управлінські рішення. Регульовані статті утворюються незалежно від обсягу продажу. В цьому випадку вказані вище методи застосовувати не можна, оскільки вони приведуть до неадекватного прогнозу. Прогнозування на основі регулювання статей застосовується тоді, коли адміністрація підприємства приймає суттєві, іноді далеко не оптимальні з фінансового погляду,

управлінські рішення, які мають стратегічний характер і можуть виявитися рятівними в умовах подальшої конкурентної боротьби. Стратегічні управлінські рішення іноді можуть призвести до тимчасового зменшення прибутковості, якщо є потреба у технічному переобладнанні, науково-дослідних розробках тощо.

Фінансові прогнози представляються з допомогою методів обробки детермінованих чисел (однозначно визначених, конкретних), нечітких чисел, довірчих інтервалів. Перший метод – метод обробки детермінованих чисел – в умовах високого ступеня невизначеності є не завжди доцільним. Останні два методи – нечітких чисел і довірчих інтервалів – дають змогу створити інформаційну базу для аналізу на основі сценаріїв і аналізу чутливості.

Процес підготовки проєктованих фінансових звітів не завжди відбувається протягом одного циклу. Нециклічний метод передбачає отримання кінцевого результату в першому наближенні, відразу після завершення необхідних розрахунків. Але більш точним і надійним вважається інтеративний (циклічний) метод, коли весь процес прогнозування (або певна його частина) повторюється з метою уточнення результатів. Цей метод зручніше використовувати з допомогою комп'ютерної техніки з метою зменшення трудомісткості операцій.

Різноманітність методів підготовки проєктованих фінансових звітів обумовлюється потребами користувачів стратегічної фінансової інформації, головними серед яких є керівники підприємства. Проєктовані звіти практично відображають уявлення адміністрації про те, яким чином підприємство буде функціонувати у майбутньому з врахуванням можливих змін в економічних, соціальних, політичних, правових і конкурентних реаліях. Для аналітиків, які займаються підготовкою стратегічної фінансової інформації, важливим аспектом є володіння базовим інструментарієм створення, обробки та аналізу проєктованих фінансових звітів. Вміння підготувати проєктовані фінансові звіти і вибрати оптимальну фінансову стратегію на майбутнє є запорукою уникнення помилок у бізнесі, основою для управління фінансовою та інвестиційною діяльністю підприємства.

Таким чином, прогнозована (проєктована) фінансова звітність є інформаційною базою не тільки для управління підприємством, а й для отримання позик. Відсутність такого роду інформації свідчить про ризикованість діяльності підприємства. Прогнозована фінансова звітність – це майбутній дохід, витрати і прибуток, які використовуються у фінансовій моделі, та майбутній фінансовий стан підприємства.

Список літератури

1. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. Пер. с англ. – М.: ЗАО "Олимп – Бизнес", 1997.)
2. Ковальчук М.І. Стратегічний аналіз у сільському господарстві/ Навчальний посібник. - Київ, 1997
3. Радченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі. - Львів: "Новий світ, 2002;2003.
4. Головка Т.В., Сагова С.В. Стратегічний аналіз / Навч. – метод. посібник для самост. вивчення дисципліни (За ред. проф. М.В. Кужельного). К.: КНЕУ, 2002.
5. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Пер. с англ. под ред. Л.П. Белых. – М.; Аудит. ЮНИТИ, 1996

В статье освещаются методика проектирования финансовых отчетов, этапы подготовки проектируемых (прогнозных) финансовых отчетов, методы прогнозирования и анализа финансовых показателей. При прогнозировании деятельности предприятия используются производственные программы, сметы расходов, программы сбыта.

In the article the method of planning of financial statements, stages of preparation of the designed (prognosis) financial statements, are lighted, methods of prognostication and analysis of financial indexes. At prognostication of activity of enterprise the production programs are used, the estimated expenses, programs of sale.

Економіко-екологічне обґрунтування механізму землекористування

В статті розглядаються основні економіко-екологічні аспекти механізму землекористування на прикладі Кіровоградського регіону. Описано механізм економіко-екологічного землекористування. Намічено шляхи вирішення проблеми раціонального землекористування.

земельні ресурси, економічні показники, земельна реформа

Земельні ресурси є частиною навколишнього природного середовища, яке, у свою чергу, складається з декількох природних елементів, що утворюють у цілому екологічну систему. Погіршення здоров'я людей, порушення екологічної рівноваги через значне забруднення навколишнього природного середовища, включаючи і земельні ресурси, обумовило формування пріоритетних напрямків екологічної політики держави.

В Україні в цілому і на Кіровоградщині зокрема зосереджена значна частка світових запасів чорноземних ґрунтів. Але широке залучення в сферу економічної діяльності земельних ресурсів, урбанізація та індустріалізація територій, неконтрольований тиск на ґрунтовий покрив спричинили глибокі зміни природних властивостей ґрунтів, трансформацію ґрунтових процесів, втрату ними самовідновлюваної здатності [1, 3, 4, 5].

Відповідно до статті 14 Конституції України земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави. Останнім часом в Україні відбулися суттєві зміни в формах власності на землю, що потребує доповнень до механізму регулювання земельних відносин, в першу чергу в зв'язку з загостренням питань використання і охорони земельних ресурсів. Питання реформування земельних відносин, залучення землі в ринковий обіг як один з напрямків реформи набувають сьогодні особливої гостроти [5, 6, 10, 12, 14].

Аналіз літературних даних показує, що серед актуальних проблем у цій сфері суспільних відносин важливе місце займає екологічно безпечний стан землі, як природного чинника навколишнього середовища, що впливає на життєдіяльність людини. Проведення земельної реформи в Україні різко змінило цільове використання земель, платність за використання, економічні та ринкові показники землі. Але зміна названих показників не повинна визначити зниження якості і родючості ґрунтів. В зв'язку з цим проблема державного управління земельними ресурсами та розробка економіко-екологічних шляхів захисту ґрунтів стає все більш актуальною.

Економіко-екологічний механізм землекористування повинен забезпечити раціональне використання землі, скорочення загальних витрат на виробництво продукції, ощадливе використання землі, найбільшу охорону її від деградації. Крім того, раціональне землекористування сприяє збільшенню бюджету міст при стягненні податків і орендної плати за користування землею, при здійсненні операцій купівлі-продажу об'єктів нерухомості, забезпечує приплив інвестицій у містоутворюючі й містообслуговуючі галузі [11, 12, 5].

В зв'язку з цим, основними задачами статті є аналіз економічних чинників землекористування в Кіровоградському регіоні та визначення економіко-екологічних заходів щодо захисту земельних ресурсів від забруднень.

Заходи зі стабілізації і поліпшення екологічного стану ґрунтів запропоновані в “Національній програмі охорони земель на 1996-2010 роки”. Для виконання цієї Програми важливе значення має оцінка сучасного екологічного стану ґрунтів та ефективності використання земельних ресурсів.

Об'єктом вивчення було обрано ґрунти Кіровоградської області, яка розташована в середній частині України. Територія області складає 2458,8 тис.га (4% України), в тому числі сільськогосподарські угіддя - 2041,8 тис.га (83% від території області). Із них під ріллею знаходиться 1764,8 тис.га, забудовані землі займають 87,8 тис.га.

Варто мати на увазі, що забруднення земельних ресурсів, як правило, відбувається або при їхньому сільськогосподарському використанні (внесення в ґрунт пестицидів, агрохімікатів та інших токсичних хімічних або біологічних речовин), або при використанні земель як місця скидання, поховання побутових, промислових і радіоактивних відходів. Земельні ресурси можуть забруднюватися і непрямим шляхом через забруднене атмосферне повітря, водні ресурси. Кожний із цих чинників має свої особливості, що полягають у ступені токсичності для людини, засобі надходження в ґрунт, можливості запобігання негативних наслідків та ін.

На сучасному етапі розвитку хімічної промисловості виробляються все нові і нові види стимуляторів росту рослин, хімічних і біологічних засобів боротьби зі шкідниками і хворобами рослин. Їхній вплив на стан земельних ресурсів і здоров'я людини ще до кінця не вивчено. Тому виникають певні труднощі при оцінці забруднення ґрунтів і визначення ступеню безпеки земельних ресурсів. Варто враховувати і той факт, що шкода здоров'ю людини, яка завдається токсичними речовинами, що знаходяться в ґрунті, може бути як прямою, так і непрямую. Людина, яка прямо не стикається із забрудненою землею, може одержати небезпечний вплив на здоров'я через сільськогосподарську продукцію, вирощену на такій ділянці. Тому виникає необхідність у дослідженні не тільки визначених земельних територій на предмет екологічної безпеки, але і можливості накопичення залишкових кількостей хімічних речовин у продуктах харчування і кормах для тварин [2, 7].

Особливість землекористування полягає в тому, що негативному антропогенному впливу підлягають ті землі, що знаходяться під ріллею, яким людина приділяє найбільшу увагу і вносить найвагоміші капіталовкладення. Екстенсивне ведення землеробства на Кіровоградщині, особливо за останнє десятиліття, призвело до помітних деструктивних змін в родючості ґрунтового покриву. Середній вміст гумусу за цей час знизився, переущільнення ґрунтів важкою “неекологізованою” технікою спричинило зсув окислювально-відновних реакцій, що викликало у деяких районах підкислення раніше нейтральних за реакцією ґрунтового розчину чорноземних ґрунтів, азотний фонд ґрунту знизився на 20-30% .

Незбалансоване ведення сільського господарства в минулому, що призвело до погіршення фізичних, фізико-хімічних і хімічних властивостей ґрунту, масово порушило природний біоценоз ґрунтової мікрофлори. Проведені нами дослідження вказують, що в залежності від обставин, в орному шарі ґрунтів повільно зникають вільноживучі фіксатори атмосферного азоту, порушуються процеси синтезу і деструкції органічної речовини внаслідок пригнічення діяльності амоніфікаторів, нітрифікаторів і денітрифікаторів, часто спостерігається переважний розвиток патогенних грибів і актиноміцетів.

Нинішню екологічну ситуацію в Кіровоградській області можна охарактеризувати як кризову, що формувалася протягом тривалого періоду через

нехтування об'єктивними законами розвитку і відтворення природно-ресурсного комплексу.

Багато еколого-економічних проблем можуть бути вирішені шляхом експертних систем землекористування на базі відповідного банку даних і розробки відповідного методичного інструментарію. До складу такої системи повинні ввійти результати кадастрової оцінки, екологічного моніторингу й екологічної експертизи. Це забезпечить адекватну оцінку землі - території населених пунктів, а також дозволить вибудувати правильний економіко-екологічний механізм землекористування.

Основна мета економіко-екологічного механізму землекористування полягає в узгодженні інтересів різних груп землекористувачів в області збереження й поліпшення навколишнього середовища, раціонального використання ресурсів. Відповідно до даної мети можна визначити структуру економіко-екологічного механізму землекористування як сукупність функціональних підсистем, що сприяють досягненню узгодження економічних, екологічних і соціальних інтересів різних суб'єктів господарювання.

Економіко-екологічний механізм землекористування є частиною економічного механізму природокористування, і він повинен бути погоджений з іншими економічними механізмами й природними процесами, що відбуваються в єдиній системі. Цей механізм землекористування функціонує на ринковій основі із включенням у себе певних заборонних процедур. Держава на основі сформованої ситуації й прогнозованої інформації встановлює цілі землекористування, визначає пріоритети розвитку земельних відносин, розробляє норми взаємин між землекористувачами.

При розробці стратегії економічного розвитку Кіровоградської області можуть бути висунуті різні критерії екологічної політики, у тому числі в галузі землекористування, які будуть визначати функціональні завдання еколого-економічного механізму. Орієнтуватися можна на економічний оптимум забруднення, коли вигоди від виробництва будуть значно вище витрат на природоохоронні заходи, а можна орієнтуватися й на мінімізацію забруднення, що дозволяють досягати сучасні технології, або розвивати безвідхідне виробництво.

Раціональне використання земельних ресурсів неможливо без функціонування регульованого земельного ринку. Земельний ринок - це частина системи земельних відносин, регуляторами якої є: право власності (володіння, користування й розпорядження); можливість передачі цього права (оренда, продаж, застава й т.д.); конкуренція (вільний вибір учасника угоди); грошова оцінка й податки на землю. Економіко-екологічний механізм землекористування містить у собі зазначені регулятори, які звичайно закріплені законодавчими нормами.

Ринкова вартість міської земельної ділянки задається рентною складовою і залежить від місця розташування ділянки, екологічної ситуації, престижності району, транспортної доступності, інфраструктурної забезпеченості, процесу містобудівного розвитку, розміру вкладеного капіталу й ін.

Підприємства, організації, установи й фізичні особи, які здійснюють свою діяльність на території міста, можуть бути зацікавлені в придбанні додаткових територій, а також у отриманні доходу від земель, що їм належать можуть виступати проти розміщення нових виробничих і житлових об'єктів з різних причин, у тому числі з екологічних міркувань.

Таким чином, сполучення взаємодоповнюючих інструментів в економіко-екологічному регулюванні міського землекористування здатне перетворити вигляд міського середовища і поліпшити якість життя населення. У результаті застосування ринкових і адміністративних інструментів механізму землекористування змінюється

економіка міського господарства, стан навколишнього середовища, система транспортних комунікацій, міський ландшафт, структура зонування міської території.

На основі моделювання економіко-екологічного механізму землекористування можливий вибір оптимального варіанта сполучення регулюючих інструментів, які приведуть систему міського землекористування в бажаний стан.

Список літератури

1. Агроэкологическая оценка земель Украины и размещение сельскохозяйственных культур / Под ред. В.В.Медведева.- К.: Аграрная наука, 1997.- 162 с.,
2. Барановський В.А. Екологічна географія і екологічна картографія. - К.: Фітосоціоцентр, 2001. - 252 с.
3. Бобылев С.Н. Экологизация экономического развития: Учеб. пособие. - М.: МГУ, 1993. - С. 24.
4. Голуб А.А., Струкова Е.Б. Природоохранная деятельность в переходный период //Вопросы экономики. - 1995. - N 2.
5. Кириллов С.Н. К формированию комплексной модели эколого-экономического механизма городского землепользования//Проблемы современной экономики.- 2005. №1-2. - С.35-40.
6. Марченко Н.Ю. Врахування екологічних чинників при економічній оцінці міських територій//Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.08.01. Сум. держ. ун-т. — Суми, 2000. — 18 с.
7. Назаренко І., Бербець М. Охорона ґрунтів та їх рівноважна щільність // Проблеми приватизації та охорони земель в Карпатському регіоні України в умовах здійснення земельної реформи: (Матеріали регіон. наук. - вироб. конф., лютий, 1996 р.). - Чернівці, 1996. - С. 68 - 70.
8. Папенков К.В. Экономические решения и состояние окружающей среды // Вестник МГУ. Сер. Экономика. - 2001. - N 5. - С. 55-56.
9. Пастушенко П.П. Методологічні та методичні основи економіко-екологічного та правового регулювання міського природокористування//Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.08.01 НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України. — К., 2003.-21 с.
10. Пахомова Н.В., Рихтер К.К. Экономика природопользования и охраны окружающей среды: Учеб. пособие. - СПб.: СПбГУ, 2000. - С. 15.
11. Стадницький Ю.І. Економічні основи управління оздоровленням навколишнього середовища//Автореф. дис.д-ра екон. наук: 08.08.01 Укр. держ. лісотехн. ун-т. — Л., 2001. — 36 с.
12. Федько О.В. Еколого-економічна ефективність використання еродованих земель (на прикладі Львівської області) //Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.08.01 Укр. держ. лісотехн. ун-т. — Л., 2002. — 16 с.
13. Чабан В.Г. Економіко-екологічне обґрунтування раціонального природокористування в умовах інтенсивного техногенного навантаження (на прикладі Київської області)// Автореф. дис.канд. екон. наук: 08.08.01 НАН України. Рада по вивч. продукт. сил України. — К., 2000. — 18 с.
14. Чепурных Н.В. и др. Экономика природопользования. Эффективность. Ущерб. Риски. - М.: Наука, 1998.

В статье рассматриваются основные экономико-экологические аспекты механизма землепользования на примере Кировоградского региона. Описан механизм экономико-экологического землепользования. Намечены пути решения проблемы рационального землепользования.

In clause the basic economic-ecological aspects of the mechanism of land tenure on an example of the Kirovograd region are considered. Is described mechanism of economic-ecological land tenure. The ways of the decision of a problem of rational land tenure are planned.

Аналіз інформаційного забезпечення управління невиробничими витратами

Проаналізовано діючу систему обліку та фінансову звітність на предмет використання в управлінні невиробничими витратами. Виявлено недоліки сучасної інформаційної бази. Сформульовано основні принципи вдосконалення обліку невиробничих витрат

управління невиробничими витратами; облік витрат; фінансова звітність; аналіз інформаційної бази; облікова інформація

Ефективність процесу управління суттєвим чином залежить від якості інформації, що використовується для прийняття управлінських рішень. В умовах реформування системи бухгалтерського обліку відбуваються суттєві зміни у побудові інформаційного забезпечення управління невиробничими витратами. В економічних дослідженнях присутнє розуміння специфіки та важливості цих витрат. Разом із тим, практично відсутні дослідження щодо інформаційного забезпечення їх управління.

Діючі нормативні документи, що регламентують облік витрат, та методичні рекомендації, розроблені на рівні міністерств і відомств, не враховують специфіки цих витрат і потреб інформаційного забезпечення управління ними.

Дослідженню проблем теорії та практики обліку й контролю окремих видів невиробничих витрат присвячені праці вітчизняних та російських вчених: В.Ф. Палія, О.С. Бородкіна, Б.І. Валуєва, В.В. Сопко, Д.У. Уракова, М.Г. Чумаченко, П.П. Новіченко, С.О. Стукова, В.Б. Івашкевича. Вагомий внесок у розробку теорії та практики обліку невиробничих витрат зробили закордонні вчені: Р. Адамс, К. Друрі, Б. Нідлз, М. Портер, Р. Каплан, Ч. Хорнгрен.

Разом із тим, потребує з'ясування сутність невиробничих витрат, як економічної категорії та розробки інформаційне забезпечення управління невиробничими витратами, адекватного ринковим умовам. В статті поставлено за мету дослідження аналітичних можливостей облікової інформації та звітності на предмет її використання в управлінні невиробничими витратами.

Відповідно до діючого Плану рахунків облік невиробничих витрат передбачено вести на трьох синтетичних рахунках. Це рахунок 92 "Адміністративні витрати" для обліку витрат, пов'язаних з обслуговуванням та управлінням підприємством, до яких повинні відноситися загальні корпоративні витрати; витрати на службові відрядження й утримання апарату управління підприємством; витрати на утримання основних засобів та інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського призначення; витрати на винагороди за професійні послуги; витрати на зв'язок; амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання; витрати на врегулювання суперечок у судових органах; податки та збори; плата за розрахунково-касове обслуговування.

Рахунок 93 "Витрати на збут", де передбачено обліковувати витрати пакувальних матеріалів для затарювання готової продукції; ремонт тари; оплата праці та комісійні винагороди працівникам, що забезпечують збут; витрати на рекламу та

дослідження ринку (маркетинг); витрати на передпродажну підготовку товарів; витрати на відрядження працівників, зайнятих збутом; витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів, пов'язаних із збутом; витрати на транспортування і страхування готової продукції відповідно до умов поставки, витрати на гарантійний ремонт і гарантійне обслуговування.

А також рахунок 94 “Інші операційні витрати”, на якому обліковуються витрати на дослідження та розробки; собівартість реалізованої іноземної валюти та реалізованих виробничих запасів; сума безнадійної дебіторської заборгованості та відрахувань до резерву сумнівних боргів; втрати від операційної курсової різниці та знецінення запасів; нестачі і втрати від псування цінностей; визнані штрафи, неустойки, пеня; витрати на утримання об’єктів соціально-культурного призначення.

Відповідно до діючого законодавства для обліку витрат може бути використаний один із варіантів: 1) групування витрат за економічними елементами на рахунках класу 8, списання прямих і виробничих накладних витрат на рахунок 23 “Виробництво” та віднесення інших витрат на рахунок 79 “Фінансові результати”; 2) групування витрат за економічними елементами, з подальшим їх списанням на рахунок 23 “Виробництво” та рахунки витрат за видами діяльності (клас 9), із подальшим віднесенням витрат на результати основної діяльності; 3) аналогічний попередньому, за виключенням групування витрат за економічними елементами.

Діюча методика обліку витрат відповідно положень (стандартів) бухгалтерського обліку є більш адаптованою до міжнародної, зокрема, англо-американської моделі обліку. У її основу покладені принципи системи обліку й калькулювання витрат “директ-костинг”, яка передбачає визначення собівартості за змінними витратами та списання операційних невиробничих витрат, без додаткового їх розподілу між видами продукції, вартістю реалізованої та залишками нереалізованої продукції, на фінансові результати від основної діяльності.

До переваг такої методики обліку витрат можна віднести: спрощення облікової процедури в результаті уникнення трудомістких робіт із розподілу, які неминуче супроводжуються похибками у розрахунках; уникнення капіталізації постійних накладних витрат у неліквідних запасах, а, отже, і неточності у розрахунку прибутку звітного періоду; акцентування впливу постійних витрат на прибуток, оскільки їх суму показують у “Звіті про фінансові результати” окремо.

Виділення адміністративних, збутових, інших операційних витрат в окремі позиції фінансової звітності дозволяє використовувати її при аналізі невиробничих витрат. Так, аналіз фінансової звітності дозволяє зробити висновок про те, що в цілому для промислових підприємств України характерна досить висока питома вага невиробничих витрат. При цьому, доля невиробничих витрат коливається у залежності від галузі. Електроенергетика, вугільна, деревообробна та целюлозно-паперова галузі мають порівняно невисоку питому вагу невиробничих витрат (11,0%; 19,3%; 19,7%). До галузей з високою питомою вагою невиробничих витрат відноситься машинобудівна (35,5%), швейна (34,5%), паливна (33,0%) галузі.

Якщо аналізувати три основні позиції, за якими подаються невиробничі витрати у фінансовій звітності, то можна сказати, що основна питома вага тут припадає на інші операційні витрати, а саме: витрати, пов'язані з утриманням об’єктів соціальної сфери, що залишилися на балансі підприємств після їх роздержавлення. Справа в тому, що традиційно крупні державні підприємства мали розвинену соціальну інфраструктуру, об’єкти якої фінансувалися частково за рахунок підприємств, а частково дотувалися з бюджету. В умовах ринку всяка діяльність повинна бути самоокупною. У зв’язку з чим ще у 1996 році була прийнята постанова Кабінету Міністрів України “Про поетапну передачу до комунальної власності об’єктів соціальної інфраструктури, які належать

суб'єктам підприємницької діяльності". Відповідно до якої на протязі 1996-1998 років планувалася передача до комунальної власності соціальних об'єктів (житлового фонду, дитячих дошкільних закладів, будинків культури, будинків відпочинку, пансіонатів, оздоровчих закладів разом із об'єктами їх інженерного забезпечення), які належать підприємствам, заснованим на загальнодержавній власності.

Проте, на практиці на сьогоднішній день рішення даної постанови не виконано. Оскільки установам комунальної власності не було надано відповідне фінансове забезпечення для утримання соціальних об'єктів, більшість із них продовжує залишатися на балансі тепер уже не державних підприємств, відволікаючи значну частину коштів на їх утримання. Ця обставина обумовлює особливо високу питому вагу інших операційних витрат у складі невиробничих витрат у галузях, для яких характерний високий рівень розвитку соціальної інфраструктура: чорна металургія, паливна, електроенергетика, машинобудування.

Іншою обставиною, що вплинула на високу долю інших операційних витрат, є спроба бухгалтерів-практиків пристосування бухгалтерського обліку для ведення податкового обліку. Проведені дослідження виявили, що на практиці для спрощення облікової роботи до складу адміністративних та збутових витрат не включаються витрати, що не відносяться до валових витрат (перевищення норм витрат згідно податкового законодавства). Ці витрати у облікових регістрах відображаються на рахунку 94 "Інші витрати операційної діяльності". Така практика негативно впливає на якість облікової інформації, оскільки однорідні за економічним змістом витрати обліковуються на різних рахунках.

Наступний важливий висновок, який дозволяє зробити аналіз показників фінансової звітності, стосується збутових витрат. Аналіз фінансової звітності, питома вага цих витрат у складі невиробничих витрат є найнижчою. Що свідчить про недостатню увагу до таких видів діяльності, як збут та маркетинг, що до певної міри можна пояснити спадком планової економіки. В умовах ринку витрати, пов'язані з доведенням готової продукції до споживача, формуванням та стимулюванням попиту, дослідженням ринку становлять суттєву частку в загальній сумі витрат підприємства. В Україні сьогодні відбувається активне впровадження принципів ринкової економіки і, як наслідок, спостерігається стійка тенденція росту збутових та маркетингових витрат. Такий ріст витрат на збутову та маркетингову діяльність вимагає посиленої уваги до них, зумовлює необхідність дослідження проблем їх обліку.

Третій висновок, зроблений на підставі аналізу інформаційної бази, яку містить фінансова звітність, стосується ефективності невиробничих витрат. Він полягає в тому, що значний розмір невиробничих витрат супроводжується їх низькою ефективністю, про що свідчить співвідношення невиробничих витрат та чистого доходу підприємств. Дослідження свідчать, що, більше третини чистого доходу промислових підприємств України використовується на покриття невиробничих витрат

Реформована фінансова звітність, що впроваджена на Україні з першого січня 2000 року, дозволяє провести лише загальний аналіз невиробничих витрат. Для розробки конкретних заходів з покращення структури витрат, збільшення їх ефективності з метою раціонального управління ними необхідна більш детальна інформація, яку повинна забезпечувати система бухгалтерського обліку. Жоден із перерахованих вище варіантів обліку витрат, який допускає П(С)БО 16, не передбачає можливості формування надійної інформаційної бази управління невиробничими витратами, в зв'язку з чим, дані про використання матеріальних, трудових, фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію функції маркетингу, взагалі залишаються поза увагою бухгалтерів. Таким чином, оскільки національні стандарти, що регламентують бухгалтерський облік, орієнтовані лише на узагальнені показники, необхідні для

складання звітності та подання її зовнішнім користувачам, то управлінський персонал підрозділів підприємства може отримати інформацію про орієнтовну величину невиробничих витрат лише шляхом експертних оцінок або ж трудомісткими вибірками.

Проведені дослідження дозволяють виділити недоліки сучасної інформаційної бази управління невиробничими витратами, що зумовлені діючою методикою обліку витрат.

По-перше, це направленість обліку на одержання узагальнюючих показників, які необхідні для формування фінансової звітності. Невиробничі витрати мають комплексний характер, вони дуже неоднорідні, тому для ефективного управління ними особливо важливою є детальна інформація про всі елементи, що формують ту чи іншу статтю невиробничих витрат. Така інформація повинна формуватися в рамках управлінського обліку. На сьогодні управлінський облік в Україні є на стадії становлення. Як у теорії так і на практиці не відпрацьовані основні концептуальні питання та практика його ведення. Тому, зараз більш доречно впроваджувати окремі його елементи, як, наприклад, позасистемний розрахунок повної собівартості. Більш важливим для вітчизняних підприємств у сучасних умовах є відпрацювання системи фінансового обліку таким чином, щоб його інформація могла забезпечувати потреби елементів управлінського обліку, що використовують вітчизняні підприємства. У зв'язку з цим, при побудові системного бухгалтерського обліку необхідним є дотримання принципу єдиного інформаційного потоку для потреб як фінансового, так і управлінського обліку.

По-друге, до недоліків інформаційної бази управління невиробничими витратами, які зумовлені діючою методикою обліку, слід віднести відсутність чіткості у визначенні діючим нормативним законодавством окремих категорій, пов'язаних з обліком невиробничих витрат. Сказане стосується, в першу чергу, адміністративних витрат, які є до певної міри аналогом звичних для вітчизняного обліку загальногосподарських. П(С)БО трактує їх як “загальногосподарські витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством” [1, п. 18]. Нажаль, таке визначення є досить розпливчастим і не дозволяє в цілому ряді випадків прямо класифікувати ті чи інші витрати. Пояснюється це тим, що класифікація витрат в значній мірі визначається специфікою конкретного виробництва і умовністю розподілу самих понять “управління виробництвом” та “обслуговування виробничого процесу”, що складає зміст загальновиробничих витрат [1, п. 15] та “витрати, спрямовані на обслуговування та управління підприємством” (формують адміністративні витрати) [1, п. 18]. Таке трактування витрат приводить до того, що по аналогії з податковим обліком можна виділити цілу групу витрат подвійного призначення, які можуть відноситися і до загальновиробничих і до адміністративних.

У П(С)БО 16 також немає чіткості у визначенні та розмежуванні витрат маркетингово-збутової діяльності, яка є обов'язковим елементом успішної роботи підприємства в умовах ринку. Так п. 19 П(С)БО 16 визначає збутові витрати як “витрати, пов'язані з реалізацією (збутом) продукції”. Визначення маркетингових витрат у діючому стандарті відсутнє. Вони подаються лише як елементи збутових витрат: “витрати на рекламу, дослідження ринку (маркетингові)” [1, п. 19]. Це пояснюється тим, що маркетингова діяльність є порівняно новою для вітчизняних підприємств і поки що її зміст та завдання однозначно не визначені в економічній літературі. Проте, досвід роботи вітчизняних та закордонних підприємств свідчить, що маркетинг і збут є різними видами діяльності, вони мають відмінні цілі та методи їх реалізації і є обов'язковим дуже важливим елементом успішної роботи підприємств в умовах ринку. Вони вимагають певних витрат, що потребує організації відповідної

інформаційної бази для оцінки їх ефективності. Діюча система бухгалтерського обліку не дає можливості реалізувати це завдання.

Через відсутність чіткого визначення економічних категорій, пов'язаних з певними видами діяльності, класифікація невиробничих витрат та перелік статей, які формуються на її основі у діючому законодавстві, не відпрацьована і не є науково обґрунтованою. В сучасних умовах становлення ринкової економіки та розробки ринкового механізму, неможливо жорстко регламентувати склад невиробничих витрат. В таких умовах стандарти, що регламентують облік невиробничих витрат повинні містити лише чітко визначені принципи класифікації витрат які дозволяли б підприємствам самостійно формувати склад та статті витрат.

Згадані недоліки діючої методики обліку витрат, що регламентується П(С)БО 16, приводять до того, що на практиці інформація про однорідні за економічним змістом витрати, пов'язані з певним видом діяльності, відображається на різних рахунках. Так, витрати на маркетингову діяльність у системному бухгалтерському обліку можуть обліковуватися на таких рахунках:

- 23 “Виробництво” – витрати допоміжних виробництв: транспортної дільниці з надання відповідних послуг маркетинговій службі підприємства; витрати рекламного відділу, пов'язані з розробкою і виготовленням ескізів, етикеток, зразків фірмової упаковки, рекламоносіїв;

- 39 “Витрати майбутніх періодів” – передплата преси; сплачені наперед збори до державних органів влади; витрати на проведення рекламних кампаній та маркетингові дослідження по продукції, що випускатиметься у майбутньому;

- 92 “Адміністративні витрати” – витрати на заробітну плату та відрахування на соціальні заходи працівників відділу маркетингу, витрати на службові відрядження, витрати на ремонт та утримання приміщень маркетингової служби; витрати, пов'язані з матеріально-технічним забезпеченням апарату управління маркетингової служби; оплата послуг сторонніх організацій: інформаційно-консультативного характеру, поштово-телеграфних, з обслуговування технічних засобів управління; витрати на підвищення кваліфікації; амортизаційні відрахування по основних засобах та нематеріальних активах; орендна плата;

- 941 “Витрати на дослідження і розробки” – витрати на виробництво нових видів продукції у період їх освоєння; витрати, пов'язані з підготовкою та освоєнням випуску нових видів продукції;

- 93 “Витрати на збут” – витрати на рекламу і передпродажну підготовку товарів; представницькі витрати; витрати на участь у виставках, ярмарках, вартість безоплатно переданих зразків і моделей;

- 47 “Забезпечення майбутніх витрат та платежів” - витрати на створення резервів для післяпродажного обслуговування.

Таким чином, нечіткість у визначенні окремих категорій витрат, розсосередженість витрат, що пов'язані з певними видами діяльності на різних рахунках, є причиною нераціональної побудови бухгалтерського обліку і значно ускладнює використання облікових даних для інформаційного забезпечення управління невиробничими витратами.

Мета обліку витрат залежить від функцій, задля реалізації яких здійснюються ті чи інші витрати. Отже, для чіткого розуміння мети обліку витрат, що дозволить побудувати раціональну систему їх обліку, надзвичайно важливою є їх науково обґрунтована класифікація. Це підтверджує думка Сопко В.В., який вважає, що : “...Будь-яка побудова – це, насамперед, структуризація, розміщення елементів системи...”[2]. Особливо актуальним дане твердження є по відношенню до такої складної категорії, як невиробничі витрати, які включають різноманітні витрати, як за

економічним змістом, функціональною роллю, так і за характером та поведінкою. Таким чином, основною передумовою раціональної організації обліку невиробничих витрат є їх науково обґрунтована класифікація і чітка постановка мети, задля якої здійснюється облік певного виду витрат та завдань що її реалізують. При цьому слід розуміти, що ніяка класифікація, якою б науково обґрунтованою вона не була, не може бути визначена однозначною. Так, витрати на утримання об'єктів соціальної інфраструктури при певних умовах (наприклад, дефіцит робочої сили) можуть ставати продуктивними, тобто такими, що забезпечують створення доданої вартості. Тому побудова обліку невиробничих витрат повинна передбачати певну свободу підприємств у визначенні методології їх обліку.

Відповідно до діючого законодавства прямі витрати відносяться на рахунок 23 “Виробництво” і формують виробничу собівартість, а непрямі відносяться на відповідні рахунки дев'ятого класу. При цьому П(С)БО допускає поділ непрямих витрат на постійні та змінні, але лише в частині загальновиробничих витрат. Що стосується невиробничих витрат, то вони, відповідно до діючого законодавства, що регламентує фінансовий облік, не включаються до виробничої собівартості, а в повному обсязі списуються на фінансовий результат звітного періоду.

Такий порядок знижує можливість використання облікової інформації для управління витратами. Адже значна частина невиробничих витрат має пряме відношення до конкретного продукту і змінюється в залежності від обсягів його виробництва та реалізації. До таких витрат відносяться: більшість збутових витрат (витрати на пакувальні матеріали для затарювання готової продукції на складах готової продукції, транспортно-експедиційні витрати, витрати на гарантійний ремонт, витрати з передпродажної підготовки); частково маркетингові витрати (сервісне обслуговування, скидки з ціни, безкоштовне надання продукції у рекламних цілях, рекламні заходи по конкретному продукту); інші операційні витрати (витрати на дослідження та розробки конкретного продукту, визнані штрафи, пені, неустойки) і навіть адміністративні (комунальний податок). Тому для формування ефективної інформаційної бази необхідним є поділ невиробничих витрат на постійну та змінну частини.

Визначення постійних витрат як “майже незмінних”, що подається в п. 16 П(С)БО 16 не зовсім коректне, оскільки воно допускає лише певну залежність від обсягу діяльності

Виходячи з економічної суті витрат лише амортизаційні відрахування (при умові, що вони не визначаються виробничим методом) можуть бути віднесені до постійних витрат. У всіх інших витратах завжди присутня більша чи менша частка постійних і змінних витрат. Тобто більш коректним було б говорити про умовно-постійні та умовно-змінні витрати. Доцільно не ділити всі елементи невиробничих витрат на постійні та змінні, а встановлювати в кожному виді витрат долю умовно-постійних (або умовно-змінних). При цьому слід враховувати завантаження обладнання – рівень використання виробничих потужностей. Окрім вищезгаданого, суцільне списання усіх невиробничих витрат на фінансовий результат призводить до порушення принципу відповідності доходів та витрат, передбаченого Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні”, відповідно до якого “...для визначення фінансового результату звітного періоду необхідно порівняти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів” [3]. Значна частина невиробничих витрат (реклама, маркетингові дослідження, наукові дослідження та розробки) передуює одержанню доходів, пов'язаних із цими витратами. А такі витрати, як гарантійний ремонт, сервісне обслуговування здійснюються після отримання доходу від реалізації продукції. Для дотримання принципу відповідності

доходів та витрат, при відображенні в обліку невиробничих витрат, доречним є використання такої категорії як “витрати майбутніх періодів” (для витрат, що передують доходу), а також механізму створення резервів витрат (для витрат, що здійснюються після одержання доходу).

Процедура списання не може бути однаковою для всіх витрат, що входять до складу невиробничих. Умовно-змінні невиробничі витрати, що мають пряме відношення до конкретного виду продукції, можуть включатися в собівартість реалізованої продукції, при чому деякі прямо, а деякі – через рахунки резервів та витрат майбутніх періодів. І лише для умовно-постійних невиробничих витрат доцільним є безпосереднє списання у повному обсязі на фінансовий результат. Тобто, варіант списання невиробничих витрат, так само, як і поділ їх на умовно-постійні та умовно-змінні залежить від особливостей протікання внутрішньогосподарських процесів на конкретному підприємстві. Тому їх вибір повинен бути віднесений до компетенції підприємства. Отже, самостійність підприємств при побудові системи обліку невиробничих витрат повинна поширюватися не лише на вибір статей невиробничих витрат, а й на порядок їх списання.

Таким чином, проведені дослідження виявили недосконалість існуючої системи обліку невиробничих витрат. Аналіз недоліків інформаційної бази управління невиробничими витратами дозволив сформулювати основні принципи, на які слід опиратися при вдосконаленні побудови системи бухгалтерського обліку невиробничих витрат. До них слід віднести:

- принцип єдиного інформаційного потоку для забезпечення потреб фінансового та елементів управлінського обліку;
- постановка мети обліку невиробничих витрат у залежності від їх виду та функціональної ролі в процесі створення доданої вартості;
- обумовленість моделі та методики обліку невиробничих витрат метою його ведення;
- віднесення до компетенції підприємства відокремлення витрат, що формують вартість запасів та відносяться на витрати періоду в частині збутових, маркетингових, витрат на наукові дослідження та розробку нового продукту.

Врахування вищевказаних принципів при побудові системи обліку невиробничих витрат дозволить сформулювати в рамках бухгалтерського обліку надійну інформаційну систему управління невиробничими витратами.

Список літератури

1. П(С)БО 16 “Витрати”
2. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: Навчальний посібник. – третє видання, перероблене і доповнене. К.: КНЕУ, 2000. – 578 с.
3. Закон України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” від 16 липня 1999р. №996-ХІІ// Бух. Облік і аудит. – 1999. - №6. – С.9-13.

Проанализировано действующую систему учета и финансовую отчетность на предмет использования в управлении непроизводственными расходами. Выявлены недостатки современной информационной базы. Сформулированы основные принципы совершенствования учета непроизводственных расходов

The operating system of account of unproductive charges and financial reporting is analysed for the purpose the use in the management by unproductive charges. The lacks of modern informative base are exposed. Basic principles of perfection of account of unproductive charges are formulated

Економічні аспекти охорони навколишнього середовища в Кіровоградському регіоні

В статті розглядаються основні економічні аспекти вирішення задач охорони природи на регіональному рівні. Досліджено деякі регіональні особливості економіки області. Наведено перелік економічних методів та інструментів, що дозволяють вирішувати екологічні завдання в регіоні на економічній основі. Намічено шляхи підвищення економічної ефективності природоохоронних заходів. **екологічні проблеми, економічна оцінка, природоохоронна політика, екологічний збиток**

Проблема взаємодії суспільства і природи, збереження навколишнього середовища особливо різко зросла на початку ХХІ століття. У результаті інтенсивної індустріалізації і урбанізації антропогенні навантаження почали повсюдно перевищувати здатність екологічних систем до самоочищення і регенерації. Внаслідок цього під загрозою виявилось здоров'я нинішнього й майбутнього поколінь людей.

Екологічні проблеми сучасної України не тільки гострі, але й багатогранні. Вони проявляються практично у всіх галузях матеріального виробництва, мають відношення до всіх регіонів України і впливають на розвиток економіки кожного з них, у тому числі й Кіровоградщини.

Актуальність даної теми полягає в тому, що побудова погодженої системи природокористування здатна забезпечити позитивний результат як для розвитку економіки, так і збереження якості навколишнього середовища в Кіровоградському регіоні.

Ще в 60-ті роки минулого сторіччя на Заході з'явилися економічні теорії, спрямовані на поєднання господарської діяльності людини з вимогами екології - концепції стабілізації економічного росту [1, 2]. Питаннями розробки економічних заходів, спрямованих на покращання екологічної ситуації останніми роками займалися А.М. Бронштейн, П.Є. Марченков, Н.В. Пахомова, К.К. Ріхтер, Н.В. Чепурних та ін.

Аналіз наукової літератури показує, що господарський механізм природокористування, як економічна система, містить у собі еколого-економічні цілі й принципи природокористування (керування, планування, фінансування, економічне стимулювання), а також природно-ресурсний потенціал регіону [13-15]. Економічна оцінка лежить в основі платності природокористування, що створює матеріальну зацікавленість підприємств у раціональному використанні ресурсів природи, удосконаленні технологічних процесів з метою скорочення відходів, що викидаються у навколишнє середовище [3, 4, 6]. Але на регіональному рівні ще недостатньо вивчені питання ефективності відшкодування екологічних збитків.

Тому основним завданням статті є визначення економічних механізмів, які дозволять компенсувати збитки, що наносяться навколишньому середовищу в Кіровоградському регіоні.

За структурою економіки Кіровоградська область є індустріально-аграрною. Головні галузі промисловості – сільськогосподарське машинобудування, кольорова металургія, харчова та борошномельно-круп'яна промисловість. Частка підприємств,

спеціалізованих на переробці сільгосппродукції, складає понад 40 відсотків загального обсягу промисловості області. На Кіровоградщині зосереджено до 60 відсотків уранової руди, що видобувається в Україні. В організованих сховищах накопичено більше 50000 тис. тонн токсичних відходів. У повітря надходять десятки тисяч тонн шкідливих речовин, як від стаціонарних, так і від пересувних джерел. Підприємствами накопичена значна кількість відходів уранодобувної та переробної промисловості.

Область належить до посушливих регіонів. Забір води для використання із природних водних об'єктів становить 27 млн. куб. метрів, втрати води при транспортуванні – 20 млн. куб. метрів; частка оборотної та послідовно використаної води на виробничі потреби – 59%; водовідведення у поверхневі водні об'єкти – 98 млн. куб. метрів; частка забруднених зворотних вод у загальному водовідведенні – 57%. В області накопичено майже 1,4 тис. тонн отрутохімікатів.

Частка вкладених інвестицій в заходи на охорону навколишнього середовища – 0,46%.

Одним з найважливіших завдань економічної оцінки є визначення матеріального збитку, що завдається суспільству при вилученні з господарського обороту природних багатств. Природоохоронна політика в народному господарстві проводиться, головним чином, через закони, загальні нормативні документи, будівельні норми і інші документи, у яких інженерно-технічні рішення пов'язані з екологічним нормативом. Екологічний норматив визначає ступінь максимально припустимого втручання людини в екосистеми, при якому зберігаються екосистеми бажаної структури і динамічних якостей. Іншими словами, неприпустимими в господарській діяльності людини є такі впливи на природне середовище, які приводять до деградації [11].

Фінансові труднощі промислових підприємств Кіровоградського регіону викликають скорочення видатків за рахунок природоохоронних витрат. Ростає кількість стихійних смітників на околицях міст, таємних звалищ і закачувань відходів у підземні води, скорочується рекультивація відвалів.

Будь-які додаткові вкладення керівники підприємств прагнуть направити у виробництво. Тому зростає розрив між виробничими потужностями й системами природоохоронної інфраструктури. В умовах становлення ринкових відносин, загальної кризи й спаду виробництва збільшуються колишні екологічні проблеми й зростають нові.

Однією з важливих причин збільшення природоємності економіки став знос устаткування, що перевищує всі припустимі нормативи. В регіоні у деяких галузях промисловості, транспорту знос устаткування, у тому числі очисного, досягає 80-90 відсотків. В умовах триваючої експлуатації такого устаткування різко збільшується ймовірність екологічних катастроф регіонального масштабу.

Перелік економічних методів і інструментів, що дозволяють вирішувати екологічні завдання на економічній основі досить широкий. Він охоплює такі напрямки діяльності як удосконалення систем оцінки й компенсації екологічного збитку, удосконалення системи платежів за право користування природними ресурсами й платежів на їхнє відтворення, створення систем встановлення екологічних обмежень і вимог до землекористувачів, створення економічних і правових моделей територіального і правового зонування земель, спрямованих на збереження стійкого екологічного потенціалу території та інших механізмів охорони природи, засновані на їхній вартісній оцінці і цілеспрямованій організації фінансових потоків [7, 12, 16]. Із усього комплексу перерахованих вище економічних методів найбільш розробленим є напрямок, пов'язаний з оцінкою й компенсацією екологічного збитку.

З метою збереження екологічного потенціалу Кіровоградщини економічними методами повинні бути розроблені та затверджені методичні і законодавчі документи,

що дозволяють місцевим органам влади вирішувати конкретні питання, пов'язані з оцінкою і компенсацією збитку, що завдається населеним пунктам вилученням цінних лісових земель під будівництво, знищенням міських зелених насаджень, ушкодженням середовища перебування об'єктів тваринного світу, деградацією й забрудненням земель. Документи, які діють на сьогоднішній день вимагають термінового перегляду у зв'язку із заниженими тарифними ставками.

Застосування перерахованих документів на досвіді інших міст України, а також Росії показало, що це дійсно дозволяє акумулювати значні фінансові засоби в місцевих бюджетах за рахунок природокористувачів, що завдають шкоди природному середовищу, і використати отримані засоби в цілях охорони природи. Загальні надходження в міський бюджет від реалізації перерахованих документів можуть скласти суму, достатню для здійснення природоохоронних заходів у повному обсязі. Ці надходження повинні містити в собі плату за дозволу вирубку дерев, компенсаційне озеленення, здійснюване інвесторами, орендну плату за землі природного комплексу, відшкодування збитку від забруднення земель.

Крім перерахованих економічних результатів впровадження економічних механізмів, закладених у зазначених документах, може мати значні соціальні наслідки. У обласних та міських органів влади з'являться реальні засоби на озеленення населених пунктів Кіровоградщини і утримання парків і скверів. У результаті масових закупівель посадкового матеріалу і проведення озеленувальних робіт активізується робота розсадників, почне формуватися ринок послуг, що пропонуються фірмами з озеленення, почнуть вирішуватися питання щодо ліквідації засмічення на території населених пунктів.

В умовах ринкової економіки до числа більш спеціальних механізмів й інструментів, орієнтованих насамперед на природоексплуатуючі галузі, а також на регулювання природоохоронної сторони діяльності в інших галузях, входить досить широке коло потенційно ефективних еколого-економічних регуляторів. Це й платність природокористування, створення системи пільг, субсидій, кредитів для природоохоронної діяльності, продаж дозволів на забруднення, штрафування діяльності, що наносить збиток навколишньому середовищу, створення ринку екологічних послуг та ін.. Деякі із цих економічних механізмів, надзвичайно важливих для розвитку бізнесу, можуть бути створені на регіональному рівні, навіть якщо на державному рівні таких механізмів немає або вони слабко діють. Зараз у розвинених країнах світу існує більше 80 економічних інструментів у використанні природних ресурсів й охороні навколишнього середовища [9]. В Україні окремі регулятори платності природокористування використовуються з 1991р.

У західних країнах екологічні державні органи не є тільки обмежувально-контрольними. У США й у Німеччині, наприклад, це одні із найбільш численних органів влади, які вирішують конкретні найважливіші для держави завдання. У нас, на жаль, склалося так, що система керування охороною навколишнього середовища перетворилася в бюрократичну систему, що найчастіше заважає нормальному розвитку всіх видів підприємництва, у тому числі й екологічного.

Існуючі платежі за забруднення, штрафи ніяк не стимулюють природоохоронну діяльність, а тим більше розвиток екологічного бізнесу (без якого неможливо мати ефективну систему охорони навколишнього середовища). У практичному плані абсолютно відсутня система стягнень за збитки навколишньому середовищу. У західних країнах це один з найдійовіших економічних механізмів.

Таким чином, з переходом на шлях інтенсивного розвитку економіки важлива роль повинна приділятися системі економічних показників, наділених найважливішими функціями господарської діяльності: плановій, обліковій, оцінній, контрольній і

стимулюючій. Стабілізація екологічної ситуації в Кіровоградському регіоні, а також у цілому в Україні багато в чому залежить від ефективності проведених економічних реформ, їхньої адекватності цілям формування стійкого типу розвитку української економіки. І на цьому етапі надзвичайно важливими є заходи по створенню за допомогою ефективних ринкових інструментів і регуляторів сприятливого економічного клімату, що в свою чергу сприяє екологізації економіки Кіровоградщини.

Список літератури

1. Бартов В.Ф., Седов В.В. Концепции взаимодействия экономики и природы. - М.: Мысль, 1984. - С. 62-90.
2. Бобылев С.Н. Экологизация экономического развития: Учеб. пособие. - М.: МГУ, 1993. - С. 24.
3. Бобылев С.Н., Ходжаев А.Ш. Экологизация экономики и конечные результаты // Вестник МГУ. Сер. Экономика. - 2001. - N 4. - С. 96-99, 108.
4. Бронштейн А.М. и др. Экологизация экономики: проблемы регионального управления. - М.: Наука, 1990. - С.7.
5. Голуб А.А., Струкова Е.Б. Природоохранная деятельность в переходный период //Вопросы экономики. - 1995. - N 2.
6. Голубчиков О. Экономические расчеты для экологии.//Энергия. - 2001. - N 9, С.15-25
7. Кириллов С.Н. К формированию комплексной модели эколого-экономического механизма городского землепользования//Проблемы современной экономики.- 2005. №1-2. - С.35-40
8. Марченков П.Е. Теория экологичной экономики и экономика //Проблемы современной экономики.- 2003, N 2(6), С.35-41
9. Марченков П.Е. Экологизация экономики: политэкономический аспект. - Петрозаводск. КГПУ, 2000. - С. 5.
10. Марченков П.Е.. К вопросу о механизме формирования и функционирования экологичной экономики//Проблемы современной экономики.- 2004. №4 (12). - С.42-47
11. П.М. Нестеров, А.П. Нестеров “Экономика природопользования и рынок”, Москва, 1997г.
12. Паленов К.В. Экономические решения и состояние окружающей среды // Вестник МГУ. Сер. Экономика. - 2001. - N 5. - С. 55-56.
13. Пахомова Н.В. Ресурсно-экологические проблемы России и других стран с переходной экономикой: взгляд зарубежных специалистов. //Проблемы современной экономики.- 2004, N 4 (12), С. 58-66
14. Пахомова Н.В. Экологический императив и развитие экономической теории // Экономическая теория на пороге XXI века. - Т. 2. - М.: Юрист, 1998. - С. 180.
15. Пахомова Н.В., Рихтер К.К. Экономика природопользования и охраны окружающей среды: Учеб. пособие. - СПб.: СПбГУ, 2000. - С. 15.
16. Чепурных Н.В. и др. Экономика природопользования. Эффективность. Ущерб. Риски. - М.: Наука, 1998.

В статье рассматриваются основные экономические аспекты решения задач охраны природы на региональном уровне. Исследованы некоторые региональные особенности экономики области. Приведен перечень экономических методов и инструментов, которые позволяют решать экологические задачи в регионе на экономической основе. Намечены пути повышения экономической эффективности природоохранных мероприятий.

In article the basic economic aspects of the decision of tasks protection of a nature at a regional level are considered. Some regional features of economy of area are investigated. The list of economic methods and tools is given which allow to decide ecological tasks in region on an economic basis. The ways of increase of an economic efficiency of nature protection measures are planned.

Податковий облік: проблеми та перспективи

Визначено передумови та обґрунтовано необхідність виділення податкового обліку. Досліджено теоретичні аспекти організації податкового обліку: визначено мету, об'єкт, завдання та функції податкового обліку; сформульовано його предмет та виділено облікові об'єкти.

система оподаткування податковий облік, податкове законодавство, співвідношення податкового та бухгалтерського обліку

Система оподаткування є важливим елементом формування фінансових відносин між державою і суб'єктами господарювання та суттєвим фактором, що впливає на господарську діяльність підприємств. Обов'язковою умовою ефективної реалізації системи оподаткування на рівні суб'єкта господарської діяльності повинна бути інформаційна база, яка дозволяє обчислювати податкові зобов'язання та здійснювати контроль за повнотою та своєчасністю сплати податків як суб'єктом оподаткування так і державними контролюючими органами.

Реформування економіки України зумовило значні зміни фінансового механізму її регулювання, зокрема податкової системи. Це викликало суттєві зміни в системі спостереження, вимірювання, реєстрації та узагальнення інформації про господарську діяльність, якою є бухгалтерський облік, а саме: введення податкового обліку.

Невиправдана складність діючої системи оподаткування, як з огляду кількості податків, так і з огляду формування бази оподаткування, складу податкової звітності; нестабільність податкового законодавства; велике податкове навантаження на суб'єктів господарювання неминуче приводить до того, що обсяг інформації для забезпечення податкової звітності різко зростає. Зростає і «ціна помилки» оскільки суттєвими є штрафні санкції. Як результат різке зростання витрат на ведення обліку. Разом з тим штат бухгалтерської служби з впровадженням податкового обліку не зріс, або зріс не суттєво.

В таких умовах основні зусилля бухгалтера - практика спрямовуються, в першу чергу, на формування податкової звітності тобто на ведення податкового обліку. Складається парадоксальна ситуація коли в практичній діяльності підприємств податковий облік стає домінуючим. Якщо взяти до уваги той факт, що більшість понять, якими оперує податковий облік, як правило, не несуть економічного навантаження, то можна зробити висновок про зниження якості облікової інформації та зменшення можливостей її використання в практиці прийняття управлінських рішень. Таким чином, виникає загроза можливості "втрати бухгалтерським обліком (хоч би й тимчасово) того місця і ролі, яке він займав (і має займати) в системі управління народним господарством"(1).

В зв'язку з цим у фаховій пресі сьогодні активно обговорюється питання узгодженості (2), трансформації, уніфікації, адаптації (3), інтеграції (1,4) бухгалтерського та податкового обліку; спрощення податкового (4).

Разом з тим більшість публікацій присвячених податковому обліку мають практичну спрямованість та розглядають окремі питання організації або техніки ведення обліку окремих господарських операцій або окремих облікових об'єктів.

Публікації теоретичного характеру, в яких зроблено спроби узагальнення інформації про податковий облік або аналізують відмінності податкового та фінансового обліку на рівні понять та категорій визначених діючим законодавством (витрати – валові витрати; доходи – валові доходи), або досліджують проблеми пов'язані з відображенням в обліку різниць (тимчасових, постійних) між фінансовим результатом та оподатковуваним прибутком.

Грунтовні дослідження суті, призначення та завдань, предмету, меж податкового обліку, його співвідношення з фінансовим практично відсутні. Разом з тим без дослідження цих теоретичних питань неможливо дати відповідь на питання стосовно податкового обліку, які сьогодні турбують практика: як організувати податковий облік, щоб правильно, повністю і вчасно розрахуватися з бюджетом; якою повинна бути техніка і технологія ведення податкового обліку щоб затрати праці були мінімальні, а ефект (якість податкової звітності) максимальний; як оптимізувати оподаткування та податковий облік підприємства. Без вищезазначених досліджень неможливо конкретно відповісти на питання які піднято в фаховій літературі: як наближувати, трансформувати, адаптувати, тощо бухгалтерський та податковий обліки.

В даній статті поставлено за мету визначення теоретичних засад ефективної організації податкового обліку та його вдосконалення.

В фаховій науковій літературі існують різні точки зору на трактування податкового обліку. Перша полягає в тому, що “взагалі немає необхідності у створенні відокремленого податкового обліку оскільки так чи інакше бухгалтерські реєстри містять необхідну для складання податкових декларацій інформацію, потрібно лише розробити алгоритм для її використання”(5). Друга група фахівців, яких є переважна більшість, вважає за необхідне виділення податкового обліку в самостійний вид, як окрему підсистему бухгалтерського обліку (6-8). Третя точка зору полягає в обґрунтуванні необхідності виділення податкового обліку при відсутності підстав для віднесення його в якості підсистеми до бухгалтерського обліку (1). Четверта позиція - податковий облік пов'язує виключно з такими поняттями як валові доходи, валові витрати, податковий кредит з ПДВ, тощо (2).

Перш за все необхідно визначитися з принциповим питанням стосовно права на існування податкового обліку. В фаховій науковій літературі існує дві протилежні позиції. Одні фахівці, як правило, це представники облікової науки, заперечують необхідність виділення податкового обліку, інші, апелюючи до практики, відстоюють необхідність такого виокремлення.

До певної міри праві і ті і інші. Справа в тому, що бухгалтерський облік сьогодні, з однієї сторони, це практична діяльність пов'язана з спостереженням, вимірюванням, систематизацією інформації про господарську діяльність, з іншої це - наука, яка має свій предмет, метод. Податковий облік є виключно практичною діяльністю, що пов'язана з обліковим забезпеченням системи оподаткування.

Бухгалтерський облік як наука базується на певних облікових теоріях, котрі оперують економічними категоріями і виникли на базі наукових ідей. Податковий облік базується виключно на поняттях, які задекларовані податковим законодавством і дуже часто позбавлені економічного змісту. В основі податкового обліку лежать певні правила, що визначаються інтересами держави в сфері оподаткування. Тому основні проблеми тут лежать в площині техніки та технології ведення обліку, його організації, а не теорії та методології.

Разом з тим гострота проблеми в практичному аспекті не дозволяє науковцям ігнорувати податковий облік, аргументуючи це відсутністю його теоретичного навантаження. Така позиція лише загострюватиме проблему превалювання податкового обліку над фінансовим на практиці та приведе до поглиблення розриву між обліковою

наукою та практикою, який на сьогодні і без того є дуже суттєвим. Тому вважаємо, що проблеми пов'язані з податковим обліком повинні стати важливим об'єктом наукових досліджень в сфері бухгалтерського обліку

Автори, які признають необхідність існування податкового обліку аргументують свою позицію аналізуючи відмінності податкового та бухгалтерського обліку. Вони, в першу чергу, відмічають, що податковий облік регламентується окремим законодавством, вимоги якого не поширюються на фінансовий облік. Податкове законодавство відображає інтереси держави, яка таким чином хоче захистити себе від втрати долі в прибутку підприємства через його безгосподарність (наприклад непродуктивні втрати через перевищення норм витрачання, або невиробничі витрати, тощо). Це і визначає економічний зміст понять якими оперує податкове законодавство та податковий облік. Проте податкове законодавство само по собі не визначає необхідність створення податкового обліку, адже воно існувало і раніше, а податковий облік виник порівняно недавно. Причиною виокремлення податкового обліку є суттєві, принципові відмінності в трактуванні окремих категорій та понять податковим законодавством та нормативними документами, що регламентують ведення бухгалтерського обліку. Ці відмінності мають як об'єктивний характер через неспівпадання інтересів держави та підприємств в процесі оподаткування, так і, нажалі, суб'єктивний через недосконалість діючого законодавства.

Серед причин, що дають право податковому обліку на існування, поряд з вищезазначеним, слід звернути увагу на зростання ступеню впливу оподаткування на діяльність підприємства. Питання оподаткування завжди було одним з важливих факторів впливу на діяльність та розвиток підприємств. Сьогодні значний податковий тиск на підприємства, що передбачено діючою системою оподаткування, зумовлює високу долю податкових платежів у витратах підприємства. Це породжує необхідність інформаційної системи яка могла б забезпечувати не лише податкову звітність та податкові розрахунки, а й потреби внутрішніх користувачів інформації при прийнятті управлінських рішень стосовно розвитку бізнесу та оптимізації оподаткування. Додатковим аргументом за створення такої відносно самостійної системи облікового забезпечення податкових розрахунків є недоліки діючої системи оподаткування, а саме: її надзвичайна складність та нестабільність, що вимагає відповідно складного облікового забезпечення.

Таким чином можна назвати наступні причини, що зумовлюють необхідність відокремлення податкового обліку:

- наявність принципових відмінностей трактування окремих категорій та понять податковим законодавством та нормативними документами, що регламентують бухгалтерський облік як об'єктивного (через неспівпадання інтересів держави та суб'єктів оподаткування) так і суб'єктивного (через недосконалість діючого законодавства) характеру;

- зростання ступеню впливу оподаткування на діяльність та розвиток підприємства;

- недоліки сучасної системи оподаткування, які вимагають складної системи облікового забезпечення.

В багатьох публікаціях аргументом на користь податкового обліку, що заслуговує на увагу, є той факт, що бухгалтерський та податковий обліки мають різну мету, способи її досягнення та виконують різні функції. При цьому ряд фахівців, визначаючи мету податкового обліку, пов'язують її з виконанням фіскальної та регуляторної функції (1,4,8). При всій важливості даного аргументу зауважимо, що перерозподіл ресурсів та стимулювання або дестимулювання окремих видів бізнесу, що

становить суть регуляторної функції податків, може здійснюватися лише на макрорівні. Податковий облік є прерогативою виключно суб'єкта оподаткування.

Що стосується фінансової функції – централізації частки валового національного продукту в бюджеті, то це основна мета оподаткування. Фінансова та регуляторна функції притаманні системі оподаткування. Податковий облік повинен формувати інформаційну базу для цього процесу.

Таким чином, метою податкового обліку слід вважати інформаційне забезпечення реалізації фінансової функції системи оподаткування.

Спробуємо визначитися стосовно функцій податкового обліку це дасть можливість окреслити межі системи податкового обліку та розробити рекомендації стосовної раціональної її організації. Поняття функція (лат. function виконання) означає поле, напрямок діяльності, призначення. Трактуючи функції повинно базуватися на розумінні суті явища або системи, яка визначається її метою та завданнями. Отже під функцією ми розуміємо комплекси специфічних дій, які необхідно здійснити для реалізації поставлених завдань.

На нашу думку, мета податкового обліку досягається через реалізацію наступних завдань:

- формування бази для нарахування податків;
- контроль за вірністю нарахування, своєчасністю та повнотою сплати податків у суб'єкта оподаткування та зі сторони контролюючих органів;
- аналіз податкових різниць та податкових платежів з метою оптимізації оподаткування.

Відповідно до вищезазначених завдань податковий облік виконує наступні функції: інформаційну; контрольну; аналітичну (рисунк 1).

При цьому основною, системоутворюючою функцією, яка зумовлює виокремлення податкового обліку в самостійний вид є контрольна. Останнім часом з огляду необхідності формування інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень зростає значення аналітичної функції, суть якої в тому, щоб податковий облік формував інформацію не лише для податкової звітності, яка подається зовнішнім користувачам, а й для внутрішніх користувачів - керівників та менеджерів в процесі прийняття управлінських рішень стосовно розвитку бізнесу.



Рисунок 1 – Мета, завдання та функції податкового обліку

Саме на це мав на увазі Швець В.Г. подаючи визначення податкового обліку, яке на нашу думку, є найбільш вдалим: “Податковий облік – окремий функціональний облік з метою посилення контрольно-аналітичної функції обліку правильності нарахувань та сплати податків (9, с.16)”.

Таким чином, функції які виконує податковий облік є традиційними для будь-якої облікової системи. Вони відрізняються від функцій, які виконує бухгалтерський облік не за змістом, а за своїм співвідношенням та наповненням. А от мета ведення бухгалтерського та податкового обліку суттєво відрізняється. Бухгалтерський облік має на меті надання достовірної інформації про фінансовий стан суб’єкта господарювання, а податковий – створення інформаційного забезпечення для реалізації фіскальної функції системи оподаткування. При цьому мета бухгалтерського та податкового обліку відрізняється як часткове та загальне. Бухгалтерський облік охоплює весь комплекс проблем пов’язаних з господарською діяльністю, податковий лише одну сторону, а саме: взаємовідносини суб’єкта оподаткування з державою з приводу сплати податків.

Проведене дослідження дозволяє визначити основні відмінності між податковим та бухгалтерським обліком, які є аргументами на користь відокремлення останнього:

1. Бухгалтерський облік є з однієї сторони відокремленим видом соціально-економічної діяльності, з іншої - наукою; податковий облік це виключно вид діяльності, а тому проблемними тут є питання організації, техніки та технології його ведення.

2. Бухгалтерський облік як практична діяльність і наука оперує економічними категоріями. Податковий облік як практична діяльність, що жорстко регламентована законодавством має справу з поняттями визначеними цими нормативними документами.

3. Мета ведення податкового та бухгалтерського обліку відрізняється як часткове та загальне. Бухгалтерський облік охоплює весь комплекс проблем, пов’язаних з господарською діяльністю, податковий облік - лише одну сторону, а саме: взаємовідносини суб’єкта господарювання з державою з приводу сплати податків.

4. Відмінність мети ведення податкового та бухгалтерського обліку зумовлює специфічні завдання, які ставить перед собою податковий облік, а саме: формування бази для нарахування податків; контроль за вірністю нарахування, своєчасністю та повнотою сплати податків у суб’єкта оподаткування та зі сторони контролюючих органів; аналіз податкових різниць та податкових платежів з метою оптимізації оподаткування.

5. Вирішення завдань податкового обліку здійснюється через реалізацію інформаційної, контрольної та аналітичної функції. Вони відрізняються функцій, що реалізує бухгалтерський облік своїм співвідношенням та наповненням зокрема превалюванням контрольної функції та зростанням ролі аналітичної.

Разом з тим існує тісний зв’язок податкового обліку з бухгалтерським, який проявляється в тому, що і податковий і бухгалтерський облік мають один об’єкт - господарську діяльність і відображають одні і ті ж господарські операції; і бухгалтерський і податковий облік базуються, за деяким виключенням (податкові накладні), на первинних документах фінансового обліку; здійснювати ефективний контроль за правильністю нарахування податків можна лише за умови ведення податкового обліку тими ж працівниками які ведуть відповідні участки фінансового обліку.

Іноді цей зв’язок настільки тісний, що податковий облік без фінансового просто не в змозі існувати. Наприклад, розрахунок приросту (убутку) балансової вартості запасів для визначення валових витрат здійснюється виключно на підставі даних

фінансового обліку; обов'язковою умовою для зарахування витрат до складу валових є наявність первинних документів, які ведуться в рамках фінансового обліку. Ці обставини ставлять під сумнів можливість відокремлення податкового обліку в самостійний, незалежний від інших вид обліку. На нашу думку, податковий облік є не окремим видом обліку, а скоріше інформаційною системою, яка виділилася для вирішення особливо важливої для успішної господарської діяльності задачі – нарахування та сплати податків.

Для вирішення проблем співвідношення фінансового та податкового обліку, визначення його меж необхідно визначити об'єкт та предмет податкового обліку.

В обліковій науковій літературі існують різні підходи до трактування об'єкта та предмета. Ми розділяємо точку зору авторів, які вважають, що об'єктом пізнання є те на, що спрямована пізнавальна діяльність суб'єкта; предмет визначає що саме, які процеси досліджуються. Наприклад, усі суспільні науки вивчають один об'єкт - суспільство, проте мають різні предмети: історія – розвиток суспільства, політична економія – економічні відносини в суспільстві. При цьому справедливою є точка зору професора Соколова Я.В., який вважає, що предмет бухгалтерського обліку, так само як і метод, не даний йому, а заданий, тобто “бухгалтерський облік – це те, що згідно з заданими правилами робить бухгалтер”(10, с. 16). Сказане є особливо актуальним по відношенню до податкового обліку. Тобто, предмет податкового обліку задається нормативними документами, що регламентують процес нарахування та сплати податків, як зовнішніми по відношенню до підприємства (закони) так і внутрішніми (наприклад, наказ про облікову політику, в якому визначаються обрані підприємством варіанти та системи оподаткування з дозволених законодавством).

Таким чином, податковий облік ведеться тільки на рівні суб'єкта оподаткування, тому суб'єктом податкового обліку є суб'єкт оподаткування. Об'єктом податкового обліку є господарська діяльність суб'єкта оподаткування пов'язана зі сплатою податків. Тобто, об'єкт податкового і бухгалтерського обліку у суб'єкта оподаткування є спільним. Якщо ж підприємство не сплачує податків і не є суб'єктом оподаткування, то воно не веде податкового обліку. Предметом податкового обліку є параметри господарської діяльності суб'єктів оподаткування, що визначаються нормативними документами, які регламентують процес нарахування та сплати податків. Таке трактування предмету податкового обліку дозволяє чітко окреслити його складові частини та визначити облікові об'єкти, що є основою побудови раціональної системи податкового обліку.

Структура предмету податкового обліку обумовлюється двома факторами, а саме: податковим законодавством, яке визначає відмінні від фінансового обліку правила визначення окремих параметрів діяльності підприємства та тісним зв'язком бухгалтерського та податкового обліку про що було зазначено вище.

Перший, зумовлює існування в структурі предмету податкового обліку таких специфічних облікових об'єктів як валові доходи, валові витрати, податково амортизація, тощо. Існує навіть точка зору, що податковий облік взагалі обмежується цими об'єктами. “Податковий облік платника податку на прибуток – це облік валових доходів, валових витрат та їх корегування, а також облік балансової вартості активів, що підлягають амортизації з метою визначення об'єкта оподаткування”(11). Така позиція не відповідає науковому підходу до побудови податкового обліку, який повинен передбачати системність та комплексність на базі реалізації мети та завдань.

Тісний взаємозв'язок податкового та фінансового обліку зумовлює деяку розмитість поняття податкового обліку та неможливість повного його відмежування від фінансового. На нашу думку це і не потрібно. Адже бухгалтерський облік – це інформаційна система. І різні види обліку, які виділяються останнім часом, різняться

превалюванням тих чи інших завдань для вирішення яких необхідна інформація. Проте об'єкт бухгалтерського обліку у всіх випадках один і той же, а саме: господарська діяльність суб'єкта господарювання. А тому вважаємо, що бухгалтерський облік як інформаційна система повинен базуватися на принципі єдиного інформаційного потоку. При цьому функціональні види обліку (управлінський, податковий) повинні будуватися максимально використовуючи інформаційну систему фінансового обліку як найбільш повну, таку що є обов'язковою і відповідає міжнародній практиці.

Таким чином, частина облікових об'єктів податкового обліку формується в системі фінансового обліку. Основні завдання, які необхідно вирішити для побудови податкового обліку стосовно цієї групи об'єктів включають:

- розробку алгоритму використання інформації фінансового обліку для формування показників податкового обліку;
- внесення допустимих змін в фінансовий облік (в першу чергу, за рахунок поглиблення аналітичних рівнів та внесення змін до облікових реєстрів, що використовуються у фінансовому обліку).

Інша частина облікових об'єктів податкового обліку формується поза межами фінансового обліку. Тут основні завдання побудови раціональної системи податкового обліку включають:

- визначення техніки та технології формування інформації за обліковими об'єктами;
- організацію роботи бухгалтерської служби по веденню податкового обліку.

Їх вирішення ускладнюється ще й тим, що ведення податкового обліку в цій частині не регламентується обліковим законодавством. А тому кожне підприємство самостійно розробляє технологію ведення податкового обліку.

Зазначені вище міркування дозволяють визначити структуру предмету податкового обліку, яка включає дві групи облікових об'єктів.: 1.Облікові об'єкти, що визначаються правилами податкового законодавства, які не відображаються в фінансовому обліку; 2.Облікові об'єкти, що формуються в системі фінансового обліку. Ці об'єкти відрізняються за технологією ведення обліку та завданнями, які потрібно вирішувати в процесі побудови раціональної системи податкового обліку.

Дослідження мети, задач, предмету податкового обліку дозволяє визначитися стосовно суті податкового обліку. Податковий облік можна трактувати двояко. У вузькому розумінні це - вид практичної діяльності по обліковому забезпеченню податкової звітності з податку на прибуток та ПДВ. У широкому розумінні це – облікове забезпечення системи оподаткування, яке включає облік податків, що здійснюється в межах фінансового обліку та облікове забезпечення податкової звітності з податку на прибуток та ПДВ.

Проведене дослідження дозволяє надати наступні висновки:

1. Суттєвою проблемою сучасної практики ведення обліку є превалювання податкового обліку над бухгалтерським. Для подолання цієї негативної тенденції необхідно відпрацювання теоретичних засад ефективної організації податкового обліку та його вдосконалення (визначення мети, суті, завдань, функцій, предмету, облікових об'єктів).

2. На відміну від бухгалтерського обліку який є окремим видом соціально-економічної діяльності та наукою податковий облік це вид діяльності, а тому проблемними тут є питання організації, техніки та технології його ведення.

3. Податковий облік – це об'єктивна реальність. Необхідність його відокремлення не підлягає сумніву. Питання полягає в ступені цього відокремлення.

4. Передумови виникнення податкового обліку мають як об'єктивний (неспівпадання інтересів держави та підприємств в процесі оподаткування; вплив

оподаткування на управлінські рішення по веденню та розвитку бізнесу), так і суб'єктивний характер (недосконалість системи оподаткування та діючого законодавства, що регламентує податковий та бухгалтерський облік).

5. Податковий облік виконує інформаційну, контрольну, аналітичну функції, які відрізняються від традиційних функцій бухгалтерського обліку своїм співвідношенням та наповненням.

6. Мета бухгалтерського та податкового обліку відрізняється як часткове і загальне. Бухгалтерський облік охоплює весь комплекс проблем пов'язаних з господарською діяльністю, податковий лише одну сторону, а саме: взаємовідносини суб'єкта господарювання з державою з приводу сплати податків.

7. Об'єктом пізнавальної діяльності при веденні різних видів обліку є господарська діяльність. Предмет податкового обліку задається нормативними документами, що регламентують процес нарахування та сплати податків.

Список літератури

1. Дем'яненко М.Я. Про співвідношення бухгалтерського та податкового обліку //Облік і фінанси АПК.-2004.-№1.-С.10-17
2. Мурашко О. Податковий облік і його узгодженість з фінансовим обліком// Бухгалтерський облік і аудит.-2003.-№3 С.50-53
3. Ямборко Г. Проблеми практичного застосування методичних рекомендацій обліку податкових різниць // Бухгалтерський облік і аудит.-2004.-№8 С. 16-20
4. Чернилевський Л.М., Редзюк Т.Ю. Податковий облік і контроль. Навчальний посібник.- К.,2004-328с.
5. Валуєв Б.І. Проблеми управлінської орієнтації бухгалтерського обліку // Світ бухгалтерського обліку .- 1998.- С.3-7
6. Податковий облік: навчальний посібник/ В.М.Панасюк, Є.К.Ковальчук, С.В.Бобрівець; М-во освіти і науки Укр.,Тернопільська академія народного госп-ва.- Тернопіль: кар
7. т-бланш, 2002.- 262с.
8. Савчук Т. Податковий облік як підсистема бухгалтерського обліку та основа реалізації системи оподаткування в Україні // Бухгалтерський облік і аудит.-2003.-№3.- С.45-49
9. Бутинець Ф.Ф., Шатило Н.В. Податковий облік в Україні. - Житомир: ЖІТІ, 1998.- С.35
10. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посіб.- К.: Знання-Прес, 2003.-444с.
11. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета .- М.: Финансы и статистика, 2000 .-496с.
12. Лист ДПА України від 9 08 2001р. № 2450 /5 /15 - 116. Щодо відповідності чинному законодавству норми 3.2.4 Прядку складання декларації про прибуток підприємства //Вісник податкової служби України - 2001р.- №23.- С.12

Определены предпосылки и обосновано необходимость выделения налогового учета. Исследованы теоретические аспекты организации налогового учета; определена цель, задачи и функции налогового учета; сформулирован его предмет и выделены учетные объекты.

Pre-conditions are certain and grounded the necessity of selection of the tax accounting. The theoretical aspects of organization of the tax accounting are explored; a purpose, tasks and functions of the tax accounting, is certain; his object is formulated and selected registration objects.

Пріоритетні напрямки розвитку економіки Кіровоградської області

У статті визначено головні пріоритети розвитку економіки Кіровоградської області з урахуванням регіональних особливостей географічного розташування, природних ресурсів та рівня соціально-економічного розвитку.

державна політика, регіональний розвиток, економіка, пріоритети, економічний потенціал

Прагнення України активно включитись у суспільно-економічні процеси сучасного світу, інтегруватись в європейське співтовариство вимагає нових підходів до використання економічного, природно-ресурсного, трудового потенціалу України, її регіонів для досягнення якісно нового рівня ефективності, конкурентоспроможності економіки та високих стандартів життя населення.

Ефективним інструментом по вирішенню цих стратегічних завдань є формування виваженої державної політики регіонального розвитку, яка б забезпечувала соціально-економічне зростання регіонів в контексті загальнодержавних інтересів.

Дослідження проблематики ролі і місця регіонів у становленні економіки України займають не значне місце порівняно з обсягом досліджень, що проводяться в межах національної економіки взагалі. Окремі питання соціально - економічного розвитку регіонів, розподілу продуктивних сил в регіонах, дослідження різноманітних методів усунення або скорочення регіональної нерівності, диференціації функцій між різними рівнями державного управління в тій чи іншій мірі висвітлені в роботах Балабанова Г. [1], Дзісь Г. [2], Заблоцького Б. [3], Зайцева Л., Топчієва О., Шангіної Н. [4]. Однак визначити пріоритетні напрямки розвитку окремого регіону неможливо без детального та ретельного дослідження особливостей його географічного розташування, наявності, складу та розміщення природних ресурсів а також рівня соціально – економічного розвитку. Останнє визначило основну мету даної статті.

Являючись активним учасником процесу формування і реалізації державної регіональної політики Кіровоградська область потребує визначення свого місця і ролі у загальнодержавному розподілі продуктивних сил, всебічного обґрунтування пріоритетних напрямків розвитку базових галузей економіки області, ефективного використання регіонально відмінних переваг та можливостей розвитку.

Сьогодні в області, як і в цілому в державі, назріла гостра необхідність радикальних структурних перетворень економіки за рахунок модернізації виробництва на основі впровадження новітніх технологій, розширення внутрішнього ринку, розвитку інфраструктури, активізації інвестиційних процесів.

Практичним кроком на шляху вирішення цих завдань стало проведення 15-16 вересня 2005 року у м. Кіровограді Міжнародного інвестиційного форуму, головною метою якого було створення привабливого інвестиційного клімату, залучення додаткових іноземних та внутрішніх інвестицій в економіку області для збалансованого розвитку регіону.

У форумі взяли участь 49 інвесторів із різних країн світу, 10 представників

дипломатичного корпусу, 6 народних депутатів України, представники місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, керівники суб'єктів підприємницької діяльності в області.

Увазі інвесторів було представлено 122 інвестиційні проекти та пропозиції, з таких пріоритетних напрямків, як: сільське господарство, переробна, харчова, деревообробна, добувна промисловості, машинобудування, туризм та інше.

Було започатковано роботу "єдиного інвестиційного вікна", де як інвестори так і реципієнти могли скористатися послугами Інтернету, електронної пошти, перекладачів англійської, німецької, польської, російської мови, відео - та фотозйомки, технічними засобами. Надавались консалтингові послуги представниками банківських, податкових, митних, реєстраційних органів.

За підсумками роботи форуму було підписано 19 протоколів про наміри та досягнуто домовленостей щодо подальшої співпраці.

До речі. Форум - не одноразова акція, а безперервний процес. Це, практично, "інвестиційний марафон". Останнє підтверджується проведенням у четвертому кварталі поточного року роботи секції "Інвестиції у будівельний комплекс області", що теж мало свої позитивні результати.

Ключовим моментом стратегії розвитку регіону, на нашу думку, є використання особливостей і переваг, які має область в силу географічного розташування, наявних природних ресурсів, здобутків соціально-економічного розвитку. Саме ці аспекти лягли в основу визначення головних пріоритетів розвитку економіки області.

По-перше - це розбудова і модернізація на території області автомобільної транспортної мережі загальнодержавного значення. Кіровоградська область розташована у центрі України і займає надзвичайно важливе місце у транспортно-дорожньому комплексі держави. Постановою Кабінету Міністрів України від 20 березня 1998 року № 346 "Про затвердження Програми створення та функціонування національної мережі міжнародних транспортних коридорів в Україні" затверджено перелік мережі міжнародних транспортних коридорів, будівництво яких по території області передбачається за напрямками:

Європа - Азія: Косин - Івано-Франківськ - Тернопіль - Вінниця - Кіровоград - Дніпропетровськ - Донецьк - Ізваріне (Закарпатська, Івано-Франківська, Тернопільська, Хмельницька, Вінницька, Черкаська, Кіровоградська, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька, Луганська області);

Північ - південь: Харків - Полтава - Кременчук - Кіровоград - Одеса (Харківська, Полтавська, Кіровоградська, Миколаївська, Одеська області).

Кабінет Міністрів України постановою від 3 серпня 2005 року № 710 затвердив державну програму розвитку автомобільних доріг загального користування на 2005-2010 роки. До обсягів робіт з будівництва основних магістралей включена дорога Львів - Кіровоград - Знам'янка на відрізку від Львова до Умані. Ділянка цієї автодороги у межах Кіровоградської області до програми на жаль не включена.

Разом з тим, щороку через незадовільне фінансування та, як наслідок, погіршення стану доріг економіка області, втрачає близько 200 млн. грн.

Тому предметом особливої уваги облдержадміністрації є вирішення на державному рівні питання фінансування будівництва ділянок доріг, розташованих на території області, в найближчий період.

По-друге - залучення потенціалу області у розв'язання проблеми забезпечення енергетичної незалежності України.

На території області розташоване Новокостянтинівське родовище уранової руди. Будівництво та введення в експлуатацію підприємства на його базі з урахуванням видобутку уранової сировини на діючих шахтах дозволить забезпечити у 2015 році у

повному обсязі потреби АЕС України в ядерному паливі.

Проблема на сьогодні полягає у щорічному недофінансуванні потреб на будівництво вказаного об'єкта, у зв'язку з чим спостерігається відставання термінів його спорудження від запланованих. Вирішення цього питання, як ми вважаємо, є стратегічно важливим не тільки для регіону але і для держави в цілому.

Все більшої гостроти набуває питання забезпечення нашої держави нафтопродуктами.

Через відсутність в Україні достатніх обсягів власної нафти та продуктів її переробки питання пошуку та використання альтернативних джерел виробництва і постачання їх на внутрішній ринок країни набуває надзвичайної актуальності.

З метою реалізації завдань, визначених Президентом України у Програмі діяльності Кабінету Міністрів України "Назустріч людям", щодо зменшення енергетичної залежності країни, підвищення конкурентоспроможності економіки, Кіровоградською обласною державною адміністрацією розроблена Програма розвитку виробництва високооктанової кисневмісної добавки до бензинів.

Аналіз наявної сировинної бази та ринку збуту свідчить на користь створення у Кіровоградській області базового заводу по виробництву паливного етанолу.

По-третє. Розвиток золотовидобувної та золотопереробної галузей.

Наявність Клишівського та Юр'ївського родовища золота - це ще одна конкурентна перевага нашого району. Проведені геологорозвідувальні, дослідно-методичні роботи, відібрані технологічні та спеціальні проби свідчать, що золото цих родовищ високопробне, легкозбагачуване. Обидва родовища є крупними та мають перспективи нарощування ресурсів.

Таким чином, ми вважаємо, що реалізація вказаних пріоритетів стане суттєвим поштовхом у соціально-економічному розвитку, як області, так і держави в цілому.

Список літератури

1. Балабанов Г.В., Кравецький І.Й., Качасв Ю.Д. Трансформація територіальної організації господарства України // Укр. георг. журнал. – 2001. - №3. – С. 81-90.
2. Дзісь Г. Роль регіонів у становленні національної економіки України // Економіка України. – 1999. - №10. – С. 19-28.
3. Заблоцький Б. економічна самодостатність регіону // Регіональна економіка – 2001. - №2. – С. 40-50.
4. Шангіна Н. Створення регіональної ринкової інфраструктури // Економіка України. – 1999. - №10. – С. 43-45.

В статье определены главные приоритеты развития экономики Кировоградской области с учетом региональных особенностей географического расположения, естественных ресурсов и уровня социально-экономического развития.

In the article main priorities of development of economy of the Kirovogradsi region are definite taking into account the regional features of geographical location, natural resources and level of socio-economic development.

З історії досліджень соціально-трудових відносин

У статті викладено основні історичні етапи і підходи до дослідження соціально-трудових відносин з коротким змістом кожного з розглянутих підходів і їх представників.

соціально-трудові відносини, двопартизм, трипартизм, системний підхід, теорія стратегічного вибору, функціональна взаємозалежність

Найкоротше соціально-трудові відносини можна охарактеризувати як відносини між трудом і капіталом. За поняттями “труд” і “капітал” стоять люди і організації. В узагальненій формі соціально-трудові відносини стосуються відносин між роботодавцями, найманими працівниками, їх організаціями (асоціаціями роботодавців та профспілками) і державою. Предметом соціально-трудових відносин є мирні або конфліктні взаємодії між особами, групами людей і організаціями, а також норми, правила, домовленості та інститути, що стають результатом таких взаємодій.

Дослідження соціально-трудових відносин започатковувалися в Англії та США. Вони стали відомими під двома основними назвами – Labour relations (трудові відносини) та Industrial relations (індустріальні відносини). Другий варіант назви превалує в цих країнах, в той час як перша назва (теж англословна) більше вживається в континентальній Європі. Обидві назви співіснують, їх можна розглядати як синоніми. Український переклад трохи відійшов від обох оригінальних назв, проте, на нашу думку, він більш адекватно передає всю широту даного поняття, тому що окрім економічної складової цього терміна (відносини саме на ринку праці) є також соціальні і політичні аспекти означених відносин [15].

Традиції англійських соціально-трудових відносин започатковувалися ще наприкінці 18 століття, але своє перше теоретичне відображення вони отримали лише наприкінці 19 століття. У двох своїх книжках – “Історія тред-юніонізму” (“A History of Trade Unionism”, 1894) та “Індустріальна демократія” (“Industrial Democracy”, 1897) – Сідней та Беатрис Уебб дали свою теоретичну інтерпретацію робітничого руху і його найважливішого стратегічного інструменту – трудових спорів-перемовин (bargaining) на основі колективної сили. Ці автори розглядали робітничий рух як форму постійно діючої організації трудящих.

З початку 30-х років XX століття в англійських університетах з’являються перші професори, які починають викладати предмет під назвою “Індустріальні відносини” (Industrial relations). У 1950 році в Англії було засновано асоціацію викладачів британських університетів, які викладали цей предмет (The British Universities Industrial Relations Association). З цього моменту соціально-трудові відносини¹ отримують загальне визнання і сприймаються як повноцінна незалежна сфера наукових досліджень. З 1962 року в Англії починає виходити таке солідне періодичне видання як “Британський журнал соціально-трудових відносин” (The British Journal of Industrial Relations). У цей же період виникає дослідницький підрозділ для вивчення соціально-трудових відносин при Варвікському університеті, який отримує широке визнання серед фахівців.

У порівнянні з американським підходом, англійські вчені роблять більший наголос на міждисциплінарному характері досліджень. У англійців спостерігається певний відхід від домінування економічного аспекту проблеми при все більшому запровадженню соціологічної складової аналізу. Англійський підхід вважається широким і більш теоретичним.

У Сполучених Штатах Америки трудові спілки теж існують більше 200 років [13, 672], але теоретичні дослідження соціально-трудова відносин почалися лише наприкінці 20-х років XX століття. Знаменною подією у цьому відношенні стала публікація у 1929 році праці Г. Клея “Проблема соціально-трудова відносин та інші лекції” (The Problem of Industrial Relations and Other Lectures). Питання соціально-трудова відносин стають спочатку предметом досліджень виключно економістів, які досліджували такі формування, як професійні спілки, проблеми та наслідки їх діяльності в американському суспільстві. На думку М. Перлмана, американський інституціоналіст Джон Коммонс був одним із перших учених, хто потім намагався пов’язати появу, розвиток та характер робітничого руху не тільки з економічними, а й із політичними та соціальними чинниками життєдіяльності суспільства [16, 14]. Разом з іншими Коммонс належав до вісконсінської школи, прибічники якої наголошували, що спеціалісти в галузі соціально-трудова відносин мають прагнути до поєднання у своїй діяльності викладання, дослідження і практичного застосування цих відносин. Їх підхід можна охарактеризувати як економіку праці, в якій наголос робиться на особливому характері людської праці. Члени цієї школи приймали активну участь у суспільному житті. Вони виступали за соціальні реформи у сфері підприємництва, підтримували робітничий рух у боротьбі за його законодавче визнання. Після прийняття в США закону про оздоровлення національної промисловості (The National Industry Recovery Act), який гарантував право найманих працівників вступати до профспілок за власним вибором і колективно виступати у трудових спорах із роботодавцями, дослідження соціально-трудова відносин стали ширшими за предметом і сформувалися у два напрямки. Перший – аналіз соціально-трудова відносин почав включати в себе дослідження поведінки роботодавців і втручання держави. Другий – злиття моно-дисциплінарних підходів економіки праці та трудового законодавства із соціологією, соціально-психологічними науками та іншими дисциплінами, формування на цій основі мульти-дисциплінарного проблемного підходу до аналізу соціально-трудова відносин.

У період між 1930 і 1950 роками у складі тридцяти американських університетів починають функціонувати спеціальні дослідницькі інститути з вивчення проблем соціально-трудова відносин. У 1947 році в США було засновано Асоціацію дослідників соціально-трудова відносин. У 1948 році з’являється перший американський академічний журнал, повністю присвячений питанням соціально-трудова відносин (“Industrial and Labor Relations Review”).

Нову значну фазу досліджень означав вихід друком у 1958 році книги Джона Т. Данлопа “Системи соціально-трудова відносин” (Industrial Relations Systems). Цей американський учений спробував розробити концептуальну аналітичну схему для усієї сукупності соціально-трудова відносин. На його думку, схема мала привести у певну систему і пояснити усі процеси і явища в сфері відносин між державою, роботодавцями, найманими працівниками та їх організаціями. Цей так званий *системний підхід* став суттєвою віхою в дослідженні соціально-трудова відносин і його внесок все ще заслуговує на шанобливу увагу і оцінку з боку фахівців.

Враховуючи те, що підхід Данлопа є не тільки одним з перших, але й базовим, визначальним для подальшого розвитку теорії соціально-трудова відносин, вважаємо за необхідне зупинитися на ньому більш детально. Данлоп розробив абстрактну системно-теоретичну модель, яка мала розглядатися як аналітичний каркас, в рамках

якого підсумовуються суттєві перемінні чинники і взаємозв'язки між ними. Реальність досліджується без врахування багатьох малосуттєвих деталей. Система соціально-трудових відносин розглядається як підсистема суспільства в цілому. "Центральною задачею теорії соціально-трудових відносин, - пише Данлоп, - є пояснення того, чому певні правила встановлюються в певних системах соціально-трудових відносин, а також, як і чому вони змінюються у відповідь на зміни, які впливають на систему" [8, ix]. Іншими словами, пояснення вимагає таке: яку специфічну інституціональну форму приймають відносини між учасниками процесу в окремих суспільствах і в окремі періоди. Є певні підсистеми, які відіграють важливу роль у визначенні природи відносин і змін, що відбуваються в них. Роботодавці, наймані працівники, їх організації і держава вступають у ці відносини одне з одним, розробляють правила для регулювання соціально-трудових відносин і роблять їх постійними. Правила Данлоп поділяє на процедурні й суттєві. Разом вони визначають природу відносин. Процедурні правила формують взаємні відносини між зацікавленими сторонами. Вони приймають форму законів, протоколів, спірно-договірних домовленостей тощо. Вони стосуються таких аспектів, як право представництва, розподіл компетенцій, процедури прийняття рішень і регламентацій у разі виникнення конфлікту.

Суттєві правила стосуються фактичного розподілу продукції, доходу, участі сторін у соціально-трудових відносинах. До них також належать результати переговорних процесів, наприклад, величина зарплат або зміст призначень в питаннях участі робітників в переговорних та інших процесах.

Правила, які є продуктом системи і які змінюються внаслідок змін, що трапляються в підсистемах, і є предметом досліджень соціально-трудових відносин.

Данлоп визначає такі підсистеми:

1. Економіка. Взагалі це відноситься до економічної ситуації в цілому, до досліджень системи. Якщо говорити конкретніше, то це відноситься до динаміки попиту і пропозиції праці на ринку праці. Очевидним є те, що за умов великого структурного безробіття позиції профспілок і організацій роботодавців відносно одне одного, а також відносно держави є відмінними від тих, які є характерними для тривалих періодів природного, або менш ніж природного, рівнів зайнятості.

2. Технологія. Технологічний розвиток є важливим структурним фактором, який здійснює глибокий вплив на соціально-трудові відносини. Це проявляється в таких речах, як тривала зміна структури економіки і автоматизація виробничих процесів. Беззаперечним є те, що соціально-трудові відносини в аграрному суспільстві суттєво відрізняються від аналогічних відносин в індустріальному суспільстві, а ці останні, у свою чергу, відрізняються від соціально-трудових відносин в інформаційному суспільстві.

3. Соціальна політика. Важливим фактором є також тип і напрям розвитку суспільства в плані його відношення до розподілу влади і контролю як у державі, так і в приватних компаніях: чи суспільство прямує до змін, якоїсь певної специфіки, чи воно прагне зберегти існуючий статус-кво. При цьому уявлення про тип економічного порядку, про роль держави і приватного сектора, про розподіл доходів є також дуже суттєвими чинниками соціально-трудових відносин.

Економічна, технологічна та соціально-політична системи, які, на думку Данлопа, є взаємопов'язаними, формують вирішальні екзогенні перемінні, які змушують соціально-трудові відносини приймати певну форму, і які є визначальними для встановлення головних правил.

Одним із висновків Данлопа стає твердження про тенденцію до конвергенції соціально-трудових відносин у суспільствах з різними типами соціально-економічного устрою. У процесі індустріалізації початкові відмінності в зарплатах, тривалості

робочого часу, участі в переговорних та інших соціально-трудових відносинах поступово зникають, особливо якщо їх розглядати у більш тривалому періоді.

Дослідники відмічають досягнення підходу Данлопа на двох рівнях. Перший базується на визнанні того, що на соціально-трудові відносини здійснює вплив множинність взаємопов'язаних перемінних. Багато теоретиків до і після нього наголошують тільки на якійсь одній перемінній оточуючого середовища, яка впливає на природу соціально-трудових відносин. А згідно Данлопа, таких перемінних щонайменше три – економічна, технологічна і соціально-політична, які разом і складають оточуюче середовище, і які найсуттєвіше впливають на формування поведінки держави, організацій роботодавців та професійних спілок. Друге досягнення теорії Данлопа полягає у його твердженні про те, що система соціально-трудових відносин у свою чергу зворотно впливає на перемінні оточуючого середовища, особливо на ринок праці (економічна перемінна). Таким чином теорію Данлопа можна розглядати як підхід за типом “відкритої системи”.

Найбільше підхід Данлопа теоретично проаналізовано британськими авторами, в той час як у США відбулося зміщення досліджень у бік робіт, орієнтованих більше на практичне застосування соціально-трудових відносин, особливо на проблему колективних спірно-договірних відносин, на проблеми ринку праці. Найбільш відомими працями з цих питань слід вважати книгу Річарда Уолтона і Роберта Маккерсі “Біхевіористська теорія трудових перемовин” (1965) та монографію Томаса Кочана “Колективний спірно-договірний процес і соціально-трудові відносини” (1980).

На початку 1980-х років Т. Кочен разом з іншими американськими дослідниками розробляють *теорію стратегічного вибору*. Вона є водночас критикою, коригуванням, доповненням та теоретичним поглибленням системного підходу Данлопа. Кочан поділяє думку свого попередника про те, що зовнішнє середовище здійснює суттєвий вплив на поведінку держави, організацій роботодавців та профспілок. Проте, він відкидає ідею про те, що зв'язок між перемінними зовнішнього середовища і стратегією сторін буде однобічним. На думку Кочана, зв'язок між цими двома факторами є двобічним. Він передбачає не тільки реагування і пристосування, але й самостійну ініціативну дію. Обидві сторони соціально-трудових відносин у тривалому режимі розробляють свої стратегії і застосовують їх. Не зважаючи на тиск зовнішнього середовища, сторони зберігають повну свободу вибору. Хоча Кочан і відкидає детерміністський сценарій розвитку подій, він не кидається і в іншу крайність – волюнтаризм, за якого на учасників процесу зовсім не впливають зовнішні фактори. Обставини тиснуть, але не змушують.

Відправним теоретичним пунктом Кочана є твердження про те, що дії сторін можуть бути зведені до силової стратегії. Прийняття стратегічних рішень можна визначити на різних рівнях. Сторони роблять стратегічний вибір на кожному з цих рівнів. Найнижчий – це рівень окремих робітників чи груп працівників; середній – рівень підприємства; вищий – рівень великих корпорацій, галузей і державної політики в сфері соціально-трудових відносин. Кожен рівень є відносно незалежним від інших. Тим не менш, стратегічний вибір на якомусь одному рівні впливає на вибір на інших рівнях.

Підхід “стратегічного вибору” можна використовувати для зображення і пояснення відмінностей соціально-трудових відносин в різних країнах. Наприклад, Кочан та його однодумці вказують на те, що американські профспілки у відношенні контролю за питаннями зайнятості зазвичай не виходять на найвищий рівень (хіба що така ситуація зміниться в майбутньому). А от у Західній Європі профспілки мають відносно давні традиції трипартизму, тобто вони звикли розв'язувати проблеми соціально-трудових відносин у діалозі профспілок і підприємницьких асоціацій з

державою [4]. Згідно цього підходу, усі три сторони є рівноправними конкурентними партнерами. Якщо прихильники Данлопа схильні розглядати майбутнє в термінах незворотностей (необхідностей), то прихильники підходу “стратегічний вибір” розглядають майбутнє в термінах вибірності.

Існує ще один підхід до тлумачення соціально-трудових відносин, який називається *функціональна взаємозалежність*. Цей підхід показує, що взаємозалежність можна розглядати в широкому сенсі. Ця форма взаємозалежності вимагає того, що певна сторона соціально-трудових відносин приймає до уваги цілі іншої сторони. І це не тільки в силу того, що інша сторона просто існує або має в своєму розпорядженні якісь ресурси, а тому, що існує взаємозалежність цілей сторін. На основі цього підходу стає можливим оцінити наслідки двох варіантів поведінки – силової стратегії і стратегії досягнення консенсусу.

Центральною ідеєю підходу “функціональної взаємозалежності” є те, що кожна із сторін ніколи не досягне своєї мети, якщо вона буде застосовувати стратегію сили. Тобто це варіант, коли одна сторона прагне досягти своєї мети, але не хоче рахуватися з інтересами іншої сторони/сторін. Силова стратегія означає відмову визнати функціональну взаємозалежність. При цьому одна сторона піддає сумніву чи оскаржує легітимність іншої сторони. Прикладом такої силової стратегії можуть слугувати прецеденти політики “погрому профспілок”, коли здійснюються спроби знищити профспілку, створити “безпрофспілкове середовище” або “безпрофспілкову фірму/галузь”. Але, в кінці кінців, така стратегія призводить до результатів зовсім протилежних тим, які очікувались при проведенні подібних кампаній. Що стосується стратегії консенсусу, то вона передбачає визначення і подальше врахування цілей опонентів. Рациональною основою такої стратегії є взаємне визнання функціональної взаємозалежності. Може здатися, що така стратегія означає інтеграцію чи гармонію інтересів. Але це не зовсім так. Найголовнішим у всьому цьому є те, що сторони визначають фундаментальні розбіжності. Ця стратегія заперечує ідею корпоративізму, тобто думку про те, що сторони соціально-трудових відносин можуть утворити одну велику дружню сім’ю з ідентичними інтересами. У підході “функціональної взаємозалежності” фундаментальне протиріччя інтересів створює основу певної раціональної поведінки сторін. Стратегія консенсусу базується на чіткому врахуванні наявності своїх особливих інтересів у кожній із сторін соціально-трудових відносин.

Марксистський підхід заслуговує на те, щоб на ньому зупинитися окремо. З одного боку, Маркса можна віднести до піонерів теоретичного осмислення відносин між трудом і капіталом. У цьому сенсі він історично випереджає усіх вищезазначених авторів. Відправним пунктом марксового підходу є логіка розвитку капіталізму. Характерними рисами капіталістичного способу виробництва – приватна власність на засоби виробництва, конкуренція між власниками капіталу і прибуток як ціль виробництва – призводять до виникнення і загострення антагоністичних, тобто непримиренних, виробничих відносин, які треба ліквідувати. І тому, з іншого боку, марксистську концепцію двопартистських відносин між трудом і капіталом як історично тимчасових і ненормальних не можна відносити до сфери соціально-трудових відносин у нинішньому загальноприйнятому тлумаченні. Наприклад, профспілки як одна із ключових сторін процесу формування сучасних соціально-трудових відносин у Маркса не відіграє будь-якої суттєвої ролі. Захищаючи теорію Маркса, його соратник Ф. Енгельс у полеміці з Л. Брентано, представником німецької молодшої історичної школи, заявляв про жалюгідну і малозначущу роль профспілок у встановленні пристойного рівня заробітної платні найманих робітників. Розвиваючи свою думку, Енгельс стверджував, що профспілки не в змозі викоринити головну причину мізерної неадекватної зарплатні робочих – капіталістичні відносини [2, 100]. І взагалі, згідно теорії засновників марксизму, з побудовою соціалізму і, згодом,

комунізму зникає не тільки така сторона соціально-трудових відносин як підприємці-роботодавці, але й держава, і тому автоматично зникає сенс досліджувати як відносини двопартизму, так і трипартизму разом з проблемами розв'язання трудових спорів, конфліктів, соціального партнерства тощо – тобто усього того, що є предметом соціально-трудових відносин у нинішньому загальноприйнятому сенсі.

У силу того, що марксизм був єдиною пануючою теоретико-ідеологічною доктриною на теренах нашої країни, то дослідження соціально-трудових відносин у нас проводилися виключно в марксистському контексті. Щоправда, з ліквідацією ідеологічної цензури вітчизняні автори перейшли на теоретико-методологічні засади передових досягнень світової (переважно західної) науки про соціально-трудові відносини. Монографії, підручники та навчальні посібники пострадянських (у тому числі українських) авторів викладають теорію соціально-трудових відносин із врахуванням теоретичної спадщини та сучасних напрацювань своїх зарубіжних колег. Крім того, вітчизняні автори намагаються також теоретично відбити ті особливості соціально-трудових відносин, які є характерними як для усіх транзитивних економік, так і для процесів трансформації і розвитку соціально-трудових відносин саме українського суспільства.

Список літератури

1. Махсма М. Б. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навчальний посібник. —К.: Атіка, 2005.
2. Энгельс Ф. Brentano contra Маркс. По поводу мнимой фальсификации цитаты. История вопроса и документы. — Маркс К., Энгельс Ф. Соч. т.22, С. 97-186.
3. Bin G, Woolven G. A bibliography of British industrial relations. — Cambridge, 1979.
4. Bamber G., Lansbury R. D. (eds.) International and comparative industrial relations. — London/Boston: Allen & Unwin, 1987.
5. Barbash J. The elements of industrial relations. — Wisconsin, 1984.
6. Bean R. Comparative industrial relations. An introduction to crossnational perspectives. — London/Sydney, 1985
7. Clay H. The problem of industrial relations and other lectures, 1929.
8. Dunlop J. T. Industrial relations systems. — New York: Henry Holt and Company, 1958.
9. Hyman R. Industrial relations. — London, 1975.
10. Kochan T. A. Collective bargaining and industrial relations. — Homewood, 1980.
11. Kochan T. A., McKersie R. B., Cappelli P. Strategic choice and industrial relations theory, In: Industrial relations, vol. 23, 1, 1983, pp. 16-39.
12. Kochan T. A., Katz H. C., McKersie R. B. The Transformation of American Industrial Relations. - Basic Books, 1986.
13. McConnell C. R., Brue S. L. Economics. Principles, Problems, and Politics. 12th ed. New York: McGraw-Hill, Inc., 1993.
14. Meltz N. Dunlop's Industrial Relations System after three decades. Paper presented to the 8th World Congress of the International Industrial Relations Association. Brussels, September, 1989.
15. Moerel H. Labour relations in transition. — Nijmegen: Institute for Applied Social Sciences, 1994.
16. Perlman M. Labor union theories in America. — Illinois-New York, 1958.
17. Poole M. Industrial relations: origins and patterns of national diversity. — London: Routledge & Kegan Paul, 1986.
18. Walton R. E., McKersie R. A behavioral theory of labor negotiations. — New York, 1965.

В статье изложены основные исторические этапы и подходы к исследованию социально-трудовых отношений с кратким содержанием каждого из рассмотренных подходов и их представителей.

The article discloses the main historical stages and approaches to the research of industrial/labour relations and provides short contents of each of the considered approaches and their representatives.

Тенденції розвитку форм бухгалтерського обліку

В статті доведено узгодженість тенденцій розвитку форм бухгалтерського обліку з класичною теорією розвитку. Прогнозується зміна форми обліку за порядком бухгалтерського оформлення в перспективі при використанні комп'ютерної форми обліку.

періодизація, форма обліку, метод обліку, розвиток, циклічні зміни, бухгалтерський облік

Проблема у загальному вигляді полягає в необхідності оптимізації існуючих форм бухгалтерського обліку згідно з можливостями комп'ютерної техніки.

Вітчизняними та закордонними науковцями багато уваги приділяється дослідженню ретроспективного розвитку бухгалтерського обліку, що знайшло відображення в працях Алборова Р.А., Бутинця Ф.Ф., Соколова Я.В., Медведєва М.Ю., Циганова К.Ю.

Проте відсутня концепція комплексного підходу щодо дослідження тенденції розвитку форм обліку з врахуванням класичної теорії розвитку.

Метою даної статті є комплексний ретроспективний аналіз тенденцій розвитку форм бухгалтерського обліку за різними класифікаційними ознаками для визначення перспектив.

Медведєв М.Ю. виокремлює три основних стадії розвитку форм бухгалтерського обліку: уявну, книжкову та комп'ютерну. (рис.1).



Рисунок 1 - Послідовність виникнення форм бухгалтерського обліку за Медведєвим М.Ю.

Аналізуючи наведені стадії слід зазначити, що зміни форм обліку (як на першій так і другій) були зумовлені розвитком нових технологій, які безпосередньо з обліком не пов'язані: у першому періоді зміна форми бухгалтерського обліку була обумовлена виникненням письменності, у другому – обчислювальної техніки.

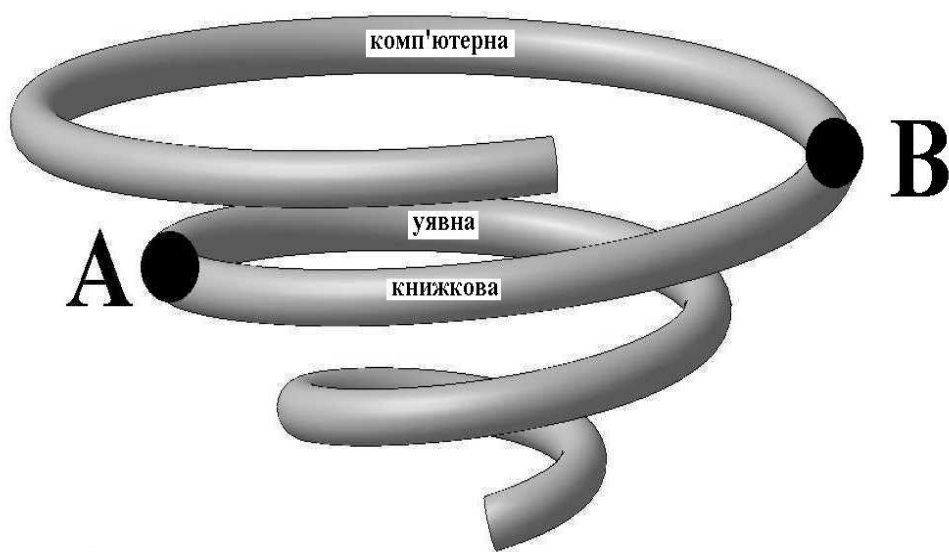
При розгляді стадій виникнення форм бухгалтерського обліку Медведєв М.Ю. зазначає, що на сучасному етапі відбувається “повернення” до уявної форми обліку, тому що комп'ютерна форма за способом обробки інформації ближче до уявної ніж до книжкової. Так, комп'ютерний облік, як і уявна форма бухгалтерського обліку потребує введення (або отримання) інформації в систему та ведеться автоматично. Отже, комп'ютерний облік, за цими ознаками не віддаляється від уявної його форми, а навпаки наближується. Але, на прямій (рис.1) ми наочно спостерігаємо зворотне – комп'ютерна форма ближча до книжкової. Враховуючи вищезазначене, доцільно, на нашу думку, говорити про те що еволюція форм обліку розвивається відповідно до

класичної теорії розвитку, яка передбачає циклічні зміни. Слід зазначити, що «сучасна наука свідчить про те, що еволюційні зміни у складних відкритих системах недостатньо тлумачити як невинну еволюцію в одному напрямку» [1 с. 405]. Інформаційна система бухгалтерського обліку відноситься до складних, отже і еволюційні зміни в ній відбуваються аналогічно. Сучасна теорія Всесвіту передбачає наявність двох рівнів еволюції складноорганізованих систем. Для першого рівня є характерним усталеність, лінійність і передбачуваність (що відповідає досить короткому відрізку будь-якої кривої), для другого – неусталеність та нелінійність.

Таким чином, концепція Медведєва М.Ю., що до розвитку форм бухгалтерського обліку, відповідає класичній теорії розвитку лише до «точки винаходу обчислювальної техніки». Цей етап відповідає першому рівню еволюції складноорганізованих систем, і характеризується лінійним рівнянням. Що ж стосується комп'ютерної форми обліку, то для цього етапу розвитку характерний другий рівень, який в свою чергу не є лінійним. Саме на цьому етапі, згідно з класичною теорією розвитку, починається новий цикл (рис.2,3). Отже, перехід до комп'ютерної форми обліку є цілком закономірним, як до нової, більш прогресивної форми. Крім того, доцільність такого підходу підкреслює графічне зображення, на якому наочно спостерігається зближення комп'ютерної та уявної форм обліку (рис.2).

Аналіз традиційних періодизацій розвитку форм бухгалтерського обліку дозволяє зробити висновок, що виокремлюються дві основні класифікаційні ознаки поділу форм обліку в часовому континуумі:

- по-перше, за видом засобів для ведення бухгалтерського обліку (рис.2);
- по-друге, за порядком оформлення (рис.3).



А – винахід і масове використання писемності,
В – винахід і масове застосування обчислювальної техніки

Рисунок 2 - Послідовність виникнення форм бухгалтерського обліку за видом засобів для ведення бухгалтерського обліку згідно з класичною теорією розвитку



А – винахід і масове використання письменності,
В – винахід і масове застосування обчислювальної техніки

Рисунок 3 - Послідовність виникнення форм бухгалтерського обліку за порядком оформлення згідно з класичною теорією розвитку

Ми вважаємо, що цілком логічним є припущення, згідно якого форми бухгалтерського обліку, двох вищезазначених класифікацій, розвивалися циклічно, згідно з класичною теорією розвитку, і крім того паралельно. Отже, на нашу думку, є правомірними співставлення наведене в табл.1.

З табл. 1 видно, що крім безпосередньо самих етапів розвитку форм бухгалтерського обліку спостерігаються періоди переходу від однієї форми до іншої, тобто на зміну форми обліку необхідне певний час. Сучасний етап розвитку форм бухгалтерського обліку характеризується саме цим переходом (В).

Таблиця 1 – Розвиток форм бухгалтерського обліку за різними класифікаційними ознаками

Стадії розвитку форм бухгалтерського обліку	За видом засобів для ведення бухгалтерського обліку	За порядком оформлення
I	Уявна	Уявна реєстрація фактів господарського життя
A	Період переходу від уявної до книжкової	Реєстрація фактів господарського життя за допомогою письменності
II	Книжкова	Меморіально-ордерна, журнально-ордерна з використанням письменності
B	Період переходу від книжкової до комп'ютерної	Меморіально - ордерна, журнально-ордерна з використанням обчислювальної техніки
III	Комп'ютерна	?

Проведене ж дослідження дозволяє стверджувати, що згідно з класичною теорією розвитку у перспективі повинні відбутися еволюційні зміни не тільки в засобах для ведення бухгалтерського обліку, а і за порядком оформлення, тобто адаптація форми обліку за порядком оформлення до можливостей та вимог обчислювальної техніки.

Таким чином, проведенне дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

По-перше, при проведенні ретроспективного аналізу еволюції форм бухгалтерського обліку та прогнозу його подальшого розвитку доцільно враховувати класичну теорію розвитку, а саме циклічні зміни.

По-друге, на сучасному етапі відбувається лише адаптування книжкової форми обліку для її обробки обчислювальною технікою.

По-третє, згідно з класичною теорією розвитку в подальшому слід очікувати зміну форми обліку за порядком оформлення, яка б оптимізувала можливості обчислювальної техніки.

Список літератури

1. Кремень В.Г., Горлача М.І. Філософія: Підручник для вищої школи. –Х.: Прапор, 2004. – 736 с.
2. Кулаичев А.П. Полное собрание в трех томах. Том 1. Методы и средства анализа данных в среде Windows. STADIA. Узд. 3-е , перераб. и доп. – М.: Информатика и компьютеры, 1999. -341 с.
3. Медведев М.Ю. Общая теория учета: естественный, бухгалтерский и компьютерные методы. – М.: Издательство «Дело и сервис», 2001. – 752 с.
4. Рожнова О.В. Единое учетное информационное пространство Современные аспекты бухгалтерского учета в России и Болгарии. Российско-болгарский сборник научных статей /М.: Финансовая академия при Правительстве РФ, 2003. – с. 48-64.
5. Федорова Г.В. Информационные технологии бухгалтерского учета, анализа и аудита. – М.: Омега – Л, 2004. – 304 с.
6. Цыганков К.Ю. Истоки современной бухгалтерии: концепция и цели. Дисс. на соиск. уч. степени к.э.н., Санкт-Петербург, 2002

В статті доказана погодженість тенденцій розвитку форм бухгалтерського учета с класическою теорією розвитку. Прогнозується изменение форми учета в перспективе за порядком бухгалтерського оформлення при использовании компьютерной формы учета.

In the article co-ordination of progress trends of forms of accounting is proved with the classic theory of development. The change of form of account after the order of accounting registration is forecast in a prospect at the use of computer form of account.

Особливості формування механізму оцінки діяльності керівників

У статті приведені сучасні тенденції розвитку персоналу управління та модель комплексної оцінки діяльності керівників.

управлінська діяльність, математична модель, комплексна оцінка

Нові тенденції суспільного розвитку передбачають посилення уваги до розвитку власного виробництва. Одним із напрямів підвищення конкурентоспроможності підприємств і організацій є забезпечення їх високомотивованим персоналом управління.

У вітчизняній економічній літературі є різні підходи до проблеми мотивації, стимулювання та оцінки праці. Дослідженнями такого напрямку займаються сучасні українські вчені: Д.П. Богиня, С.І. Бандур, І.К. Бондар, В.М. Данюк, Г.А. Дмитренко, Т.А. Заяць, А.В.Калина, А.М. Колот, С.В. Козачинський, Г.Т. Куліков, В.Д. Лагутін, Е.М. Лібанова, В.В.Онікієнко, І.Л. Петрова та інші.

Проте управління є одним з найважчих видів людської діяльності, що постійно удосконалюється з урахуванням часу, а на часі дня України стоїть питання оцінки діяльності керівників з точки зору їх професіоналізму. Персонал управління повинен відповідати кваліфікаційним вимогам, керівники повинні мати відповідний рівень інтелекту, потенціалу, бути компетентними та ін. Крім того, в цілому зростає значення „концептуальних навиків”, вміння уявляти складні процеси в цілісній системі, вести діалог з комп’ютером. Важливим є розгляд керівників з точки зору їх можливості застосування сучасних методів управління на підприємстві, зокрема впровадження командного менеджменту, на основі процесу делегування повноважень та діалоговою формою управління передбачає розвиток професіоналізму. При цьому світовий досвід свідчить, що при створенні і функціонуванні управлінських команд виникає синергійний (взаємозбагачувальний) ефект, що дає потужний імпульс до розвитку самої групи.

Останнім часом в світі новим явищем в галузі обслуговування кадрової роботи є виокремлення функції підбору ключового персоналу – керівників і спеціалістів в особливий род інфраструктурних організацій. При цьому поява сьогодні на підприємствах України „служб людського фактора” не є дань моді, а необхідність, що пов’язана з глибокими перетвореннями соціально-економічних і соціально-психологічних процесів на виробництві. Людина розглядається як джерело доходу. Управління кадровою політикою це вже не другорядний напрям, а навпаки є щоденною необхідністю. Так, слід вирішувати питання розвитку власних управлінських кадрів, що здатні до управління активними підприємствами. Крім того, при наймі працівників, особливо тих, що поповнюють резерв керівників на підприємстві, важливим є не тільки кваліфікація, а й відповідність їх індивідуальних рис культурі підприємства, серед особистісних даних важливим є здатність до нового та інше.

В розвинутих країнах світу для допомоги підприємствам в цьому питанні діють консультативні фірми, дослідницькі фірми, інформаційні центри. За дослідженнями С.В. Шекшня, провідні організації витрачають на професійний розвиток персоналу значні кошти – від 2 до 10% фонду заробітної плати, що для компанії „Дженерал Моторс” складає близько 1 млрд. американських доларів на рік [1, с. 147].

Отже, оскільки сучасні основні тенденції несуть нові вимоги до керівників, додаткові витрати для їх розвитку, гостро постає питання мотивації їх праці, яке повинно відповідати їх віддачі, зокрема творчій. Саме в такому аспекті ми згодні, що на сучасному етапі важливим питанням є розвиток мотиваційної системи [2].

Метою публікації є визначення механізму оцінки діяльності керівників, зокрема творчої її частини.

Оцінка повинна розглядатися як комплексна система, яка враховує технологічну специфічність підприємства, організації, повинна бути більш об’єктивною, зокрема при визначенні управлінської праці, тому і враховувати: опитування самого керівника, анкетування або/та інтерв’юювання підлеглих, споживачів, постачальників (розглядаючи їх як клієнтів) за результатами колективної діяльності, а також вищих керівників і власників.

В такому разі є доцільним ввести середньозважену бальну оцінку, яку необхідно розглядати з позиції однозначного тлумачення відповіді, тобто якщо за певним оціночним фактором відповідь – немає, або низький рівень - 0, якщо середній - 1, якщо високий – 2. Крім того, щоб зменшити похибку, кількість опитаних повинна бути принайменше більша за 2 осіб, тоді:

$$K_{оф} = \frac{\sum_{i=1}^n i_{ф}}{n}, \quad (1)$$

де $i_{ф}$ – бальна оцінка певного фактора;

n- кількість опитаних.

Діяльність керівників має такі основні особливості як необхідність поєднання творчих, логічних і технічних операцій, певних особистісних рис та здорового глузду, наукових знань та інтуїції для ефективної роботи об’єкту. При цьому наявність творчих функцій в праці керівника сприяють розкриттю його можливостей як особистості. Отже, можна умовно розподілити таку діяльність на нормативні і творчі функції і оцінювати її необхідно також за двома складовими, якщо відносно першої існують загальновідомі методи, то відносно другої є розбіжності в поглядах. Проведемо оцінку за факторами, що включають творчі функції, на наш погляд, до основних з них відносяться: компетентність, потенціал, організаційні здібності, ситуаційне управління, стратегічне передбачення, внесок в колективні результати. Такий перелік факторів можна скорочувати або поповнювати в залежності від особливостей виробництва. Розглянемо перераховані фактори більш ширше.

Компетентність необхідно розглядати як вміння творчо застосувати знання, якість знань.

Потенціал – здатність до нового, в такому аспекті особистісним якостям керівника притаманний ризик, талант, генерування ідей.

Організаційні здібності необхідно розглядати як можливості мобілізувати членів групи для генерування ідей, важливим є самоорганізація і самоконтроль, вміння підтримувати організаційну культуру.

Ситуаційне управління – застосування методів для вирішення поточних проблем, в т.ч. нових (партнерське управління), і інтуїцію.

Стратегічне передбачення повинно бути як відносно виробничого процесу, так і найму працівників, при цьому гнучкість необхідно розглядати як стратегію, важливими є напрями на розвиток працівників, задоволення споживачів.

Внесок в колективні результати необхідно розглядати як загальний фактор дієвості роботи керівника, змістовна і корисна для колективу творча робота.

За запропонованими оціночними факторами можна скласти діаграму оцінки рівня професіоналізму керівників, приклад - рис.1.

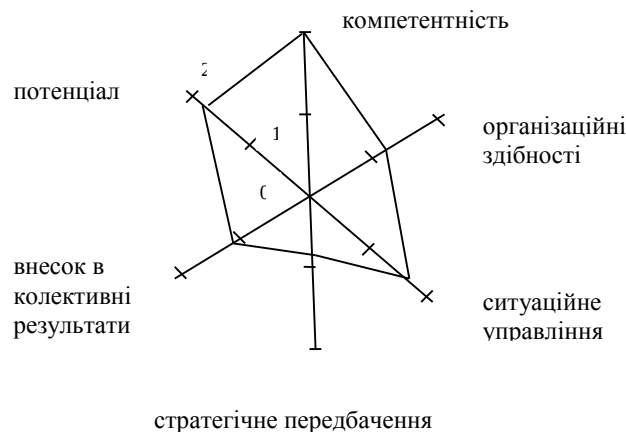


Рисунок 1 – Діаграма оцінки рівня професіоналізму керівників

Важливим також є введення показника вагомості (a_{ϕ}), такі показники пропонувалися різними вченими, зокрема вітчизняними, наприклад [3]. Візьмемо за основу відомі принципи визначення вагомості, тоді з врахуванням формули (1) оцінка приймає вигляд:

$$O = \sum_{\phi}^k a_{\phi} K_{\phi} , \quad (2)$$

де k – кількість оціночних факторів.

Таким чином, на основі врахування особливостей праці керівників можна сформулювати більш об'єктивний механізм їх оцінки. Застосування запропонованої комплексної оцінки управлінської діяльності на основі математичної моделі дасть змогу визначати рівень професіоналізму керівників.

Список літератури

1. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. Учебно-практическое пособие. Изд. 4-е, М.: ЗАО „Бизнес-школа „Интел-Синтез”, 2000.- 368 с.
2. Петрова І.Л. Мотиваційна система: сучасність та еволюція. - Вісник технологічного університету Поділля. - Хмельницький. – 2003, №4.-Ч1.-Т2.-С.21-24.
3. Дмитренко Г.А. Стратегічний менеджмент: цільове управління персоналом організацій: Навч. посібник.-К.: МАУП, 1998.-188с.

В статті приведені сучасні тенденції розвитку персоналу управління і модель комплексної оцінки діяльності керівників.

Modern progress of personnel of management trends and model of complex evaluation of activity of leaders are offered in the article.

Еколого-економічні аспекти реабілітації територій видобутку бурого вугілля у Кіровоградській області

У статті розглядаються екологічні проблеми видобутку бурого вугілля у Кіровоградській області, проблеми реабілітації територій видобутку вугілля та шляхи їх розв'язання, зокрема визначення пріоритетних природоохоронно-реабілітаційних заходів та визначення частки витрат на ліквідацію шахти та реабілітацію її території у вартості продукції.

буре вугілля; навколишнє природне середовище, екологічна реабілітація територій, методологія “аналізу вигод-витрат” (АВВ), екологічні збитки, економічна ефективність

Розробка родовищ бурого вугілля у Кіровоградській області має негативний вплив на довкілля. На даний регіон припадає 99,3 % видобутку бурого вугілля в Україні, що в абсолютних показниках становить 883 тис. т (у 2003 р.). На території області розташовано 43 родовища бурого вугілля. Видобуток вугілля здійснює переважно ДХК “Олександрівугілля”. З метою підвищення енергозабезпечення регіону у перспективі видобуток бурого вугілля буде збільшено. Будуть реконструйовані кар'єри, брикетні фабрики і створені на їх базі паливно-енергетичні комплекси. Це зазначено у Програмі розвитку буровугільного комплексу України, програмі “Українське вугілля” та ін. Але рівень фінансування природоохоронних заходів при цьому є недостатнім.

Буре вугілля у Дніпровському буровугільному басейні залягає на глибині від 10 до 170 м пластами, потужністю від кількох сантиметрів до 30 метрів і більше, тому на деяких родовищах вугілля видобувають відкритим способом. Буре вугілля почали видобувати ще в минулому столітті. У 70-х рр. ХХ ст. щорічний видобуток вугілля складав 10 млн. т. За останні роки видобуток скоротився, і в 1997 р. становив всього 1,325 млн. т, а в 2000 р. - 1,0 млн. т. Хоча буре вугілля використовується для місцевих потреб, видобутого вугілля не вистачає.

Основними факторами впливу буровугільної галузі на навколишнє природне середовище є безпосередньо гірничі роботи. Власне Олександрійський район видобутку бурого вугілля Дніпровського буровугільного басейну базується на розробці відносно невеликих родовищ, які розвинуті в локальних депресіях Українського кристалічного щита. Вплив розробки родовищ на довкілля є незначним, розосередженим по площі і пов'язується з дренаванням неглибоких горизонтів підземних вод і частковим забрудненням поверхневих вод.

У Дніпровському гірничовидобувному регіоні можуть розвиватися і активізуватися небезпечні геологічні процеси – зсуви, підтоплення.

До основних негативних явищ, пов'язаних з видобутком бурого вугілля, відносяться:

- виведення із системи землекористування великих площ високоякісних земель, рекультивація яких не призводить до відновлення продуктивності земель, до того ж не всі порушені території рекультивовано;

- дренавання гірського масиву навколо гірничих виробок, що негативно позначається на водних об'єктах (джерелах, колодязях, свердловинах, річках);

- порушення гідрогеологічного режиму. В результаті розкриття водоносних горизонтів, які розташовані в гірничому масиві, вода потрапляє в кар'єри, а потім відкачується на поверхню. Наслідком цього є утворення локальних депресійних лійок;

- на схилах і бортах кар'єрів, а також на схилах відвалів розвиваються процеси зсування, обривування, зрушування і ін.(кар'єри біля м. Олександрія).

- на місці закритих кар'єрів у більшості випадків створюються штучні озера, значна площа яких з часом перетворюється на болота,

Внаслідок дренажу водоносних горизонтів в межах радіусів впливу кар'єрів, особливо четвертинного водоносного горизонту – врожайність сільськогосподарських культур знижується на 20-30 %.

Враховуючи специфіку буровугільних родовищ, наслідком розробки вугілля розрізами, крім формування депресійних лійок, є також заболочування території.

Прийняті на вугільних розрізах технологічні схеми ведення гірничих робіт дозволяють практично всі покривельні породи розміщувати у внутрішніх відвалах, за винятком будівельного періоду (підготовчого), коли покривельні породи розміщуються у зовнішніх відвалах. При цьому на земній поверхні утворюються нові, штучні, форми рельєфу за рахунок відвалів і глибоких виямок від виїзних і залишкових траншей, що і обумовлює вилучення значних земельних площ.

Згідно Постанови Кабінету Міністрів України від 31 серпня 1999 р. № 1606 “Про Концепцію поліпшення екологічного становища гірничодобувних регіонів України” регіони з видобутку бурого вугілля за рівнями змін стану довкілля належать до регіонів з частково погіршеним станом довкілля. Це визначено на підставі оцінки сучасного екологічного стану гірничодобувних регіонів України. Тут негативні природно-техногенні процеси спостерігаються переважно на обмежених ділянках, мають короткотерміновий характер і можуть бути ліквідовані або суттєво зменшені у процесі реалізації підприємствами необхідних природоохоронних заходів.

Реабілітація регіонів, районів та об'єктів з частково погіршеним станом довкілля повинна здійснюватись постійно у межах правових зобов'язань підприємств і місцевих органів виконавчої влади та шляхом виконання місцевих екологічних програм. Одним із шляхів розв'язання проблеми екологічної реабілітації території впливу підприємства після закінчення його діяльності може бути розроблення і впровадження системи екологічного страхування, яка дозволить підприємству накопичувати для реалізації цих заходів цільові кошти.

Зниження шкідливого впливу гірничих підприємств на навколишнє природне середовище здійснюється шляхом рекультиватії. Основними шляхами вирішення екологічних проблем у Кіровоградській області є:

- ширше використовувати дренажні води в народному господарстві, особливо для зрошування; питання це окремо в кожному випадку слід погоджувати як з близькими землевласниками, так і з обласним управлінням експлуатації малих річок;

- проводити більш якісно рекультиватію площ порушених земель, особливо на полях виведених із експлуатації шахт; площі заболочування та підтоплення слід засипати ґрунтом і передавати в систему землекористування.

Серед основних заходів щодо екологічної реабілітації гірничодобувного регіону виділяються три основні етапи:

- 1 – комплексна оцінка екологічної ситуації;
- 2 – стабілізація ситуація;
- 3 – її докорінне поліпшення.

Від поглибленого вивчення і аналізу негативних впливів на довкілля як тих, що вже склалися там і тих, що очікуються, значною мірою буде залежати вибір найбільш оптимальних економіко-екологічних рішень в ході реструктуризації буровугільної галузі.

Для Дніпровського буровугільного басейну етапність проведення реабілітаційних заходів наведена у таблиці 1.

Таблиця 1 - Етапи і час проведення екологічної реабілітації Дніпровського гірничовидобувного регіону України

Гірничовидобувний регіон	Стан довкілля	Етап екологічної реабілітації		
		Початкової оцінки ситуації, років	Стабілізації ситуації, років	Покращання ситуації, років
Дніпровський буровугільний	Частково погіршений	1	2	3

Ці етапи мають становити основу регіональних програм, які розробляються і виконуються в рамках національної програми екологічної реабілітації гірничодобувних регіонів України. В проекті Комплексної цільової програми поліпшення екологічного становища вугледобувних регіонів, розробленому Національною академією наук України (в тому числі і Радою по вивченню продуктивних сил України НАН України) та Науково-інженерним центром радіогідроекологічних досліджень (НІЦ РПД) для Придніпровського буровугільного гірничодобувного регіону передбачені природоохоронно-реабілітаційні заходи, наведені в таблиці 2. Але, на жаль, ця Програма ще не введена в дію.

В цілому, загальний порядок прийняття державних і галузевих регіональних програм екологічної реабілітації, надання коштів на їх здійснення та відповідальність державних органів повинні визначатися Законом України “Про екологічну реабілітацію територій”, який схвалено Колегією Мінікоресурсів України.

Всього за Програмою передбачено фінансування у сумі 1047030 тис. грн. Тобто на Дніпропетровський гірничовидобувний регіон припадає 4,4 % загального фінансування обсягу по Програмі.

Екологічна реабілітація Дніпровського буровугільного регіону (тобто з частково погіршеним станом довкілля) повинна здійснюватись, головним чином, за рахунок коштів екологічних рахунків підприємств, місцевих екологічних фондів, відповідних статей місцевих бюджетів та накопичених коштів страхових екологічних фондів.

Такі питання порушуються науковцями. Зокрема директором Інституту екології А.Г.Шапарем, який очолював секцію “Ефективні технології попередження пошкодження земель, шляхи їх рекультивациі” на Міжнародному робочому семінарі “Встановлення пріоритетів розвитку та впровадження перспективних науково-технічних досліджень у сфері охорони довкілля в Україні”, що проводився 11-13 вересня 2005 року Українським науково-технологічним центром, компанією “Екомет” та Національною академією наук України. А.Г.Шапар наголосив, що необхідно приймати такі нормативні акти, які б змушували за рекультивацію платити власників. Тому що у законодавстві спостерігається парадокс: щоб здати землі місту, діє нормативний документ, в якому зазначено, що землі повинні бути рекультивовані і озеленені, а самоозеленення не є озелененням. Тобто потрібно вирубати ліс, а потім наново засадити. Це питання доцільно переглянути.

Основною метою семінару було встановлення реалістичних пріоритетів екологічних досліджень в Україні, які будуть фінансуватися Урядом Сполучених Штатів Америки (Міністерством енергетики США). Для вирішення екологічних проблем у Кіровоградській області у зв'язку з видобутком бурого вугілля доцільно подати проект з екологічної реабілітації територій даного гірничодобувного

Таблиця 2 - Перелік заходів і завдань за напрямками Державної комплексної програми поліпшення екологічного становища Дніпровського буровугільного регіону України

Придніпровський буровугільний регіон – частково погіршений стан довкілля											
1. Розширення моніторингу навколишнього природного середовища з метою удосконалення прогнозу змін його екологічного стану у районах видобутку бурого вугілля (зниження рівнів та забруднення підземних і поверхневих вод, розвиток ерозії ґрунтів та ін.)	Мінвугле-пром України	2004-2007р.р.	1000	250	250	250	250		1000		Підвищення комплексності оцінок екологічного стану навколишнього природного середовища та розділення гірничих об'єктів за рівнем екологічного ризику
2. Заходи по стабілізації гідрогеологічного режиму та зниженню ризику активізації небезпечних екзогенних геологічних процесів в межах територій видобутку бурого вугілля (зсуви, підтоплення, хімічне забруднення ґрунтів та ін.)	Мінвугле-пром України	2005-2008р.р.	2000		200	500	600	700	2000		Підвищення стійкості життєзабезпечуючих інженерних систем (питно-господарського водопостачання, енергомереж, залізниць і ін.), стабілізація інженерно-геологічних умов

Продовження таблиці 2

3. Обґрунтування (з урахуванням даних моніторингу) та проведення першочергових заходів з попередження розвитку надзвичайних екологічних ситуацій	Мінвугле- пром України , МНС України	2005- 2008р.р.	2000		300	500	600	600	2000		Стабілізація екологічного стану навколишнього середовища та зниження ризику виникнення надзвичайних екологічних ситуацій
4. Рекультивация земель на ділянках з критичним порушенням екологічного стану геологічного середовища	Мінвугле- пром України	2004- 2006р.р.	1500	500	500	500			1500		Зменшення ерозійних та інших екзогенних геологічних процесів, зростання водостабілізуючої здатності ландшафтів порушених гірничими роботами

Продовження таблиці 2

5. Рекультивация порушених гірничими роботами земель; реконструкція систем питно-господарського водопостачання, розвідка ділянок підземного водопостачання, проектування та будівництво захисних інженерних споруд (горизонтального і вертикального дренажу, дамб та ін.)	Держком-природи, Держбуд, Держжит-локомун-госп, Обласні адміністрації	2005-2013р.р.	40000 (в т.ч. 6400 за рахунок місцевих бюджетів)		4500 (в т.ч. 700 за рахунок місцевих бюджетів)	4500 (в т.ч. 700 за рахунок місцевих бюджетів)	4500 (в т.ч. 700 за рахунок місцевих бюджетів)	4500 (в т.ч. 700 за рахунок місцевих бюджетів)	18000 (в т.ч. 2800 за рахунок місцевих бюджетів)	22000 (в т.ч. 3600 за рахунок місцевих бюджетів)	Стабілізація водноекоекологічної ситуації, зниження ризику надзвичайних екологічних ситуацій та масових захворювань. Стабілізація умов експлуатації житлових та промислових споруд, зменшення ризику аварій на трубопроводах, залізниці та ін.
ВСЬОГО			46500 (в т.ч. 6400 з місцевих бюджетів)	750	5750 (в т.ч. 700 з місцевих бюджетів)	6250 (в т.ч. 700 з місцевих бюджетів)	5950 (в т.ч. 700 з місцевих бюджетів)	5800 (в т.ч. 700 з місцевих бюджетів)	24500 (в т.ч. 2800 з місцевих бюджетів)	22000 (в т.ч. 3600 з місцевих бюджетів)	

регіону до Українського науково-технологічного центру.

В умовах недостатнього фінансування природоохоронно-реабілітаційних заходів, важливого значення набуває наукове забезпечення визначення пріоритетних за еколого-економічними критеріями природоохоронних заходів, зокрема, створення відповідної розрахункової бази, заснованої на методології співставлення вигод і витрат. Найбільш термінові екологічні проблеми можуть бути вирішені лише в тому випадку, якщо з самого початку визначені чіткі цілі і найбільш ефективні шляхи досягнення кожної з них. Оцінка пріоритетів, ризику і вигод є найважливішою передумовою для вибору найбільш соціально вагомої і екологічно важливої мети, і гарантією уникнення заходів, що дорого коштують, при незначній екологічній ефективності.

При прийнятті рішень, пов'язаних з формуванням і реалізацією екологічної політики та цільових програм з охорони довкілля, визначенні найбільш ефективних природоохоронних інвестиційних проектів, методів управління природокористуванням і т. д. використовується методологія - "аналіз вигод-витрат" (ABV) (анг. benefit-cost analysis (BCA)). Обґрунтування методу ABV не пов'язувалось із вирішенням природоохоронних проблем. Але, з посиленням екологічної напруженості, було докладено зусиль по відображенню в ньому природоохоронної проблематики, що призвело до певної модифікації самої методології ABV. В основі відповідних методичних підходів лежить співставлення витрат на проведення природоохоронних заходів, реалізацію проектних рішень і т. д. та вигод від здійснення цих заходів.

Відповідний аналіз здійснювався у Раді по вивченню продуктивних сил України НАН України на основі застосування модифікованих методичних підходів до оцінки розміру збитків і природоохоронного ефекту стосовно визначення найбільш ефективних та малозатратних природоохоронно-реабілітаційних заходів для кількох вугледобувних підприємств. Модифікація методичних підходів до оцінки розміру витрат і вигод полягала у введенні процедури дисконтування, якій повинні підлягати як витрати від здійснення природоохоронних заходів, так і оцінювання вигод. Завдяки процедурі дисконтування розраховані чисті поточні витрати і кумулятивний виграш приводяться до сьогодення. Застосування різних методичних підходів при аналізі вигод-витрат дає змогу визначати пріоритетні (найбільш ефективні та малозатратні) природоохоронно-реабілітаційні заходи. Пріоритетність реабілітаційних заходів має встановлюватись щодо кожної конкретної ситуації і не може носити загального характеру.

У Раді по вивченню продуктивних сил України НАН України обґрунтовано принципи визначення поточних і стратегічних еколого-економічних пріоритетів реабілітації гірничопромислових регіонів, які базуються на співставленні збитків, що завдаються довкіллю, і вартості природоохоронних заходів, та які доповнюють і поглиблюють існуючі підходи у вирішенні екологічних проблем гірничопромислових регіонів. Розроблено також модифіковані методичні підходи до співставлення вигод і витрат при здійсненні реабілітаційних заходів, які, на відміну від існуючих, побудовані на врахуванні фактору часу та застосуванні процедури дисконтування.

Подібні дослідження доцільно провести і для буровугільних підприємств Кіровоградської області і включити до Проекту екологічної реабілітації територій видобутку бурого вугілля, який можна подати на розгляд до Українського науково-технологічного центру.

Нинішній досвід ліквідації шахт показав, що проведення реабілітаційних заходів дуже уповільнюється головним чином через нестачу коштів. Це пов'язано з тим, що в минулому не передбачалися кошти на проведення реабілітації територій.

Для вирішення даної проблеми в майбутньому у вартість продукту необхідно включати певну суму коштів, накопичення якої дало б змогу у майбутньому використати ці кошти на проведення власне реабілітації територій гірничовидобувних регіонів, у тому числі й територій видобутку бурого вугілля. Постає питання визначення частки відповідних коштів на 1 тону реалізовуваної продукції. У Раді по вивченню продуктивних сил України НАН України проводились дослідження щодо визначення потрібної “націнки” (частки витрат на ліквідацію шахти та реабілітацію її території у вартості продукції) і для буровугільної галузі на прикладі шахти “Ведмежоярська” ДХК “Олександрівугілля”, яка ліквідована у 2002 році.

Рекультивация на буровугільних родовищах здійснюється поточно в рамках використання технологій зі зворотною засипкою, проведенням розрівнювання територій тощо. Тобто, рекультивация уже входить в собівартість і ціну. Інша справа – якою мірою.

Аналіз дослідження по визначенню частки витрат на ліквідацію шахти та реабілітацію її території у вартості продукції (“націнки”) базувався на ряді документів по вуглевидобувних підприємствах, наданих Міністерством вугільної промисловості України, ДП “Обласною дирекцією “Донвуглереструктуризація” Мінвуглепрому України, Державним науково-виробничим підприємством “Державний інформаційний геологічний фонд України” “ГЕОІНФОРМ УКРАЇНИ” Державного комітету природних ресурсів України, Державним науково-дослідним, проектно-конструкторським і проектним інститутом “УкрНДІпроект” Мінвуглепрому України, Донецьким науково-дослідним вугільним інститутом ДонВУГІ та ін.

Аналіз визначення “націнки” базується передусім на використанні наступних показників:

- періоду видобутку,
- кількості видобутої сировини,
- собівартості видобутку,
- витрат на ліквідацію шахти, в тому числі витрат на проведення реабілітаційних заходів.

Частка витрат на ліквідацію шахти та реабілітацію її території у вартості продукції визначається за формулою:

$$Чв = \frac{Вли}{Вен} \times 100\%, \quad (1)$$

де $Чв$ – частка витрат на ліквідацію шахти та реабілітацію її території у вартості продукції (“націнка”), %;

де $Вли$ – вартість ліквідації шахти, грн.;

$Вен$ – вартість видобутої продукції за період експлуатації шахти, грн.

Для визначення вартості реалізації продукції за період видобутку ($Вен$) використовується формула:

$$Вен = \sum_{i=1}^N Об_i Цен_i \quad (2)$$

де i – рік реалізації продукції;

N – термін реалізації, роки;

$Об_i$ – обсяг видобутої продукції за i -й рік, тис. т/рік;

$Цен_i$ – ціна 1 т видобутої продукції в i -му році, грн./т.

Вартість закриття шахти “Ведмежоярська” становить 73509,06 тис. грн., що складає, як у середньому ліквідація кам’яновугільної шахти. Роботи по забезпеченню екологічної безпеки становлять 29488,98 тис. грн., що становить більше 40 % вартості ліквідації шахти.

Вартість ліквідації шахти, в тому числі й вартість реабілітаційних заходів не була врахована у вартість того вугілля, яке раніше видобувалося. На прикладі закритої шахти, як показує розрахунок, ця складова ціни становить 22 %. У грошовому вимірі ця частка складає 8,8 грн./т. В цілому це попередні розрахунки.

В минулому ці гроші в ціні не були враховані, створювалось враження дешевого вугілля і таким чином воно нераціонально витрачалось через заниження дійсної вартості - 22 %. При кар’єрному способі видобутку значна частина витрат враховувалась на зворотню засипку кар’єрів, рекультивацію земель. Але в цілому землі були виведені з обороту, погіршилась їх якість.

При кар’єрному способі видобутку вугілля частка витрат на ліквідацію шахти та реабілітацію її території у вартості продукції буде значно меншою. Але якщо, за прогнозами, видобуток вугілля кар’єрним способом у Кіровоградській області з 1 млн. т у 2002 р. зросте до 5,0 млн. т у 2010 році і до 15,3 млн. т у 2030 році, то до 2030 року буде видобуто, за попередніми розрахунками, близько 220 млн. т. Якщо з кожної видобутої тонни вугілля відкладати у накопичувальний фонд рекультивації територій певну суму (“націнку”), то матимемо пристойну суму, що забезпечить проведення природоохоронно-реабілітаційних заходів у регіоні.

Джерелом накопичення коштів на реабілітацію територій буровугільних гірничопромислових регіонів може бути фонд рекультивації (чи відповідний страховий фонд), який повинен формуватися за окремою процедурою.

На даний час актуальним є розробка нормативних документів. Відсутні нові ГОСТи, тому шахти ліквідуються на неналежному рівні.

Стосовно шахти “Ведмежоярська”, площа шахтного поля якої становить 11,6 км², після ліквідації відбудеться припинення екологічно шкідливих явищ у навколишньому природному середовищі за рахунок припинення підробки території поверхні при веденні гірничих робіт, викидів у атмосферу вуглекислого газу і пилу вентиляційної установки, відкачування на поверхню, а потім у річку Березовка великого обсягу підземних вод і т.п. Ліквідуються шахтні стволи і свердловини діаметром більше 200 мм.

Передбачається рекультивація території ділянки. Відбудеться поступове відновлення рівнів підземних вод, понижених в процесі експлуатації, до позначок їх природного залягання. Але це не призведе до підтоплення поверхні, тому що позначки природних рівнів підземних вод були нижче рельєфу поверхні на 15...50 м. Стан території поступово нормалізується.

Видобуток бурого вугілля характеризується найбільш комплексним техногенним навантаженням на геологічне середовище у Кіровоградській області. Тривалі і значні за обсягами вилучення з надр корисних копалин і підземних вод порушують рівновагу породних масивів і підземної гідросфери (рівень підземних вод, їх хімічний склад і ін.). Також відбувається забруднення повітря, ґрунтів, вилучення земель тощо.

Підприємства буровугільної галузі проводять певну роботу по захисту і реабілітації довкілля, але через певні об’єктивні і суб’єктивні обставини природоохоронні роботи виконуються в недостатніх об’ємах і не відповідають в повній

мірі вимогам існуючого природоохоронного законодавства. Тому необхідним є розв'язання проблеми визначення найбільш ефективних та малозатратних природоохоронно-реабілітаційних заходів та їх проведення в найближчому майбутньому, що буде гарантією забезпечення екологічної безпеки у Кіровоградській області, стабілізації і поступового поліпшення стану навколишнього природного середовища.

Список літератури

1. Коржнев М.М., Міщенко В.С., Шестопалов В.М., Яковлев Є.О. Концептуальні основи поліпшення стану довкілля гірничовидобувних регіонів України. – Київ: РВПС України. – 2000.-75с.
2. Мінеральні ресурси України та світу на 1.01.2004 р. Ю.І.Третьяков, В.Т.Маковенко, А.Д.Пилипчук та ін. // Державне науково-виробниче підприємство “Геоінформ України”. – Київ 2005. – 462 с.
3. Огляд з регіональної оцінки еколого-геологічних умов геолого-промислових районів України. Випуск 2 / Відп. за вип.: В.В.Кухар, Н.Г.Пишна, М.І.Бесєда, Є.О.Яковлев. - Київ: Геоінформ. – 1999. – 180 с.
4. Сухіна О. Дослідження еколого-економічних пріоритетів у проведенні реабілітаційних заходів у вуглевидобувних регіонах // Регіональна економіка. – 2001. - № 4. – С. 97 – 107.
5. Схема-прогноз розвитку і розміщення продуктивних сил Кіровоградської області на період до 2015 року. – К.: РВПС України НАН України, 2005. – 203 с.
6. Техничко-економическое обоснование нецелесообразности дальнейшей эксплуатации шахты “Медвежьярская” ГХК “Александрияуголь”. Пояснительная записка. – К.: “УкрНИИпроект” Минтопэнерго Украины, 2002. – 160 с.

В статье рассматриваются экологические проблемы добычи бурого угля в Кировоградской области, проблемы реабилитации территорий добычи угля и пути их решения, в частности определение приоритетных природоохранных-реабилитационных мероприятий и определение частицы затрат на ликвидацию шахты и реабилитацию ее территории в стоимости продукции.

In this artical was considaration the ecological problems of brown coal in the Kirovograd area, problems of rehabilitation of territories getting of brown coal and diraction of their decision, in particulare to develope of priority measures and decision making of cost of a particle of expenses on liquidation of mine and rehabilitation of territory in cost of production was determined.

Доходи сільського населення – проблеми та перспективи

В статті розглянуто "доходи сільського населення", як економічну категорію та автономний специфічний об'єкт регулювання. Визначено розмір сукупних грошових доходів для забезпечення мінімальних потреб сільського населення та розраховано їх перспективний розмір.

трудоі ресурси, інформаційне забезпечення, аграрний сектор, ринок праці, перспективний прогноз, доходи сільського населення, регулювання, очікуванні надходження (ex-ante), фактичні надходження (ex-post)

Доходи населення є традиційним об'єктом досліджень науковців, що пов'язано з безпосереднім впливом доходів населення на соціально-економічну та політичну ситуацію у суспільстві. Це зумовлює пріоритетний напрямок формування системи методів і механізму регулювання доходів населення будь-якої країни.

З сучасних українських вчених питання регулювання доходів населення досліджували: Дем'яненко В., Мандибура В., Скрипниченко М., Саблук П.Т., Дем'яненко М.Я., Кісіль М.І., Дієсперов В. С., Колот А.М., Тімофєєв В., Микитенко І.А., Фільштейн Л.М., Бондар І.Б., Бандур С.І., Богиня Д.П., Заяць Т.А., Турчінов О.В., Лоцінін М., Чистов С.М., Никифорова А.Є., Михасюк І., Алексейчук В.А., Стецюк П.А., Опарін В.М. та інші.

Слід зазначити, що питання, яке розглядається, не обмежується кордонами української держави. Науковими проблемами регулювання доходів займалось і займається досить велике коло вчених далекого та близького зарубіжжя, а саме: П.Самуельсон, Лестер К.Т., Макконел К.Р., Брю С.Л., Свенсон Бу, Форд Г., Фридмен М., Еклунд К., Едхард Л., Ерхард Л., Кейнс Дж. К., Маршалл А., Хікс Дж., Бурак П.І., Подузов А.А., Кукушкіна Д.К., Ржаніцина Л., Волгін Н.А., Соколінський В., Волкова Г., Мігранова Л., Рімашевська Н., Кабаліна В., Кларк С, Рувинська Л.М., Бородніна Ф.М., Саркісян Г.С., Райцін В.Я., Чепурін М.Н., Кіселева Е.А.

Але, залишається дискусійним питанням щодо особливостей регулювання доходів сільського населення та їх прогнозного розрахунку.

Метою написання даної статті є уточнення категорії "доходи сільського населення" та їх прогнозний розрахунок з метою подальшої оптимізації регулювання.

Доходи населення – одна з основних економічних і фінансових категорій, притаманних кожному суспільству. Поняття доходів походить від латинського *financia* (французькою – *finance*) [4] і є однією із найбільш складних в економічній науці. Рівень доходів населення свідчить про рівень розвитку суспільства і у ринковій економіці визначає бюджет домогосподарств. Ця категорія відноситься до важливих засобів мотивації та стимулювання високоефективної трудової діяльності. Вивченню цього питання приділяється увага вчених уже понад двісті років, але і сьогодні існують різні точки зору, щодо тлумачення категорії "доходи населення".

Так, Складєвська В.А. вважає, що "доходи населення – це частина національного доходу, що використовується населенням для споживання й накопичення"[11].

Д.е.н. професор Фінансової академії при уряді Росії Соколинський В.М. визначає, що “доходи - це сукупність усіх фінансових коштів, які отримує людина для подальшого витрачання їх на оплату матеріальних благ, які дозволять забезпечити їй певний рівень життя. Доходи, як правило, це результат економічної діяльності” [12].

Досить повне визначення доходів дається в Большом экономическом словаре під редакцією А.Н. Азріміняна, а саме: “доход населення, особистий включає в себе усі види грошових та натуральних доходів, що отримує населення у вигляді винагороди за роботу по найму, від особистого підсобного господарства; що отримуються від індивідуальної трудової діяльності; грошові надходження, отримані у вигляді пенсій, стипендій та допоміг, а також доходи від фінансово-кредитної системи” [3]. Отже доходи населення формуються значною мірою через функціонуючі у державі найбільш важливі фінансові механізми.

“Доход, особистий (за змістом еквівалентний доходу фізичної особи) – складається з отриманих фізичною особою коштів і матеріальних благ. В особистий доход враховуються усі кошти, що отримані фізичною особою, як на основному місці роботи, так і на додатковому, доход від підприємницької діяльності, доход від цінних паперів, вкладів та депозитів” [3].

Широке застосування знайшла також концепція Дж. Хікса, згідно з якою: “доход необхідно визначати як максимальну суму, яку можна витратити протягом певного часу і в той же час зберегти на кінець цього періоду капітал, що був спочатку” [6]

З усіх вище перерахованих визначень, на нашу думку, найбільш повна характеристика категорії доходів населення дається у визначенні професора Фінансової академії при Уряді Росії В.М.Соколинського. Але, вважаємо за доцільне, в цьому визначенні підкреслити, такі моменти:

- визначити, що мова йде саме про “доходи населення, особисті”;
- додати до “фінансових коштів” матеріальні, оскільки доходи можуть приймати вигляд як перших так і других;
- зауважити, що це відбувається на протязі визначеного проміжку часу і в цей же час необхідно зберегти на кінець цього періоду капітал, що був спочатку.

Враховуючі ці чинники, ми пропонуємо застосовувати наступне визначення категорії доходи сільського населення:

доходи сільського населення - це сукупність фінансових коштів, інших матеріальних ресурсів і нематеріальних активів, які отримують жителі сільської місцевості для подальшого їх витрачання з метою забезпечення певного рівня життя за конкретно визначений проміжок часу, збереження і накопичення їх особистих капіталів і капіталу домогосподарств.

Крім того, на нашу думку, при визначенні категорії “доходи сільського населення” доцільно враховувати дослідження англійського економіста Дж. Хікса, який поділяє доходи на дві категорії:

- перша категорія доходів охоплює потік надходжень, який є регулярним і очікуваним (ex-ante);
- друга категорія – потік фактичних надходжень (ex-post).

На думку Дж. Хікса, при проведенні аналізу доцільніше віддавати перевагу першій категорії (ex-ante), тому що вона більш відбиває поведінку домогосподарств. Але, на нашу думку, це доцільно лише у випадку із закордонними країнами. Що стосується сільського населення України, то тут ніде нерозвинені кредитні відносини на ринку споживчих товарів, їх домогосподарствам притаманно витрачання лише отриманих коштів, залишаючи при цьому ще певні заощадження. Тому для України більш доцільно, на наш погляд, використання саме другої категорії (ex-post).

Запропоновані уточнення дозволять більш повно визначити категорію “доходи сільського населення”, що є передумовою оптимізації вимірювання їх базового рівня з метою перспективного розрахунку та подальшого регулювання.

Слід зазначити, що забезпечення здоров’я всіх членів суспільства через проведення відповідних регіональних і національних стратегій, є основою політики Європейського регіону на двадцять перше сторіччя [5]. Розмір доходу населення є найвагомішим фактором, що зумовлює здоров’я нації. Низькі рівні доходів зумовлюють незадовільний стан здоров’я, який насамперед пов’язаний з бідністю. Відмінності в доходах корелюють з коливаннями значень в показниках захворюваності, інвалідності і смертності на всіх рівнях соціальної ієрархії. При зростанні диференціації у рівнях доходів ризик незадовільного стану здоров’я у осіб, що знаходяться на нижчих ланках ієрархії, збільшується.

На рисунку 1 подано вплив різних детермінант на здоров’я людини.

Фактори груп 2, 3 та 4 корелюють з рівнем доходів, першої групи - пов’язані зі спадковістю та статеві - віковими особливостями. Тому, при обґрунтуванні перспективного рівня доходів необхідно враховувати перший рівень детермінанти, як найбільш впливовий і непов’язаний з рівнем доходів.

Крім того, розподіл доходів є важливим фактором, що впливає на суспільну згоду. В суспільствах, що мають суттєву диференціацію в рівнях доходів, спостерігається більш високий рівень насильства і злочинності. Життєві негаразди впливають і на психологічний стан людини, що в свою чергу, підриває її здатність виконувати притаманні їй функції. Отже, проблему різниці в рівнях доходів необхідно розглядати з точки зору перспективи, враховуючи наявність певних соціальних благ для різних груп населення, пріоритетну увагу приділяючи прошаркам населення з низькими рівнями доходів.

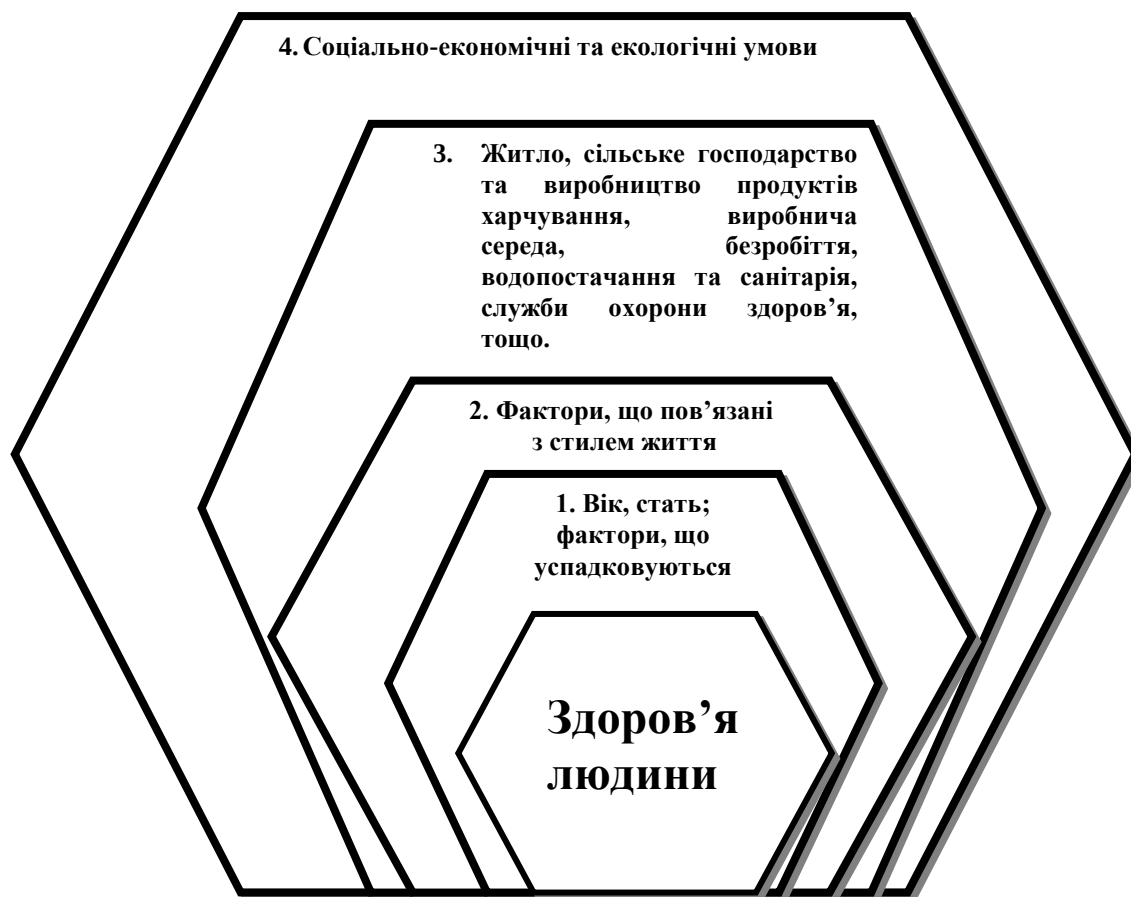


Рисунок 1 - Основні фактори, що впливають на здоров'я людини

Зазначені на рис. 1 фактори враховувалися при обґрунтуванні перспективного рівня доходів сільського населення Кіровоградської області.

У розрахунках прогнозних показників доходів сільського населення Кіровоградської області використано фактичні дані динаміки заробітної плати у сільському господарстві за період 1997 - 2001 рр. (табл. 1.).

Таблиця 1- Середньомісячна заробітна плата робітників і службовців у сільському господарстві Кіровоградської області, грн.

Роки	1997	1998	1999	2000	2001
Зарплата	79,30	83,84	96,09	107,87	142,41

Розрахунок моделі динаміки і прогнозу заробітної плати для сільського населення Кіровоградської області здійснено за допомогою програмного забезпечення Stadia. Графічне зображення отриманої моделі, яка є простою регресією і відбивається лінійним рівнянням $y = 56,83 + 15,02 * x$ (де x – роки), на рис. 2 (виконане в MS Excel за даними, що отримані в Stadia).

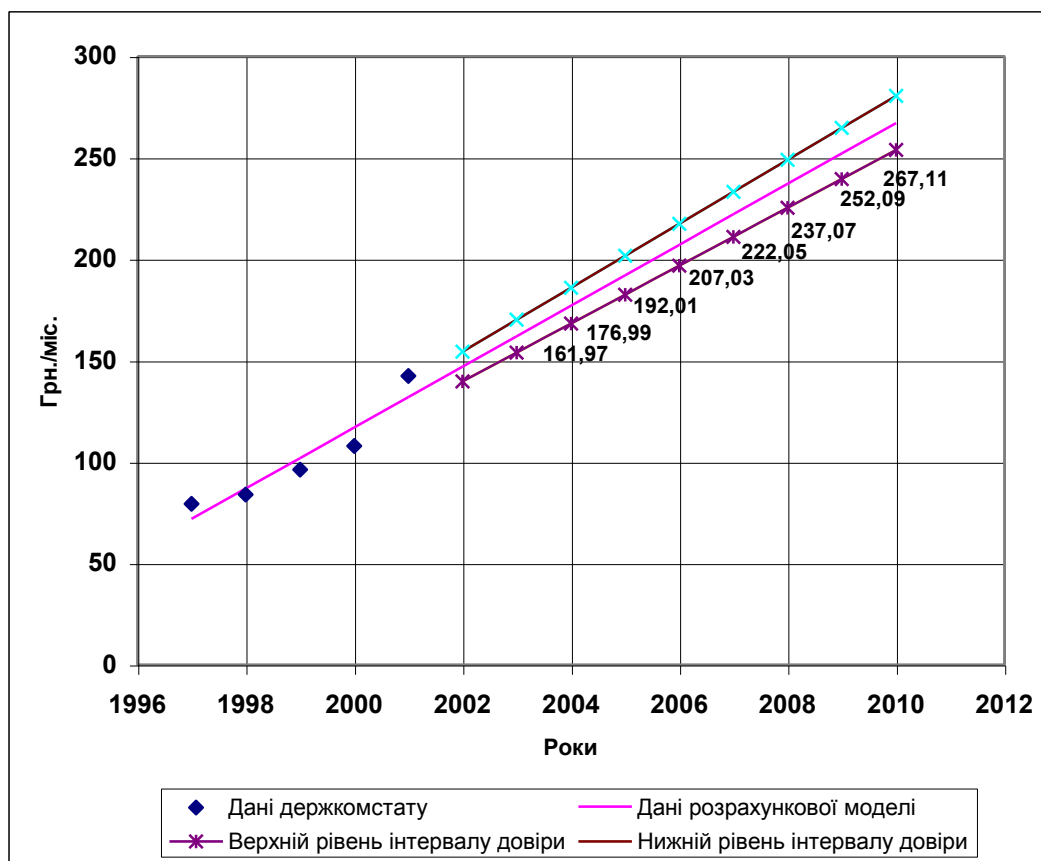


Рисунок 2 - Фактичні і прогнозні показники середньомісячної зарплати сільського населення Кіровоградської області 1997 – 2010 рр.

Рівень довіри отриманих значень показників заробітної плати сільського населення Кіровоградської області на 2010 р. становить – 99%, значимість – 0,0002, величина достовірності апроксимації – 0,88621, а скоригований R^2 (з урахування степеня волі) – 0,84, що підтверджує адекватність моделі експериментальним даним.

Згідно розрахунку прогнозовані показники розміру заробітної плати в місяць для сільського населення на 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 роки складуть відповідно 192,1 грн., 207,1 грн., 222,1 грн., 237,1 грн., 252,2 грн., 267,2 грн.

При обґрунтуванні прогнозу доходів, необхідно враховувати демографічну ситуацію на селі. Показники, що характеризують демографічну ситуацію у сільській місцевості Кіровоградської області за станом на 1.01.2002 року, наведені в таблиці 2 та на рис. 3.

Таблиця 2 - Розподіл сільського населення за віковими групами Кіровоградської області., тис. чол.*

Вікові групи	Постійне населення станом на 1 січня 2002 р.			
	Чоловіки		Жінки	
	осіб	%	осіб	%
0-4	10748	5,172679	10367	4,270684
5-9	14206	6,836908	13497	5,560087
10-14	16648	8,012166	15948	6,569776
15-19	14290	6,877334	13118	5,403958
20-24	13224	6,364301	12214	5,031555
25-29	14207	6,837389	13833	5,698502
30-34	14712	7,08043	13709	5,64742
35-39	14881	7,161764	13442	5,53743
40-44	14877	7,159839	13894	5,723631
45-49	13283	6,392696	13635	5,616936
50-54	12818	6,168906	14165	5,835269
55-59	10188	4,903169	13466	5,547317
60-64	17672	8,504986	22877	9,424177
65-69	8966	4,315058	13105	5,398603
70 і більше	17064	8,212374	45478	18,73465
Всього		100		100

Розподіл сільського населення Кіровоградської області за статтю та віком

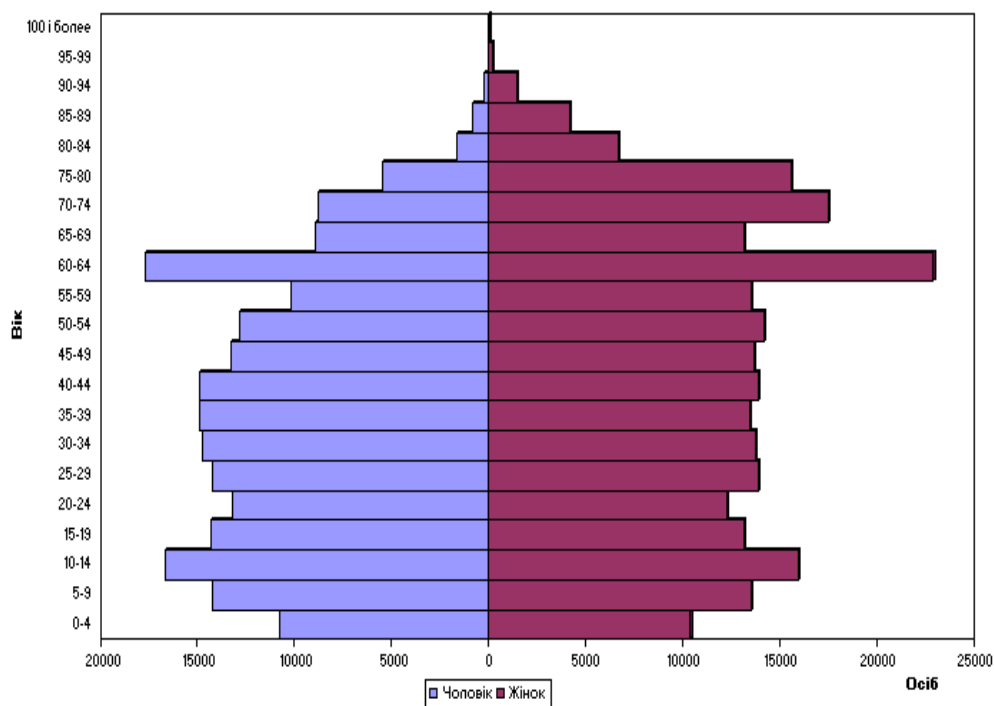


Рисунок 3 - Демографічна піраміда розподілу сільського населення Кіровоградської області за статтю і віком станом на 1.01.2002 року.

На основі даних, наведених у таблиці 3 розраховано прогностні варіанти демографічного складу населення області на 2007, 2012 рр.. З цією метою враховано фактичні показники розподілу народжених за віком матері у сільській місцевості області, отримані шляхом соціального обстеження, проведених у 1994 році [8].

Таблиця 3 - Розподіл народжених за віком матері в сільській місцевості по Кіровоградській області

	1989		1990		1991		1992		1993		Сер. знач.
	осіб	%	осіб	%	осіб	%	осіб	%	осіб	%	%
Всього народжених:	5703	100	5676	100	5777	100	5745	100	5456	100	100
У тому числі у матерів у віці, років:											
молодше 20	1164	20,42	1208	21,28	1273	22,04	1424	24,79	1391	25,5	22,804
20-24	2270	39,80	2244	39,53	2372	41,06	2325	40,47	2127	38,99	39,97
25-29	1255	22,01	1233	21,72	1220	21,12	1169	20,35	1108	20,30	21,1
30-34	618	10,84	672	11,84	575	9,95	523	9,11	520	9,55	10,25
35-39	301	5,29	258	4,55	269	4,66	238	4,14	259	4,75	4,678
40-44	90	1,59	61	1,08	66	1,15	62	1,09	45	0,83	1,148
45-49	3	0,05	-	21,28	1	0,02	3	0,05	4	0,08	0,05

Демографічною особливістю України, і зокрема Кіровоградської області, є різні значення показників смертності населення у сільській місцевості і містах. Середні значення показників народжуваності і коефіцієнти смертності за основними віковими групами для сільського населення (таблиця 4) використано у демографічному прогнозі сільського населення області (таблиця 5).

Таблиця 4 - Коефіцієнти смертності за основними віковими групами для сільського населення (Число померлих на 100000 чоловік відповідного віку).

Всього померлих	У тому числі, у віці, років									
	0-4	5-9	10-14	15-19	20-24	25-29	30-34	35-39	40-44	45-49
1798,8	143,6	54,9	50,9	107,2	195,4	234,7	327,3	481,8	683,4	937,5
У тому числі, у віці, років										
50-54		55-59		60-64		65-69		70 і більше		
1270,6		1654,4		2219,5		3091,1		9239,6		

Таблиця 5 - Прогноз сільського населення по вікових групах Кіровоградської області на 2007 та 2012 рр., тис. чол.

Вікові групи	Очікується постійного населення							
	2007				2012			
	Чоловіки		Жінки		Чоловіки		Жінки	
		%	Тис. чол.	%	Тис. чол.	%	Тис. чол.	%
0-4	11345	5,178143	10943	4,313787	11836	5,125363	11485	4,334747
5-9	10748	4,905657	10367	4,086725	11345	4,912744	10943	4,130182
10-14	14206	6,483975	13497	5,320587	10748	4,654224	10367	3,912784

Продовження таблиці 5

15-19	16648	7,598565	15948	6,286784	14206	6,151648	13497	5,09413
20-24	14290	6,522315	13118	5,171184	16648	7,209111	15948	6,019203
25-29	13224	6,035765	12214	4,814822	14290	6,188022	13118	4,951085
30-34	14207	6,484431	13833	5,45304	13224	5,726411	12214	4,609892
35-39	14712	6,714926	13709	5,404159	14207	6,152081	13833	5,220946
40-44	14881	6,792062	13442	5,298906	14712	6,370762	13709	5,174145
45-49	14877	6,790236	13894	5,477087	14881	6,443944	13442	5,073372
50-54	13283	6,062695	13635	5,374988	14877	6,442212	13894	5,243969
55-59	12818	5,850457	14165	5,583916	13283	5,751959	13635	5,146215
60-64	10188	4,650059	13466	5,308367	12818	5,5506	14165	5,346251
65-69	17672	8,065944	22877	9,018232	10188	4,411726	13466	5,08243
70 і більше	25995	11,86477	58567	23,08741	43667	18,90919	81236	30,66065
	219094		253675		230930		264952	
		100		100		100		100

Отримані дані групуємо відносно працездатності (табл. 6).

Таблиця 6 - Розподіл і прогноз сільського населення по вікових групах Кіровоградської області, тис. чол.

Вікові групи	Постійне населення					
	Факт		Очікується			
			2005		2010	
	Чоловіки	Жінки	Чоловіки	Жінки	Чоловіки	Жінки
Молодшому за працездатний	45162	43026	36269	34778	33900	32767
Працездатний	118920	104796	128123	109214	129486	109075
Старшому за працездатний	43702	94926	50710	102423	62038	114039

Згідно отриманих даних, нами розраховано перспективне навантаження на одного працюючого. Для цього чисельність працездатного населення була скоригована на кількість матерів, що перебувають у відпустці по догляду за дитиною. Отримані дані відображені у таблицю 7.

Таблиця 7 - Розподіл і прогноз сільського населення по вікових групах Кіровоградської області, тис. чол.

Вікові групи	Постійне населення					
	Факт		Очікується			
			2005		2010	
	Чол..	По відношенню до працездатного	Чол.	По відношенню до працездатного	Чол..	По відношенню до працездатного
Молодшому за працездатний	88188	0,4	71047	0,3	66667	0,3
Працездатний	202603	х	215049	х	215240	х
Старшому за працездатний	138628	0,7	153133	0,7	176077	0,8

Дані таблиці свідчать, що на кожного працюючого припадає 0,4 особи у віці старшому за працездатний і 0,6 особи у віці молодшому за працездатний.

Згідно з нашими розрахунками перспективне навантаження на одного працюючого у сільській місцевості Кіровоградської області в 2005 році не зміниться і залишиться на рівні одиниці, а в 2010 році збільшиться на 0,1 і може скласти 1,1. Ситуація погіршується ще й за рахунок збільшення населення у віці старшому за працездатний.

Враховуючи навантаження на одного працюючого, прогнозний склад середнестатистичного домогосподарства та співвідношення між середнім рівнем пенсії та заробітної плати, нами розрахований прогнозний рівень пенсії (при збереженні існуючого співвідношення між заробітною платою і пенсією на перспективу) та загальний дохід персоналу і пенсій на одне домогосподарство (табл. 8).

Таблиця 8 – Перспективний розрахунок доходу в аграрному секторі

Вікові групи населення	Співвідношення між віковими групами населення			Факт 2001, грн..	Прогнозні дані, грн.	
	2001	2005	2010		2005	2010
Молодшому за працездатний	0,4	0,4	0,3	х	х	х
Працездатний	1,0	1,0	1,0	142	192,1	267,2
Старшому за працездатний	0,6	0,6	0,7	80	108,23	150,54
Разом	2	2,0	2,1	222	300,33	417,74
В тому числі на одну особу	х	х	х	111	150	198,92
Склад домогосподарства	2,42	2,4	2,3	х	х	х
На домогосподарство	х	х	х	269	360	457,51

Отримані результати прогнозу загального доходу персоналу і пенсій перевірялися шляхом анкетного опитування сільського населення, метою якого було встановлення рівня загальних доходів на одну особу, які на думку респондентів, необхідні для забезпечення їх потреб. Розроблена анкета, яка враховує демографічний склад домогосподарства. Згідно анкетного опитування всі домогосподарства поділено на три основних групи:

- домогосподарства, що складаються з осіб пенсійного віку;
- домогосподарства, що складаються з осіб працездатного віку;
- домогосподарства, що складаються з осіб працездатного віку та дітей і пенсіонерів.

В залежності від типу опитаних 55 домогосподарств, різних районів Кіровоградської області необхідні суми доходів, на думку респондентів, склали:

для домогосподарств першої категорії 300 грн. на місяць на особу; для домогосподарств другої категорії – 350 грн. на місяць та для домогосподарств третьої категорії – 350 грн. на місяць.

Отже, отримані шляхом опитування бажані суми доходу сільського населення, сьогодні наближені до розміру мінімального споживчого бюджету. Якщо прийняти, що розрахунок мінімального споживчого бюджету починаючи з 1998 року

розраховувався виходячи з реальних цін, і відповідав мінімальним потребам сільських жителів, розрахуємо перспективний розмір мінімального споживчого бюджету.

Розрахунок моделі динаміки і прогнозу мінімального споживчого бюджету здійснено за допомогою програмного забезпечення Stadia. Графічне зображення отриманої моделі, яка є простою регресією і відбивається лінійним рівнянням $y = -34,1 + 74,69 * x$ (де x – роки), на рис. 4 (виконане в MS Excel за даними, що отримані в Stadia).

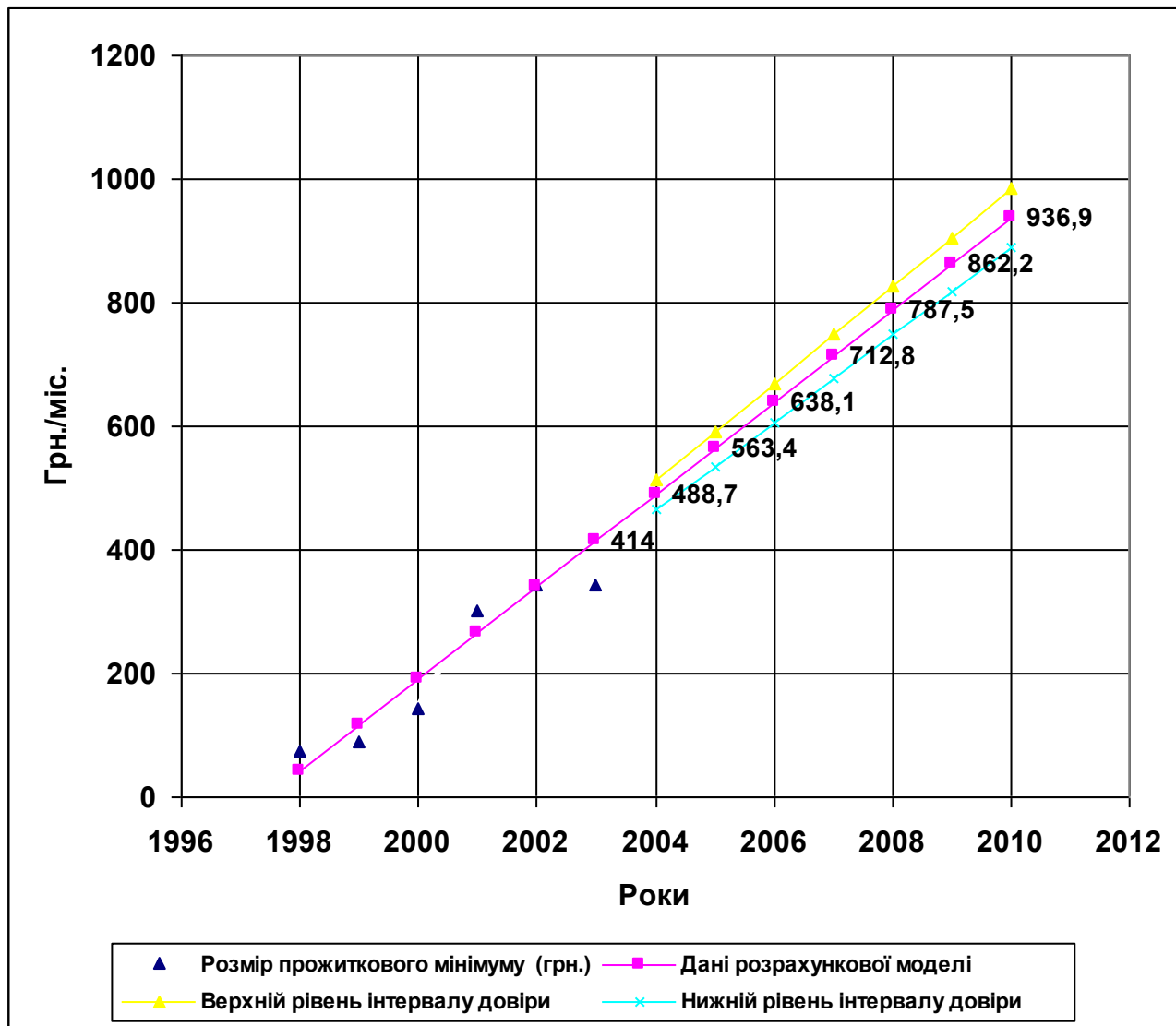


Рисунок 4 - Фактичні і прогнозні показники мінімального споживчого бюджету 1997 – 2010 рр.

Рівень довіри отриманих значень показників мінімального споживчого бюджету на 2010 р. становить – 99%, значимість – 0,0001, величина достовірності апроксимації – 0,91344, а скоригований R^2 (з урахування степеня волі) – 0,88, що підтверджує адекватність моделі експериментальним даним.

Згідно розрахунку прогнозовані показники мінімального споживчого бюджету в місяць для сільського населення на 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010 роки складуть відповідно 563,4 грн., 638,1 грн., 712,8 грн., 787,5 грн., 862,2 грн., 936,9 грн.

Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки:

1. В умовах ринкової трансформації аграрної економіки рівень і структуру доходів сільського населення значною мірою визначають їх грошові надходження від

реалізації товарної продукції, виробленої в особистих селянських господарствах і доходи від власності на землю та майно колишніх колективних сільськогосподарських підприємств. У зв'язку з цим у наукових дослідженнях і експертних оцінках доцільно використовувати визначення поняття “доходи сільського населення”, уточнене шляхом включення до нього аспектів, пов'язаних з доходами на власність, чистим доходом особистих селянських господарств, а також з фактором часу.

2. За результатами опитування домогосподарств різних районів Кіровоградської області про сукупні грошові доходи, для забезпечення їх мінімальних потреб в залежності від групи сімей складають 300-350 грн. на одну особу в місяць.

3. Розмір мінімального споживчого бюджету однієї особи сільського населення Кіровоградської області буде дорівнювати у 2005 р. – 563 грн., а у 2010 р. – 937 грн. у місяць. При збереженні існуючої тенденції динаміки зарплати сільського населення її рівень у перспективі зростатиме помірними темпами і не забезпечуватиме мінімальних потреб.

Список літератури

1. Preparation and use of food-based dietary guidelines: repost of a joint FAQ/WHO consultation (who technical report series: 880) World Health Organization Geneva, 1998
2. The management of nutrition in major emergencies // World Health Organization Geneva, 2000
3. Азримиян А.Н. Большой экономический словарь. / - 4-е изд., доп. и переп. - М.: Институт новой экономики, 1999. – 1248 с.
4. Дробозина Л.А. Финансы: Учебник для вузов. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2000. – 527 с.
5. Здоровье – 21: Основы политики достижения здоровья для всех в Европейском регионе ВОЗ (Европейская серия по достижению здоровья для всех №6), Классификация NLM:WA 540 GA1 //Всемирная организация здравоохранения, Европейское региональное бюро, Копенгаген. 1999
6. Иванов Ю.Н. Экономическая статистика.: Учебник. - 2-е изд., доп.: – М.: ИНФРА-М, 2002. – 480 с.
7. Населення України, 1993 рік /Міністерство статистики України; Відповідальні за випуск О.М. Гладун та О.А. Колосова. – К.: 1994 – 596 с.
8. Прибуткова І.М. Основи демографії: Посібник для студентів гуманітарних і суспільних факультетів вищих навчальних закладів. – К.: “АртЕк”, 1995. – 256 с., іл.. – (Трансформація гуманітарної освіти в Україні).
9. Рынок труда и доходы населения: Учебное пособие:/ Ред.Н.А.Волгин.-М.-Филинь.1999.-280с.
10. Савченко П., Федорова М., Шелкова Е. Уровень и качество жизни: понятия, индикаторы, современное состояние в России //Российский экономический журнал №7, 2000, - С.66 – 72
11. Складарська В.А. Економіка і соціологія праці: Учебное пособие. -М. : Изд-во УРАО, 1998. - 176с.
12. Соколинский В., Исалова М. Экономическая политика спецкурс // Российский экономический журнал – 1995. - №11. – С. 98-107.

В статті розглянуті “доходи сільського населення”, як економічна категорія і автономний специфічний об'єкт регулювання. Визначено розмір сукупних грошових доходів для забезпечення мінімальних потребностей сільського населення і розраховано їх перспективний розмір.

In the article the “profits of rural population” are considered, how an economic category and autonomous specific object of adjusting is. The size of gross money incomes is definite for providing of minimum necessities of rural population and calculated their perspective size

Промисловий комплекс Кіровоградської області: стан і перспективи розвитку

У статті досліджені тенденції та проблеми, що простежуються в розвитку промислового комплексу Кіровоградщини. Визначені стратегічні цілі, завдання та заходи їх реалізації у перспективі до 2015 р., очікувані результати та ризики, які можуть перешкодити реалізації прогнозних напрямів розвитку промислового комплексу.

промисловий комплекс, проблеми, перспективи розвитку

За рівнем розвитку промисловості область знаходиться на одному з останніх місць в Україні після Чернівецької (0,4%), Тернопільської (0,6%), Закарпатської (0,7%). В області, що займає 4,1% території України і проживає 2,3% наявного населення, виробляється 0,8% промислової продукції та 1,1% товарів народного господарства, що в розрахунку на душу населення становить відповідно 37 і 47,5% від України. Але в структурі валової доданої вартості області промисловий комплекс має досить питому вагу – 18,5%.

Основу промислового комплексу становить продукція обробної промисловості – 77,6%, 13,6% припадає на виробництво і розподілення електроенергії газу та води і 8,9% – на добувну промисловість. Галузями спеціалізації є харчова промисловість і перероблення сільськогосподарської продукції; машинобудівна, ремонт і монтаж машин та устаткування; виробництво інших неметалевих виробів. Їх частка становить відповідно: 36,1, 24,7 3,7% від загального обсягу промислової продукції (рис. 1).

Як і вся економіка країни, промисловість області в 90-ті роки вже минулого століття зазнала великих втрат: у 2003 р. обсяг промислової продукції становив 56% від рівня 1990 р. При цьому найбільш постраждали такі галузі як машинобудування, легка та металургійна (кольорова), промисловість будівельних матеріалів.

Протягом останніх років (з 2000 р.) промисловість розвивається стабільно досить високими темпами. За нашими розрахунками, в середньому за 5 років (2001-2005 рр.) обсяг промислової продукції збільшиться більш ніж у 2 рази при середньорічному темпі приросту 15,7%. Найбільш високі темпи розвитку мають такі галузі, як легка, харчова, машинобудування, нестабільні – металургія та оброблення металу, виробництво і розподілення електроенергії, газу та води, видобування енергетичних матеріалів тощо (рис. 2).

До важливих проблем, що існують в промисловості області, слід віднести:

1. Неефективна фінансова діяльність промислових підприємств. Так, в області налічується біля 500 підприємств (без малих), з них 38,1% збиткових (у 2000 р. – 48,9%). В цілому промисловість протягом 4-х років (2000-2003 рр.) працює збитково: рентабельність операційної діяльності промислових підприємств у 2003 р. становила мінус 3% (у 2000 р. – 5,2%). Збитково працюють цілі галузі, у тому числі легка, добувна, виробництво і розподілення електроенергії, газу та води тощо. Збитковість галузей обмежує можливість інвестування частини прибутку в основні засоби.

2. Низькі темпи оновлення техніко-технологічної бази. Ступінь зносу основних засобів промислового виробництва сягає 57,5%, у т.ч. добувній промисловості – 56,1%,

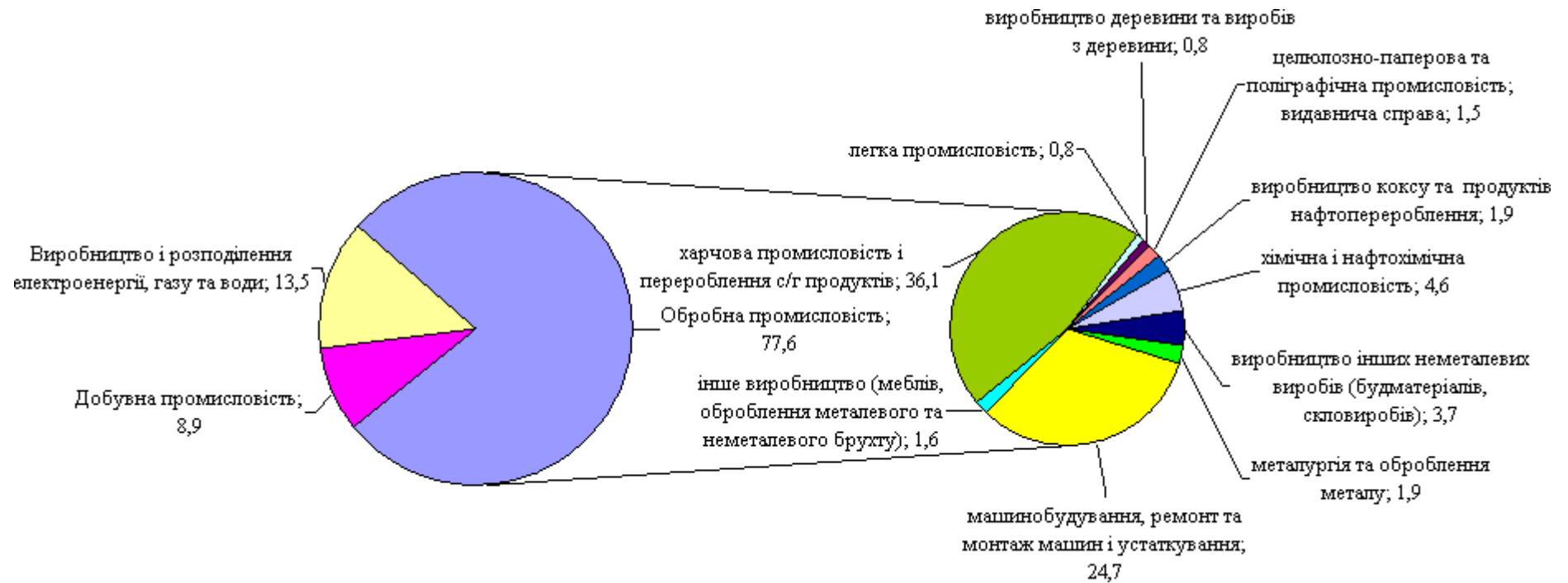


Рисунок 1 - Структура продукції (робіт, послуг) промислового комплексу Кіровоградської області за видами економічної діяльності у 2003 р. у діючих цінах, % *)

*) Складено за даними [1].

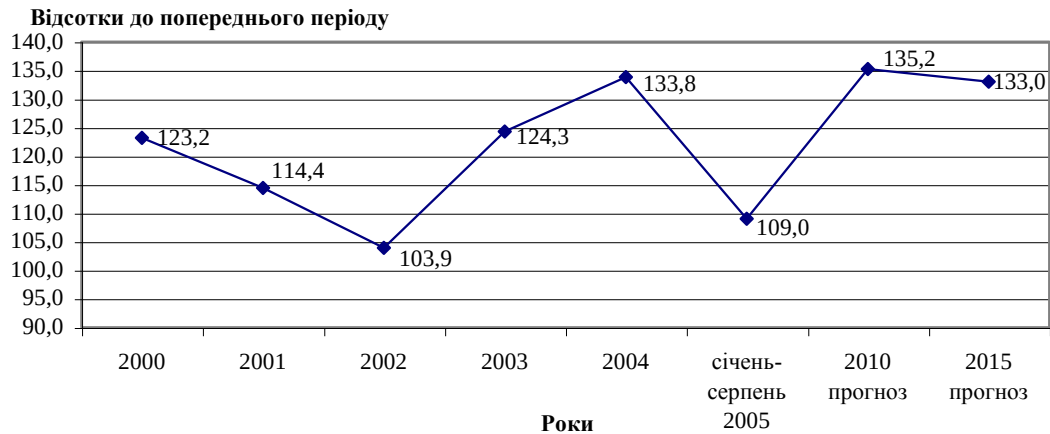


Рисунок 2 - Динаміка виробництва промислової продукції (робіт, послуг) Кіровоградської області за видами економічної діяльності за 2000 – 2015 рр. *)

машинобудуванні, ремонті та монтажі машин і устаткування, а також виробництві і розподіленні електроенергії газу та води – 61,2%. Таке становище потребує їх оновлення та відповідних інвестицій. Але інвестицій недостатньо. У 2003 р. область отримала 232,8 млн. грн., або 1,2% від загального обсягу інвестицій в основний капітал в Україні. Більша частина з них – 57% надходить в обробну промисловість (харчову – 32,7 металургію та оброблення металу – 11,1%), 22,6% припадає на виробництво і розподілення електроенергії, газу та води та 20,4% – добувну промисловість.

3. Постійне скорочення штатних працівників у промисловості. Для порівняння: у 1995 р. чисельність становила 105,6 тис. осіб, у 2000 р. – 70, у 2003 р. – 66,2 тис. осіб. Найбільше скорочення відбулося в машинобудуванні (1995 р. – 42 тис., 2003 р. – 16,8 тис., тобто у 2,5 рази).

4. Створення нових робочих місць з метою скорочення рівня безробіття, яке значно перевищує цей показник по Україні: рівень безробіття 10% (в Україні – 9,1%), зареєстрованого безробіття – 5,5, Україна – 3,6%.

5. Низький рівень інноваційної продукції, нерозвинені ринки технологій, патентів та наукових досліджень для прискореного освоєння і випуску нових видів конкурентоспроможної продукції. Воно й не дивно: за період з 1991 по 2003 рр. чисельність фахівців, які виконують науково-технічні роботи – скоротилася в 9 разів, організацій (підприємств), що виконують науково-технічні роботи майже вдвічі. Науково-технічні роботи практично припинили самостійні науково-дослідні та конструкторські підрозділи промислових підприємств. Якщо ще у 2000 р. виконано 55 розробок виробів техніки, то у 2001 р. – 13, у 2002 р. – 10. Освоєно виробництво інноваційних видів машин, устаткування і приладів у 2003 р. – 14, 2004 – 13 найменувань, та тільки 4 підприємства реалізували інноваційну продукцію за межами України. Область втрачає свій науково-технічний потенціал, який до того ж використовується недостатньо.

До потенційних *місцевих переваг* відноситься: наявність власних природних ресурсів для розвитку окремих галузей промисловості: добувної (буре вугілля, уранові руди, окремі види сировини для кольорової промисловості), обробної – харчової, виробництва будівельних матеріалів тощо; створений науково-технічний і виробничий потенціал, спроможність виробничих підприємств виготовляти продукцію кінцевого споживання,

*) Складено за даними [1, с. 109; 2, с. 12; 3, с. 8].

Стратегічною метою розвитку промисловості області на перспективу до 2015 р. є: створення сучасного промислово-технічного комплексу, який би забезпечував внутрішні потреби країни, регіону, конкурентоспроможний експорт в продукції, що визначає спеціалізацію регіону; збільшення обсягів наукоємної продукції як основи для інноваційного розвитку економіки, перехід до ресурсозберігаючої та екологічно безпечної моделі розвитку.

Серед першочергових *завдань*, спрямованих на подальший розвиток та відродження промислового виробництва, слід виділити:

- стимулювання оновлення основних засобів виробництва, модернізації підприємств та їх технічного переоснащення із запровадженням енерго- та ресурсозберігаючих технологій; впровадження сучасних інформаційних і телекомунікаційних технологій; поступове згортання екологічно шкідливих виробництв;

- визначення шляхів залучення вітчизняних та іноземних інвестицій, розроблення умов і систем надання місцевих переваг вітчизняним та іноземним інвесторам, які здійснюють капіталовкладення в найбільш пріоритетні проекти;

- забезпечення державної підтримки інвестицій в конкретні проекти і заходи структурної перебудови, підвищення продуктивності праці та максимально ефективного використання ресурсів;

- налагодження прямих зв'язків між державними, самоврядними та окремими господарюючими суб'єктами щодо впровадження новітніх механізмів, здатних забезпечити підвищення конкурентоспроможності товарів місцевого виробництва;

- забезпечення сприятливих умов для подальшого функціонування малого підприємництва за допомогою фінансово-кредитної та інвестиційної підтримки, залучення широких верств населення до підприємницької діяльності з метою створення нових робочих місць;

- диверсифікація виробничих потужностей підприємств (хімічних, машинобудівних, будівельних матеріалів) в напрямі освоєння нових видів та поколінь техніки з розширенням типуажу, підвищенням наукоємності та інтелектуального змісту; нових видів товарів широкого вжитку, що користуються попитом на внутрішньому і зовнішньому ринках;

- здійснення фінансового оздоровлення підприємств, підвищення їх інвестиційної привабливості;

- формування галузевої структури промислового виробництва, пристосованої перш за все до попиту внутрішнього ринку, реальних потреб населення та умов ефективної конкуренції.

Заходи щодо реалізації стратегічної мети і завдань розвитку промислового комплексу:

- удосконалення існуючої структури управління промисловістю з метою підвищення ефективності управління промисловим комплексом;

- забезпечення прискореного інноваційного розвитку промисловості області;

- запровадження системи не тільки економічного впливу, а й важелів адміністративно-планового управління політикою інноваційного розвитку щодо підприємств і організацій державної та комунальної власності, а також тих, що передані до сфери управління місцевої адміністрації;

- цільова підтримка промислових підприємств, що виробляють товари народного споживання та високотехнологічну конкурентоспроможну продукцію (у т. ч. на основі створення спільних підприємств), яка має попит і є імпортозамінною для регіону;

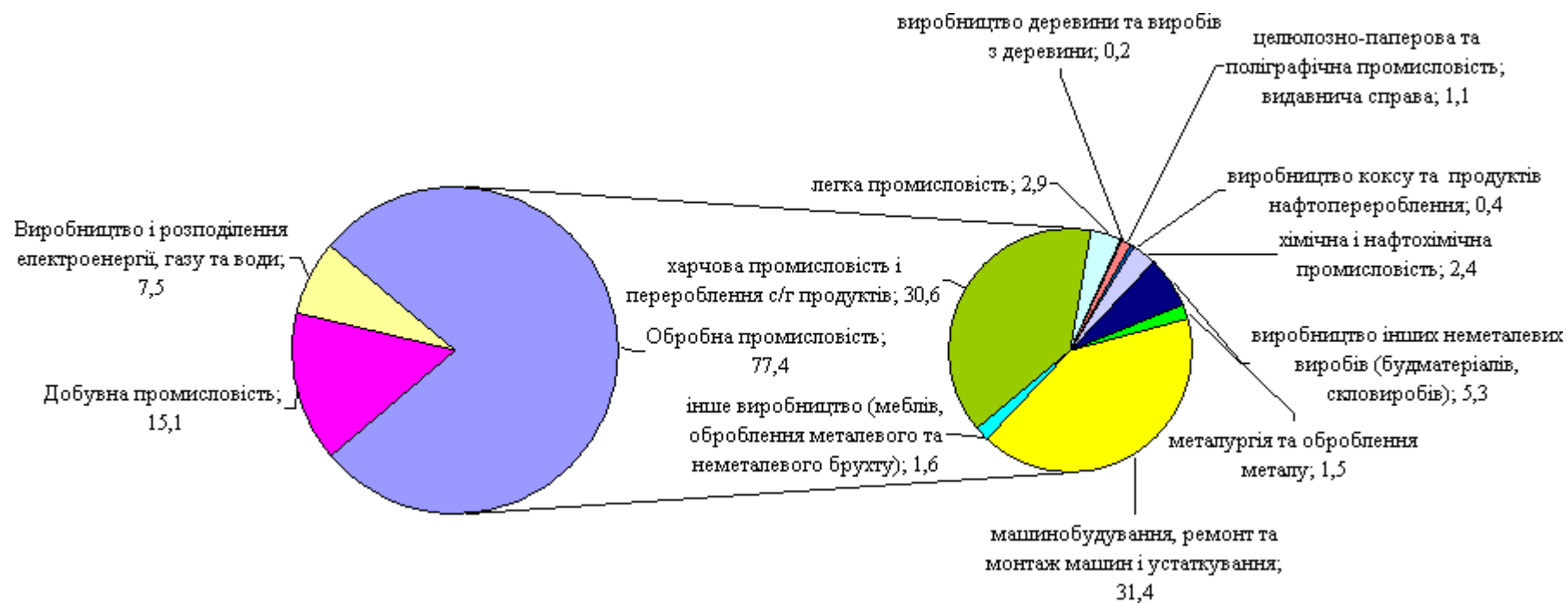


Рисунок 3 - Структура продукції (робіт, послуг) промислового комплексу Кіровоградської області за видами економічної діяльності у 2015 р. у цінах 2000 р., % *)

*) Прогноз автора

- створення міською владою умов для розвитку промисловості на інноваційній основі.

Очікувані результати. За прогностичними розрахунками, обсяги промислової продукції (робіт, послуг) у 2015 р. порівняно з 2000 р. (тобто за 15 років) зростуть у 2,6-3,2 рази при середньорічних темпах зростання 6,0-8,1%. Найбільш високі темпи очікуються у період 2001-2005 рр. У прогностичному періоді 2006-2010, та 2011-2015 рр. темпи розвитку знижуються і становитимуть 4,5-6,2% щорічно. Випереджаючими темпами передбачається розвиток видобувної промисловості (неенергетичні матеріали), легкої промисловості, машинобудівної та виробництва інших неметалевих виробів. Натомість найбільш повільні темпи розвитку очікуються у виробництві і розподіленні електроенергії, газу та води, і в металургії та обробленні металу. Відповідно відбудуться зміни у галузевій структурі: майже вдвічі зросте частка продукції добувної промисловості (з 7,6% у 2000 р. до 15,0% у 2015 р.), обробної промисловості – з 70,0% до 76,0%, та зменшення частки виробництва і розподілення електроенергії, газу та води (з 22,5% до 9,0%). В обробній промисловості простежується тенденція зростання майже вдвічі частки продукції машинобудування та легкої промисловості (рис. 3).

Таким чином, пріоритетними галузями в перспективі залишаються харчова промисловість і перероблення сільськогосподарських продуктів; машинобудування, ремонт і монтаж машин та устаткування, легка та виробництво інших неметалевих виробів. Вони орієнтовані на задоволення потреб як зовнішнього, так і внутрішнього ринку, інвестиційної привабливості виробничого та екологічно безпечного розвитку промисловості області.

Слід зауважити, що реальне зростання промислового потенціалу області можливе лише за умови модернізації виробничого потенціалу, залучення високотехнологічних наукоємних та екологічно безпечних виробництв, зниження енерго- та матеріаломісткості продукції та підвищення її конкурентноздатності.

До **ризиків**, які можуть перешкодити реалізації прогностичних напрямів розвитку промисловості, слід віднести: непослідовність у здійсненні політичних і економічних реформ у державі; обмеження коштів на створення і впровадження інновацій; несвоєчасність підготовки і прийняття законодавчих та нормативно-правових актів, спрямованих на створення правових й інституційних передумов інноваційної моделі розвитку економіки; невиконання завдань фінансування програм розвитку регіонів з державного і місцевого бюджетів тощо.

Список літератури

1. Статистичний щорічник Кіровоградської області за 2003 рік / Головне управління статистики у Кіровоградській області. – Кіровоград, 2004. – 537 с.
2. Статистичний бюлетень про основні показники роботи промисловості України за січень-грудень 2004 р. / Держкомстат України. – К., 2005. – 124 с.
3. Статистичний бюлетень про основні показники роботи промисловості України за січень-серпень 2005 р. / Держкомстат України. – К., 2005. – 123 с.

В статье на основе анализа тенденций и проблем, которые сложились в развитии промышленного комплекса Кировоградской области, определены стратегические цели, задачи и мероприятия по их реализации в перспективе до 2015 г., ожидаемые результаты и возможные риски на пути реализации прогнозных направлений развития промышленного комплекса.

In the article based on analysis of tendencies and vital issues which are existing in the development of the industrial complex of Kirovograd region, determined the strategic goals, tasks and arrangements, for their achievements, in prospects till 2015, defined results and possible risks on the way of development of the industrial complex.

М.П. Тарнавський, канд. екон. наук

Кіровоградський національний технічний університет

Т.В. Решитько, ст. наук. співроб.

Науково-дослідний інститут праці і зайнятості населення

Структура та професійно-кваліфікаційний рівень безробітних села

Дана публікація присвячена розгляду проблем структури та професійно-кваліфікаційного складу безробітних у сільській місцевості, аналізу факторів, що впливають на них.

сільське безробіття, структура безробітних, професійно-кваліфікаційний склад безробітних, зайнятість населення, самозайнятість сільського населення

У процесі становлення ринкових відносин в Україні відбулася зміна ролі держави щодо вирішення проблем зайнятості населення. Це особливо помітно в аграрному секторі економіки. Держава добровільно відмовилася від монопольного права на землю та майно і безоплатно передала їх у власність селянам. Їх право самостійно вибирати ринкові організаційно-правові форми господарювання, засновані на приватній власності, а отже і вирішувати проблему зайнятості, були закріплені чинним законодавством. Селянам, які отримали належні їм земельні та майнові паї, держава надала певні гарантії лібералізації їхньої діяльності. Ліквідовано примус громадян до праці, вибору форм господарювання та виду своєї діяльності.

За цих умов проблему зайнятості все більше доводиться вирішувати безпосередньо самим селянам. Держава бере участь у цьому процесі шляхом формування політики зайнятості, законодавчого закріплення певних „правил гри”, розробки програм зайнятості, інших видів зайнятості. Метою статті є дослідження сільського безробіття та надання рекомендацій щодо шляхів його подолання.

Питанням вивчення проблем зайнятості, ліквідації безробіття присвячена велика кількість наукових робіт українських вчених-економістів. Серед них Г.І. Купалова, О.А. Бугуцький, В.С. Дієсперов, І.Ф. Гнибіденко, А.Д. Руснак та інші.

В умовах аграрних перетворень на селі важливим постає питання відслідковування, аналізу потенційної готовності селян до самостійної організації своєї діяльності, можливості започаткування власної справи. Як показує практика, нові підходи до цих питань селянами психологічно ще не дуже сприймаються. На сьогоднішній день у сільській місцевості відчувається низький рівень економічної активності, а в окремих населених пунктах спостерігається стан розгубленості. Селяни отримали власність, певні юридичні права, але як розпорядитися ними, вони не знають. У них ще залишився старий стереотип мислення стосовно того, що хтось за них вирішить ці питання та надасть їм робочі місця. Більшість сільських жителів ще не наважується заснувати власну справу.

Статистичні дані щодо стану економічної активності у 2000-2001 роках свідчать, що більшість безробітних селян (93,9-94,0%) намагалася знайти роботу за наймом, але знаходили її не більше 5% безробітного сільського населення. Що ж до започаткування селянами підприємницької діяльності, то її намагалися організувати лише 1,1-1,3% безробітних мешканців села (табл. 1.), [1].

Таблиця 1 - Характеристика діяльності безробітного сільського населення України щодо працевлаштування

	2000 рік	2001 рік
1. Безробітне сільське населення у віці 15-70 років, всього, тис.осіб у тому числі (у відсотках до підсумку):	458,1	466,8
а) шукали роботу	93,9	94,0
б) намагалися організувати власну справу	1,1	1,3
2. Із загального числа безробітних (у відсотках до підсумку):		
а) знайшли роботу та приступають до неї упродовж найближчих двох тижнів	1,4	1,2
б) знайшли роботу і чекають відповіді	3,6	3,5

Статистичні дані щодо економічної активності населення показують, що абсолютна більшість безробітних селян знаходиться у працездатному віці, з них майже 65,3% - у віці від 25 до 49 років [2]. Більше 20,0% безробітних складають непрацевлаштовані випускники загальноосвітніх шкіл, вищих навчальних закладів, особи, демобілізовані після військової строкової служби, та інші категорії населення, тобто громадяни, які або зовсім не володіють професійними знаннями, або ж не мають практичного досвіду роботи. (табл. 2).

Таблиця 2 - Безробітне сільське населення за віком та причинами незайнятості (2004 рік)

Причини безробіття	Безробітне населення у віці 15-70 років	у тому числі за віковими групами (років)							Нас-ння праце-здатного віку	Нас-ння старше праце-здатного віку
		15-24	25-29	30-34	35-39	40-49	50-59	60-70		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Безробітне нас-ння у віці 15-70 років, всього, тис.осіб у тому числі за причинами незайнятості (у % до підсумку):	560,7	126,9	77,8	68,9	73,3	146,0	67,3	0,5	557,5	3,2
- вивільнені з економічних причин	38,0	5,8	17,4	24,4	30,2	71,9	72,1	20,0	37,9	62,5
- звільнені за власним бажанням	31,8	8,6	61,4	57,7	60,1	16,4	17,1	20,0	31,9	6,3
- демобілізовані з військової строк. служби	2,0	7,8	0,8	0,4	0,1	0,1	—	—	2,0	3,1
- не працевлаштовані після закінчення загальноосвіт. та вищих навч. закладів I-IV рівнів акредитації	18,3	71,3	10,3	3,6	1,8	0,4	—	—	18,5	3,1

Продовження таблиці 2

- звільнені за станом здоров'я, переходом на інвалідність	0,9	0,1	0,3	0,7	1,0	1,6	1,8	—	0,9	—
- звільнені у зв'язку із закінч. строку контракту	3,5	1,3	5,3	3,5	14,1	4,5	2,8	—	3,5	—
- інші причини безробіття	5,5	5,1	4,5	9,7	2,7	5,1	6,2	60,0	5,3	25,0

Характерною особливістю є те, що серед сільських безробітних переважає молодь у віці 15-29 років. Так у 2004 році вона складала 36,5%. І така тенденція спостерігається протягом останніх 6-ти років.

За статистичними даними загальний освітній рівень безробітного сільського населення досить високий (табл. 3).

Таблиця 3 - Склад безробітного сільського населення за освітою

	Роки					
	1999		2002		2003	
	тис. осіб	у % до підсумку	тис. осіб	у % до підсумку	тис. осіб	у % до підсумку
Всього безробітних у віці 15-70 років	384,4	100,0	419,3	100,0	456,0	100,0
у тому числі за освітою:						
- повна вища	22,1	5,7	17,9	4,2	23,6	5,2
- базова вища	58,7	15,3	68,6	16,3	74,1	16,2
- професійно-технічна	108,8	28,3	136,1	32,5	129,6	28,4
- повна загальна	124,0	32,3	147,0	35,1	168,7	37,0
- базова загальна	63,7	16,6	47,7	11,4	59,1	13,0
- початкова загальна або немає освіти	7,1	1,8	2,0	0,5	0,9	0,2

Як можна простежити за таблицею, вищу та професійно-технічну освіту має приблизно половина безробітних. Тим часом майже 50% безробітних селян мають лише загальну освіту.

Проте ці підсумкові показники рівня освіти ще не дають достатнього уявлення про справжні здібності безробітних щодо організації різних видів приватного господарювання на селі. У 1999 році Держкомстат України провів більш детальне обстеження складу безробітних, зокрема, за професійними ознаками. Воно свідчить, що серед безробітних переважають селяни, які володіють суто робітничими професіями (82,6%), з яких 44,6% працівників мали найпростіші професії, або ж взагалі не працювали та не мали практичного досвіду роботи (майже третина безробітних), і лише 13,1% були фахівцями (професіоналами).

На жаль, у 2000-2004 роках така інформація Держкомстатом не публікувалася. Для глибшого аналізу НДІ праці і зайнятості населення проведено суцільні обстеження структури сільських безробітних у 151 сільському населеному пункті Кіровоградської області [3]. Обстеженнями у 2003 році було охоплено 1617 осіб, зареєстрованих у державній службі зайнятості, зокрема у Кіровоградському, Бобринецькому, Новоукраїнському та Новоархангельському районах.

В результаті дослідження виявлено склад безробітних у різних селах, у тому числі тих, що розташовані навколо великих і малих міст і тих, що значно віддалені від них – 120-140 км.

Це дозволило дещо по-іншому оцінити показники та потенційні можливості безробітних на селі. Аналіз показав, що більше половини безробітного сільського

населення до реєстрації у службі зайнятості не були працівниками сільського господарства (57,3%), в тому числі, у селах Кіровоградського району – 74,7%, Новоархангельського району – 68,4%. З цим пов'язана і інша дуже важлива ознака – наявність земельних часток (паїв).

Частка таких безробітних складала: у Новоукраїнському районі – 97,8%, Новоархангельському – 80,4%, Кіровоградському – 68,35%. Виключенням є Бобринецький район, де цей показник складав 28,5%. В структурі безробітних осіб сільської місцевості по обстежених 4-х районах за статевим складом більшість складають жінки – 65,1%, чоловіки – 34,9%. Така тенденція спостерігається практично у всіх областях України. Безробітних жінок більше серед усіх вікових груп населення, в тому числі і серед молоді, де особливо помітна різниця за статевим складом. На сільському ринку праці „чітко проявляється його жіноче та молодіжне обличчя, низька професійно-територіальна мобільність і нерозвиненість його інфраструктури, різке скорочення вакансій, зрештою, наявність гіпертрофованого тіньового ринку праці [4].

Диспропорція статевого складу працівників села пояснюється перш за все обмеженою сферою прикладання жіночої праці в галузі сільського господарства, низьким рівнем механізації виробничих процесів, погіршенням санітарно-гігієнічних та економічних умов, неможливістю підвищити свій освітній рівень, складною демографічною ситуацією, що призводить до відтоку молоді, особливо дівчат із села.

Аналіз молодіжного сегмента ринку праці по обстежених районах свідчить про те, що значну частину в структурі безробітних селян займає молодь (віком 15-29 років) – 24,9%. Саме ця частина молоді не в змозі в достатній мірі пристосуватись до ринкових умов та аграрних перетворень, що відбуваються на селі.

Проте, в окремих сільських населених пунктах структурні характеристики безробітних ще гірші. Так, у 2003 році у селі Рівному Новоукраїнського району, яке розміщене на відстані 30км від обласного центру м. Кіровограда налічувалось найбільше безробітних у районі (99 осіб). З них 77,8% складали селяни, які до реєстрації в службі зайнятості працювали в несільськогосподарській сфері, 99% безробітних не мали земельних та майнових паїв.

Аналогічна картина спостерігалася у селах Аджамці Кіровоградського та Торговиці Новоархангельського районів, які розташовані поблизу обласного та районних центрів. Так, серед безробітних села Аджамки тільки 32,2% осіб раніше працювали в сільському господарстві, у селі Торговиці – 35,7%. Не мали земельних паїв відповідно 39,1% і 84,7% безробітних. Жінки серед безробітних цих сіл складають 58-77%, молодь у віці 15-29 років – 15-36%.

Більш глибокий аналіз складу сільських безробітних показав, що серед них значна частина раніше була зайнята у містах (маятникові мігранти) на промислових підприємствах, шахтах, залізницях, в системі споживчої кооперації, комунального господарства, транспорту, освіти тощо. У них відсутні земельні паї, досвід та навички роботи в сільськогосподарському виробництві.

В селах, що знаходяться так би мовити „в глибинці”, складалася дещо інша ситуація. Тут безробітних значно менше, і склад їх дещо інший. Так, у селі Куйбишеве Бобринецького району, що розміщене на відстані 40км від районного центру м.Бобринця, налічувалося 37 безробітних (найбільша кількість серед безробітних району), які в переважній кількості були працівниками сільського господарства (83,8%). Майже всі вони власники земельного паю розміром 6,9га. Частка молоді (у віці 15-29 років) серед безробітних селян значно менша і становила 10,8%.

Рівень освіти безробітних сільських жителів у обстежуваних селах різний. Частка осіб з вищою освітою складала 2,9%-8,1%, з середньо-технічною – 16,2%-23,0%, закінчили СПТУ – 24,0%-41,4%. Значну частину (38-50%) складали особи, які мають тільки загальну освіту (8-10 класів). Перелічені показники в деякій мірі дають характеристику потенційних здібностей безробітних сільських жителів, їх можливості щодо започаткування власної справи.

Разом з тим слід брати до уваги не тільки загальні показники освітнього рівня, а й конкретні професійні можливості та практичні навички безробітних з точки зору можливостей їх застосування у підприємницькій діяльності сільської місцевості. Вивчення професійної структури сільського населення, що перебуває на обліку у центрах зайнятості, показує, що тут в основному переважають особи робітничих професій.

Так, в обстежених чотирьох селах із 293 безробітних 232 (або 79,2%) складають особи різних робітничих професій, серед яких значна частина мають найпростіші професії, які не мають попиту на сучасному сільському ринку праці. Лише 17,1% зареєстрованих безробітних оцінюються як фахівці. Їх професійний склад свідчить про те, що вони за своїми професійними знаннями в більшості випадків не можуть задовольнити нові потреби села в сучасних ринкових умовах. Слід сказати, що така картина спостерігається у більшості сільських населених пунктів. Виходячи з цього, можна зробити висновки:

- професійно-кваліфікаційний склад сільських безробітних, що зараз має місце в сільській місцевості не призведе до успішного розвитку підприємницької діяльності;
- розвиток різноманітних форм самостійної зайнятості на селі можливий лише за умови широкомасштабної підготовки та перепідготовки сільських безробітних;
- в тих умовах, що склалися в сільській місцевості, успішно можуть розвиватися лише найпростіші варіанти підприємницької діяльності, зокрема, особисті (сімейні) селянські господарства. Проте, створювати їх можуть лише ті селяни, що є власниками земельних паїв, а їх (за статистичними даними) мають в середньому лише третина сільських безробітних.

Таким чином проведене дослідження дозволяє зробити висновок: в сільській місцевості потрібно розвивати більш масштабні несільськогосподарські підприємницькі структури, де буде створена можливість для широкого залучення як висококваліфікованих спеціалістів так і малокваліфікованих безробітних найпростіших професій. Створення таких структур сприятиме розвитку на селі обслуговуючої інфраструктури аграрного ринку, яка на даний момент ще недостатньо розвинута. Таким чином, село буде не тільки вирощувати сільськогосподарську продукцію, але й її переробляти. Крім того, необхідно створювати кооперативи, товариства, підприємства, які б займалися зберіганням, збутом, виробленої продукції, ремонтом техніки, постачанням засобів виробництва тощо. А все це – додаткові робочі місця, вирішення проблеми сільського безробіття. Проте, успіх такої діяльності потребує, з однієї сторони, великої уваги щодо підготовки спеціалістів, перенавчання безробітних селян, створення сприятливих соціальних умов (надання житла, транспорту) для закріплення їх на селі, з іншої – нетрадиційних методів створення таких структур та форм надання матеріальної допомоги при їх заснуванні.

Список літератури

1. Економічна активність населення України у 2001 році. Статистичний збірник. Державний комітет статистики України. – К., 2002. – 216 с.
2. Економічна активність населення України у 2004 році. Статистичний збірник. Державний комітет статистики України. – К., 2005. – 256 с.
3. Звіт про науково-дослідну роботу „Розробка концептуально-програмних підходів щодо розвитку ринку праці в сільській місцевості в умовах поглиблення аграрної реформи та пропозиції щодо її реалізації.” Заключний. НДІ праці і зайнятості населення. Міністерство праці і соціальної політики. Національна академія наук України. – К., 2003. – С. 86.
4. Білоблочкий М. Сучасний стан ринку праці та перспективи його розвитку // Україна: аспекти праці. – 1997. – №1. – С. 3–7.

Данная публикация посвящена рассмотрению проблем структуры и профессионально-квалификационного состава безработных в сельской местности, анализу факторов, которые влияют на них.

The present publication is touching the problems of structure and professional qualifications of the character of the unemployed in the countryside, the analysis of the factors influencing them.

Амортизаційна політика в сільському господарстві: проблеми удосконалення та раціоналізації

В роботі обґрунтована важливість активізації факторів технічного розвитку в сфері сільськогосподарського виробництва України. Визначено послідовність розробки моделі раціонального використання сільськогосподарської техніки та амортизаційної політики. Запропоновано методи визначення оптимального строку служби техніки та строку амортизації. Надана оцінка методів нарахування амортизації та обґрунтовані фактори, які впливають на їх вибір.

сільське господарство, технічні засоби праці, амортизаційна політика

Як форма господарювання ринкова економіка довела свою спроможність виключно завдяки кращім, ніж в інших господарських системах, показникам продуктивності праці та ефективності виробництва, на основі більш високої мотивованості у забезпеченні їх підвищення.

Для досягнення цієї мети в галузі сільського господарства, починаючи з 2000 року розробляється та впроваджується аграрна реформа. В результаті проведених державою заходів спостерігаються певні позитивні зрушення. Кількість землекористувачів і власників землі зростає, на територіях ліквідованих колгоспів та радгоспів утворюються нові агроформування ринкового типу: приватні, орендні підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерні товариства, сільськогосподарські кооперативи, селянські (фермерські) господарства, інші суб'єкти господарювання. Впровадження таких нових форм власності на селі, які вже довели ефективність та дієвість свого функціонування в інших галузях економіки, призводить до позитивних результатів в розвитку економіки України в цілому – наповнення ринку споживання високоякісною продукцією вітчизняного виробництва. Таким чином, можна зазначити, що на землі з'явився господар, який хоче і може працювати, для того щоб отримувати від своєї праці економічну вигоду та моральне задоволення.

Між тим, практика роботи останніх років показала, що сформована в Україні економічна модель ринкової орієнтації не реагує на зниження характеристик використання технічних засобів праці, в першу чергу, в галузі сільського господарства, обмежуючи тим самим можливості економічного розвитку. Відсутність мотиваційних важелів і економічних механізмів активізації використання техніки ставить, таким чином, під сумнів розвиток насправді прогресивної ринкової форми господарювання.

Причиною значного погіршення сільськогосподарського виробництва (зменшення посівних площ сільськогосподарських культур, падіння їх валового збору, зменшення поголів'я та продуктивності великої рогатої худоби та птиць, скорочення обсягів продажу продукції тваринництва) є не тільки кризова ситуація в економіці України протягом 90-х рр. Головний та домінуючий вплив мали техніко-організаційні фактори, пов'язані із погіршенням стану технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва, рівня організації використання та технічного обслуговування машинно-тракторного парку. Виробничо-господарська діяльність та

фінансове становище будь-якого господарства формується під впливом різноманітних чинників та умов, серед яких вагоме місце належить рівню забезпеченості основними засобами, ефективності їх використання, правильності їх оцінки, а також амортизаційній політиці як сукупності принципів і методів нарахування амортизаційних відрахувань (зносу) по об'єктам основних засобів.

Проблеми відтворювальних процесів та ефективного використання технічних засобів праці в сфері аграрного виробництва знайшли своє відображення в працях Я.К.Білоуська, А.Е.Вороніна, П.І.Гайдуцького, М.Я.Дем'яненко, П.А.Денисенка, Л.І.Дениско, В.В.Іванишина, А.Г.Косачева, М.Г.Лобаса, Я.М.Мартинишина, Г.М.Підлісецького, В.О.Питулька, М.Й.Хорунжого та інших. Поряд з цим, практика свідчить, що більшість бухгалтерів формально підходять до питань вибору методів нарахування амортизації в бухгалтерському обліку. На сьогодні відсутні чіткі правила (рекомендації) щодо вибору методу амортизації, який би був найкращим для сільськогосподарських підприємств. Усі методи можна вважати рівноцінними, вони переслідують одну мету, але кожний з них для відповідних періодів корисного використання визначає різні суми амортизації. На сьогодні вибір методу нарахування амортизації є актуальним питанням ще й тому, що у підприємств при підготовці фінансових звітів з'явилась можливість обирати його самостійно. Це дає змогу альтернативно підійти до визначення розмірів амортизаційних відрахувань і здійснювати управління витратами і фінансовими результатами, накопичувати потрібні фінансові ресурси і раціонально використовувати їх на потреби відтворення необоротних активів тощо.

Вищевикладене зумовлює актуальність проблем, пов'язаних із амортизаційної політикою в сфері сільськогосподарського виробництва, які піднімаються в даній статті. Метою дослідження є визначення напрямків побудови раціональної амортизаційної політики на сільськогосподарських підприємствах з метою пошуку оптимальної політики заміни та розвитку технічного парку сільськогосподарського виробництва.

Характерною особливістю основних засобів є їх тривала участь у виробничому процесі із збереженням основних особливостей і первісної форми. Втрачаючи первісні якості, основні засоби переносять свою вартість на вироблену продукцію (роботи, послуги). Цей процес забезпечується щомісячним (у податковому обліку – щоквартальним) нарахуванням амортизації (зносу), від правильного нарахування якої залежить:

- правильність відображення зносу і залишкової вартості основних засобів;
- правильність визначення собівартості продукції (робіт, послуг);
- формування цін на власну продукцію (роботи, послуги);
- правильність визначення фінансових результатів;
- у податковому обліку – правильність визначення прибутку, що підлягає оподаткуванню.

На сьогодні серед вітчизняних вчених економістів не існує однозначного підходу щодо концепції амортизації та її впливу на облік та управління в сучасних умовах [1,7]. Аналіз точок зору свідчить, що основні розбіжності в їх позиціях стосуються: сутності амортизації; ролі амортизаційного фонду в сучасних умовах; можливості та доцільності контролю з боку держави за цільовим використанням амортизаційних відрахувань.

В цілому можна виділити два підходи щодо сутності амортизації. Прихильники першого підходу зазначають, що амортизаційні відрахування мають двояку функцію: вони є розрахунковими витратами в собівартості продукції, а їх сума у виручці від

реалізації продукції – джерело фінансування інвестицій підприємства, та виділяють декілька аспектів амортизації, зокрема економічний, фінансовий та правовий.

Прихильники іншого підходу стверджують, що амортизація – це не фонд-джерело, а звичайні витрати. У зарубіжній теорії бухгалтерського обліку існує принаймні п'ять концепцій амортизації, які поділяються на дві групи: операційні (причинна або казуальна концепція) та фінансові (концепція витрат (ресурсна), концепція відновлення, концепція оцінки, концепція збереження капіталу). Виникнення різних концепцій амортизації спричинено тим, що в системі управління на макрорівні продовжують застосовувати концепцію відновлювання, а на мікрорівні – концепцію витрат. Закономірно, що це призвело до конфлікту між вимогами до інформації, яку використовують урядові органи в процесі моніторингу і прийняття рішень, та можливостями системи бухгалтерського обліку, яка ґрунтується на концепції витрат.

Підприємства самостійно здійснюють вибір методу нарахування амортизації по основним засобам, виходячи із певних рішень управління та способу отримання економічних вигод від використання певного об'єкту. Слід відмітити, що при придбанні і подальшій експлуатації основних засобів приймаються три таких основних рішення, кожне з яких певним чином віддзеркалюється при організації амортизаційної політики та нарахуванні амортизаційних відрахувань (зносу) по основним засобам:

- рішення щодо строку корисного використання об'єкту визначає строк його амортизації;
- рішення щодо способу його використання має вирішальний вплив на вибір саме методу нарахування амортизації;
- рішення щодо порядку використання об'єкту після закінчення встановленого строку визначає рівень його ліквідаційної вартості.

Виходячи з цього, розробка моделі раціонального використання техніки та амортизаційної політики повинна включати в себе три етапи:

- перший етап: оцінка ефективності техніки та інтенсивності її заміни;
- другий етап: визначення оптимального строку служби та строку амортизації;
- третій етап: вибір методу нарахування амортизації.

В цілому можна виділити наступні узагальнюючі вимоги, якими слід керуватися при виборі методу нарахування амортизації по основним засобам:

- вартість об'єкту, що амортизується, повинна списуватися систематично протягом строку корисної служби;
- метод амортизації, який використовується, повинен відображати процес споживання підприємством економічних вигод, що одержуються від об'єкту.

Більш детально фактори, які повинні ураховуватися при виборі методу нарахування амортизації, наведені в таблиці 1.

Таблиця 1 - Фактори, що впливають на вибір методу нарахування амортизації

Метод амортизації	Фактори, що впливають на очікуваний спосіб отримання економічних вигод від експлуатації об'єкту основних засобів
Прямолінійний метод	• рівномірна експлуатація об'єкту, який використовується у виробництві різномірної продукції; • незначний моральний знос; • неможливо точно визначити виробничу потужність за весь строк корисного використання об'єкту; • майже відсутні істотні ознаки зростання витрат на

Метод амортизації	Фактори, що впливають на очікуваний спосіб отримання економічних вигод від експлуатації об'єкту основних засобів
	ремонт основних засобів, пов'язаних із збільшенням терміну їх використання
Зменшення залишкової вартості	• об'єкт використовується у виробництві різномірної продукції; • швидкий моральний та фізичний знос; • необхідність швидкого накопичення коштів для прискореного відновлення основних засобів; • необхідність збереження відносної рівноваги між сумою витрат на ремонт об'єктів основних засобів і амортизацією, яку щороку нараховують протягом терміну їх корисного використання
Прискореного зменшення залишкової вартості	
Кумулятивний	• об'єкт використовується у виробництві різномірної продукції; • швидкий моральний та фізичний знос; • необхідність швидкого накопичення коштів для прискореного відновлення основних засобів; • строк експлуатації вимірюється цілим числом років
Виробничий	• об'єкт використовується для виробництва одного виду продукції або надання одного виду послуг; • нерівномірна експлуатація об'єкту; • економічні вигоди, втілені в об'єкті зменшуються не просто з плином часу, а в залежності від експлуатації об'єкту; • кількість планової та виробленої продукції з використанням об'єкту надійно вимірюються; • роль морального зносу незначна

Що стосується податкового методу нарахування амортизації, то, на погляд автора, він не враховує реальних строків експлуатації, фізичного та морального зносу, виробничих чинників використання основних засобів, а отже, його застосування не є доцільним на сільськогосподарських підприємствах. Крім того, для більшості сільськогосподарських підприємств податок на прибуток не є актуальним, оскільки вони використовують альтернативну систему оподаткування, яка передбачає нарахування та сплату фіксованого сільськогосподарського податку. Тому для них норми Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств”, у тому числі і стосовно нарахування амортизації не є обов'язковими.

Одним з найбільш складних питань при виборі методу нарахування амортизації є порядок визначення строку служби об'єкту основних засобів.

При плануванні діяльності підприємств дуже важливо об'єктивно і достовірно оцінювати техніко-економічні параметри машин, оскільки їх ефективність значно змінюється з роками і ще в більшій мірі за весь термін служби. Якщо певний показник (продуктивність, наробіток, прибуток), що віддзеркалює ефективність використання техніки, позначити через E , то характер зміни приросту ефективності в часі T (років) можна описати експоненціальною залежністю, а наростання інтегрального ефекту за термін служби буде протікати діаметрально протилежно:

$$\int_0^T f(E)Tdt.$$

Критерій ефективності техніки в такому випадку доцільно визначити через співвідношення повного (за термін служби) корисного ефекту і сумарних (прямих, сполучених, супутніх) витрат на її виготовлення та експлуатацію.

Розмір і хід інтенсивності зміни корисного ефекту, в свою чергу, залежать від інтенсивності експлуатації техніки, наприклад, збільшення сезонного наробітку, що призводить, загалом, до економічно виправданого скорочення терміну служби, експлуатаційних і ремонтних витрат для складних ремонтоських машин.

Відносні витрати за весь термін служби T дорівнюють:

$$B_{в.в.} = \frac{B_{н.в.} + \int_0^T B_{е.в.} dt}{\int_0^T \omega(t) dt},$$

де $B_{в.в.}$ - відносні витрати за весь термін служби;

$B_{н.в.}$ - початкові витрати на створення машини;

$B_{е.в.}$ - експлуатаційні витрати

$\omega(t) = \frac{d}{dt}$ - інтенсивність зміни корисного ефекту з урахуванням фізичного і

морального старіння

Звідси випливає, що оптимальний за критерієм мінімуму щодо витрат термін служби техніки і модернізації базових моделей відповідає моменту, коли річні експлуатаційні витрати, віднесені до відповідного корисного ефекту, дорівнюють середньому розміру корисного ефекту за весь період служби техніки. Подальша експлуатація з ремонтами, що поступово дорожчають, призводить до зниження продуктивності і росту собівартості проти мінімально можливої.

Оптимальний термін служби техніки може бути скоригований із використанням економічних критеріїв. При відомих середніх експлуатаційних витратах на одиницю устаткування і середньому віку технічного парку можна корегувати оптимальний термін служби або прогнозувати динаміку зміни витрат на обслуговування одиниці устаткування для наступного визначення оптимального терміну служби по мінімуму питомих приведених витрат з адекватною східчастою зміною амортизаційних відрахувань.

Для нових видів техніки, щодо яких відсутні достатні експлуатаційні спостереження, варто практикувати побудову прогнозних регресивних залежностей між техніко-економічними і конструкційними характеристиками, наприклад, таких як маса, вартість, продуктивність, витрати запасних частин, кількість конструктивних елементів, трудомісткість технічного обслуговування і ремонту попередніх і подібних типів машин з урахуванням інтенсивного використання в перші роки експлуатації.

Встановлення амортизаційного строку на рівні менше ніж оптимальний може бути застосовано стосовно до видів техніки, що інтенсивно розвиваються. Внаслідок обмеження ресурсів амортизаційний строк звичайно перевищує оптимальний строк служби техніки, що уповільнює її розвиток і веде до зростання витрат на ремонт і зниження фондівіддачі.

На підставі вищевикладеного можна зробити висновок, що з погляду підвищення продуктивності та економічної ефективності складної дорогої техніки, наприклад, зерно-, буряко-, кормо- або кукурудзозбиральних машин, необхідно прагнути до високоінтенсивного її використання в перші роки служби з наступним

зниженням навантажень, що може бути забезпечено використанням прискореного або кумулятивного методу нарахування амортизації.

Для цих цілей, крім відповідної організації використання техніки, необхідно ввести більш ефективні норми диференційованих амортизаційних відрахувань, спрямовані на те, щоб диференціювати норми амортизації в залежності від фактичного виробітку техніки. Терміни амортизації в результаті такого підходу будуть визначатися за допомогою приведених економічних критеріїв, тобто тривалістю досягнення тієї залишкової вартості, при якій можна ще ефективно використовувати машини при відносно низьких навантаженнях.

Важливою умовою реалізуємості оптимальної стратегії відновлення техніки відповідно до розглянутих закономірностей її розвитку є ведення надійної системи обліку показників результативності виробництва для того, щоб своєчасно будувати відповідні моделі і надійно прогнозувати періоди вичерпання потенційних можливостей основних видів машин і тим самим управляти процесом підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. При цьому важливого значення набувають розробка науково обґрунтованих методичних рекомендацій щодо визначення класифікаційних груп основних фондів, методів і норм амортизації по них. Як зазначалося вище, менталітет працівників сільськогосподарських підприємств визначає їх поведінку та звичку використовувати регламентовані норми та нормативи, а також зумовлює відсутність стимулів до свідомого використання раціональних методів амортизації.

Узагальнюючи вище викладене можна зробити наступні висновки.

1. Амортизаційна політика є важливою складовою фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства, в тому числі і яке працює в сфері сільськогосподарського виробництва.

2. На сьогодні вибір методу нарахування амортизації є актуальним питанням тому, що у підприємств при підготовці фінансових звітів з'явилась можливість обирати його самостійно. Це дає змогу альтернативно підійти до визначення розмірів амортизаційних відрахувань і здійснювати управління витратами і фінансовими результатами, накопичувати потрібні фінансові ресурси і раціонально використовувати їх на потреби відтворення необоротних активів тощо. Поряд з цим, практика свідчить, що більшість бухгалтерів формально підходять до питань вибору методів нарахування амортизації в бухгалтерському обліку, що в значній мірі обумовлено менталітетом, звичками та традиціями працівників бухгалтерських служб. В цих умовах важливого значення набувають розробка науково обґрунтованих методичних рекомендацій щодо визначення класифікаційних груп основних фондів, методів і норм амортизації по них.

3. Розробка моделі раціонального використання техніки та амортизаційної політики включає в себе три етапи: оцінка ефективності техніки та інтенсивності її заміни; визначення оптимального строку служби та строку амортизації; вибір методу нарахування амортизації.

4. Оптимальний за критерієм мінімуму щодо витрат термін служби техніки і модернізації базових моделей відповідає моменту, коли річні експлуатаційні витрати, віднесені до відповідного корисного ефекту, дорівнюють середньому розміру корисного ефекту за весь період служби техніки. З погляду підвищення продуктивності та економічної ефективності складної дорогої техніки, наприклад, зерно-, буряко-, кормо- або кукурудзозбиральних машин, необхідно прагнути до високоінтенсивного її використання в перші роки служби з наступним зниженням навантажень, що може бути забезпечено використанням прискореного або кумулятивного методу нарахування амортизації та, відповідно, за умови ведення надійної системи обліку показників

результативності виробництва

Саме за допомогою викладених передумов, на думку автора, є можливості для активізації чинника техніко-економічного розвитку технічної бази і прогресивних технологій як основи підвищення продуктивності праці й ефективності сільськогосподарського виробництва.

Список літератури

1. Голов С. Концепції амортизації та їх вплив на облік і управління в сучасних умовах // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. - №8. – С.9-15.
2. Косачев П.Г., Воронин А.Е. Технический потенциал сельского хозяйства: формирование и использование. – М.: Агропромиздат, 1988. – 159 с.
3. Підлісецький Г.М. Підвищення віддачі основних фондів у сільському господарстві. – К.: Урожай, 1986. – 134 с.
4. Питулько В.О. Економіка відтворення сільськогосподарської техніки. – К.: Урожай, 1989. – 163 с.
5. Фінанси сільськогосподарських підприємств (посібник з питань фінансових відносин у ринкових умовах) / За ред. М.Я.Дем'яненка. – К.:ІАЕ, 2000. – 604 с.
6. Хорунжий М.Й. Організація агропромислового комплексу: Підручник. – К.:КНЕУ, 2001. – 382 с.
7. Чумаченко М. Ще раз про амортизацію як важливе джерело інвестиційної діяльності підприємства // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. - №11. – С.3-7.

В работе обоснована важность активизации факторов технического развития в сфере сельскохозяйственного производства Украины. Определена последовательность разработки модели рационального использования сельскохозяйственной техники и амортизационной политики. Предложены методы определения оптимального срока службы техники и срока амортизации. Представлена оценка методов начисления амортизации и обоснованы факторы, которые влияют на их выбор.

The importance of activating the factors of technical progress under the conditions of agricultural productions of Ukraine has been discussed. Algorithm of elaboration of the model of rational agricultural technical means using and amortization policy has been made. Methods of determining the optimum services life of machines and term of amortization have been proposed. The appreciation of methods of amortization calculation and factors which have influence on the process of selection of the method has been described.

Маркетингова товарна політика як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства

В статті показано вплив маркетингової товарної політики на конкурентоспроможність підприємства. На прикладі олійно-жирового комплексу України проаналізовано ринок олійної сировини, функціонування олійнодобувних та олійнопереробних підприємств. Визначено, що розвиток олійно-жирових підприємств здійснюється на основі маркетингової стратегії інтенсивного росту і не приділяється достатньо уваги товарній політиці, що знижує загальну конкурентоспроможність підприємств, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

маркетинг, маркетингова товарна політика, олійно-жировий комплекс, конкурентоспроможність

Виробнича діяльність підприємства є ефективною тоді, коли продукція, що виробляється ним, знаходить попит і задовольняє відповідні потреби споживачів. В умовах ринкової економіки на відповідному сегменті товарного ринку функціонують, як правило, декілька виробників. І, якщо товар, що пропонується, в порівнянні з товарами інших виробників, краще задовольняє потребу споживача, має зручні сервісні характеристики і є доступним в процесі покупки, то такий товар користується попитом, має конкурентні переваги і вважається конкурентоспроможним.

Конкурентоспроможність товару визначається як сукупність якісних і вартісних характеристик товару, що забезпечує задоволення конкретної потреби і має здатність бути виділеним споживачем поміж аналогічних товарів, які пропонуються на ринку фірмами-конкурентами. Однією з головних умов конкурентоспроможності товару є максимізація питомого споживчого ефекту, який визначається співвідношенням споживчого ефекту (якість товару і післяпродажного обслуговування) до ціни споживання [2].

У зв'язку з тим, що спостерігається взаємозв'язок та взаємозалежність між споживачами характеристиками товару і попитом на нього, то виникає потреба у вивченні маркетингової товарної політики як інструменту впливу на підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Конкурентне протистояння між виробниками товарів формується за рахунок конкурентних сил. Портер М. [6] виділив п'ять таких факторів, що найбільше впливають і визначають ринкову конкуренцію: наявність існуючих підприємств-конкурентів; загроза появи нових конкурентів; загроза появи товарів-замінників; вплив споживачів; вплив постачальників сировини. Всі перелічені конкурентні сили мають пряме відношення до товару, що виробляється підприємством, і характеризують його позиціонування на ринку з різних точок зору, враховуючи інтенсивність маркетингових зусиль підприємства. Аналіз цієї інформації дозволяє сформувати конкурентну стратегію підприємства, яка передбачає як наступальні, так і оборонні дії в залежності від зміни ситуації на ринку. Крім того, конкурентна стратегія передбачає також короткострокові тактичні ходи для швидкої реакції на зміни ситуації і довгострокові дії, від яких залежать майбутні конкурентні переваги підприємства і його можливості на ринку.

Більшість підприємств ставлять своєю ціллю подальше зростання. Це може бути збільшення обсягів продажу, частки ринку, прибутку, розмірів підприємства. Фактор зростання необхідний підприємству для того щоб за рахунок масштабу діяльності і досвіду персоналу успішно протидіяти натиску конкурентів. Ламбер Ж.-Ж. [3] цілі зростання або розвитку підприємства розділяє на три групи: ціль зростання на базовому ринку – інтенсивне зростання; ціль зростання в рамках виробничого ланцюжка за рахунок розширення основного виду діяльності у вигляді інтеграції – інтегративне зростання; ціль зростання в основу якого покладені можливості за межами основного виду діяльності – диверсифікаційне зростання. Досягнення кожної із груп цілей можливе при використанні відповідних маркетингових стратегій. Ринкове середовище України характеризується недостатньо жорсткою конкуренцією і великими можливостями зростання, коли ще не до кінця використані потенційні можливості продукції, що виробляється. В такій ринковій ситуації можуть використовуватись слідуочі маркетингові стратегії інтенсивного росту: проникнення на ринок, розвиток ринків і розвиток товарів.

Конкурентна стратегія проникнення на ринок характеризується намаганням підприємства збільшити або зберегти обсяги продажу на існуючих ринках. Це досягається дотриманням наступних маркетингових стратегій: розвиток первинного попиту; збільшення долі ринку; „купівля” ринку; захист ринкової позиції; раціоналізація ринку; організація ринку. Стратегія розвитку ринків направлена на збільшення зусиль щодо підвищення обсягів продажу існуючих товарів на нових і майбутніх ринках. Досягнення цілей стратегії розвитку ринків можливе за рахунок використання невиражених потреб споживачів, освоєння нових сегментів ринку, освоєння нових каналів збуту, географічного розширення продажу в інші частини країни або за кордон. Основа стратегії розвитку ринків головним чином складається з удосконалення дистриб’юції та впровадження маркетингових інновацій.

Стратегія розвитку товарів, на якій ми зупинимось більш детально, полягає у збільшенні обсягів продажу. Основою впровадження цієї стратегії є розробка маркетингової політики підприємства, що передбачає удосконалення існуючої продукції і розробка нової. Існує кілька стратегій розвитку товарів, що можуть використовуватись як окремо, щодо одного виду продукції, так і комплексно як до асортименту продукції, так і до номенклатури. Стратегія ступінчатих або дискретних інновацій передбачає випуск принципово нових товарів, що суттєво змінюють вигоди що пропонуються і вимагають від споживача нового сприйняття товару. Споживачі повинні відмовитись від старих звичок і знайти новому товару місце в своєму житті. Стратегія доданої функції передбачає удосконалення існуючого товару через надання йому нових функцій з ціллю розширення ринку. Реалізація цієї стратегії здійснюється в напрямках підвищення універсальності товару за рахунок отримання ним нових якостей, надання емоційної або соціальної цінності звичному товару, підвищення безпеки або ергономічності товару. Стратегія, що в Україні широко використовується, передбачає розширення продуктової лінії, тобто збільшення широти продуктової лінії шляхом введення нових найменувань продукції з ціллю збільшення або збереження долі ринку. Для цього товари випускаються в упаковках різних розмірів, випускаються товари інших класів під тією ж торговою маркою, здійснюється добавка нових смаків, ароматів або інгредієнтів до існуючих товарів і за рахунок цього товар отримує деяку новизну. Стратегія оновлення продуктової лінії реалізується шляхом відновлення конкурентоспроможності застарілих товарів або тих що не відповідають запитам споживачів шляхом їх модернізації і надання нових властивостей. Стратегія покращення якості продукції підвищує споживні властивості

товарів як пакета вигод, що надаються. Стратегія придбання продуктової лінії передбачає доповнення, покращення або розширення номенклатури продукції за рахунок зовнішніх засобів: придбання підприємства з доповнюючою продуктовою лінією; субпідрядне виробництво на додатковій продуктивній лінії з послідовним продажем нових товарів під власною торговою маркою, створення спільного підприємства для розробки і виробництва нового товару. Стратегія раціоналізації продуктової лінії передбачає вибірково ліквідацію неприбуткових або нерентабельних товарів, незначні зміни конструкції виробів.

Всі вище приведені товарні стратегії характеризують ту чи іншу маркетингову товарну політику підприємства, яка в умовах ринку що розвивається в Україні прямо впливає на конкурентоспроможність підприємства.

Проведений огляд досліджень методів підвищення конкурентоспроможності підприємств показав, що для ефективного конкурентного протистояння в ринковому середовищі товарна політика повинна в першу чергу опиратись на виробничі можливості підприємства. Для здійснення ефективної маркетингової товарної політики також необхідно чітко визначити місце підприємства на ринку, його фінансові, управлінські, виробничі можливості і стан навколишнього ринкового середовища. Для підприємств-переробників агропродукції додатково необхідно знати можливості стабільного отримання для переробки сировини відповідної кількості і якості по прийнятній ціні. Недостатньо уваги приділяється дослідниками конкурентоспроможності підприємств всьому ланцюжку створення споживчого товару, що не дозволяє в повній мірі прогнозувати маркетингову товарну політику виробників і може призвести до значних економічних втрат через активізацію впливу таких факторів виробництва, що не були враховані раніше при розробці товарних програм.

Метою статті визначимо виявлення впливу маркетингової товарної політики на конкурентоспроможність підприємств на прикладі олійно-жирової підгалузі харчової промисловості України. Для цього проведемо дослідження стану ринку олійно-сировинної продукції, кількісного та асортиментного складу кінцевої продукції, напрямків удосконалення товарної політики переробних підприємств на шляху підвищення їх конкурентоспроможності.

На спеціалізованих олійно-жирових підприємствах України без врахування дрібних олійниць у 2003 році перероблено близько 2900,6 тис. тонн олійного насіння, у тому числі 2875,8 тис. тонн соняшнику; 5,3 тис. тонн ріпаку; 18,8 тис. тонн сої; 0,7 тис. тонн інших олійних культур. В результаті переробки олійних культур одержано 1279,3 тис. тонн рослинної олії, що на 351,0 тис. тонн або на 37,8 % більше ніж за 2002 рік [4]. На підприємствах широко використовується маркетингова політика інтенсивного росту, що веде до збільшення потужностей по переробці насіння соняшнику. Ведеться реконструкція та вводяться нові потужності на Пологівському ОЕЗ, Полтавському ОЕЗ, Кіровоградському ОЕЗ та Слов'янському ОЖК, ведеться будівництво нових заводів у Миколаївській та Одеській областях, введені нові потужності в Київській області. Нові потужності по виробництву рафінованої дезодорованої олії введені на Приколотнянському ОЕЗ та на ЗАТ „Запорізький ОЖК” введені нові сучасні лінії по виробництву жирів та маргаринової продукції, фасування яких здійснюється під азотом, що забезпечує подовжений термін зберігання до споживання.

Майже всі спеціалізовані олійно-жирові підприємства випускають фасовану олію. В 2003 році 21 підприємство випускало фасовану олію загальний випуск склав 221,5 тис. тонн.

Загально визнаним лідером у виробництві рафінованої олії є ЗАТ „Дніпропетровський ОЕЗ” (ТМ „Олейна”). В 2003 році підприємство 132 тис. тонн

фасованої олії. Другим по кількості випущеної фасованої олії є ЗАО „Чумак” (Херсонська область) – 40 тис. тонн. Ці два підприємства мають значний відрив від інших виробників фасованої олії, що мають широке географічне розміщення по території України: ЗАТ ПГ „Креатив”(м. Кіровоград, ТМ „Дивное”), ЗАТ „Марг-Вест”(м. Донецьк, ТМ „Славолія”), ВАТ „Одеський олійножировий комбінат”(ТМ „Сонячна долина”), ЗАТ „Пологівський олійно-екстраційний завод”(Запорізька область, ТМ „Славія”) та інші. Всі ці спеціалізовані підприємства займають близько 90% вітчизняного ринку фасованої олії [5].

Внутрішнє споживання олії у 2003 році склало 12,7 кг на одну особу в рік проти 11,7 кг на одну особу в рік у 2002 році. Рекомендована медиками норма споживання рослинних жирів у рік становить 13 кг на одну особу в рік і дає підстави стверджувати, що внутрішній ринок рослинної олії близький до насичення і подальше нарощування виробництва цієї продукції буде направлене в основному на задоволення потреб зовнішніх ринків.

Маркетологи стверджують, що культура споживання рослинної олії в Україні з кожним разом зростає. Реклама на телебаченні яка підкреслює небезпечність „базарної” і корисність рафінованої олії мають свою дію. Але все ж таки більшість вітчизняних споживачів віддають перевагу нерафінованій олії, доля у споживанні якої в 2003 році склала 70%. Товарна лінія фасованої олії для споживання населенням має наступний ряд ПЕТ–пляшок ємністю 0,5, 1, 2, 3, 5 л, але найбільшим попитом користуються пляшки місткістю 1л. За даними досліджень компанії GFK USM, що були проведені в січні 2004 року літровий тарі віддають перевагу 67% споживачів фасованої олії в Західній Україні і 89% споживачів у Києві. Попит населення на 3-х та 5-літрові фасовки збільшується в літні періоди у зв’язку з масовими домашніми заготовками, а 0,5-літрові пляшки, хоча і являються з точки зору збереження якості продукції більш привабливими через менший період окислення, не користуються великим попитом. Це зв’язано з тим, що в таких малих пляшках олія виходить дорожчою, ніж в середній тарі.

В 2003 році Україна вийшла на друге місце в світі після Аргентини по експорту соняшникової олії. Всього було експортовано 925 тис. тонн олії на суму 548 млн. \$. З випущеної в 2003 році 221,5 тис. тонн фасованої олії експортовано близько 110 тис. тонн. Самим крупним імпортером фасованої олії з України є Російська Федерація. Доля імпортних фасованих рослинних олій на українському ринку незначна і не перевищує 1% внутрішнього споживання. В країну завозяться розфасованими в основному екзотичні олії, які виробляються з культур, що, як правило, не вирощуються в Україні, або вирощуються та олія з них не добувається. Серед них можна виділити: оливкова, кукурудзяна, касторова, бавовняна, кунжутна, коріандрова, олія з абрикосових і виноградинних кісточок, олія з ядра грецького горіха та інші. За виключенням оливкової і кукурудзяної олій, перелічені олії поставляються переважно для фармацевтичних, парфумерних і технічних цілей. Найбільша питома вага в імпортній олії для технічного і фармацевтичного використання належить касторовій олії. Щорічно в Україну ввозиться більше 1000 тонн цієї олії. В менших обсягах – від 2 до 10 тонн на рік завозяться кедрова, коріандрова олії, а також олія з абрикосових кісточок. Основним постачальниками цих олій є Росія, Германия, Індія, Швейцарія.

У великих обсягах на Україну завозяться пальмова і кокосова олії, що у 2003 році імпорт цих олій склав відповідно 94,0 тис. тонн і 14,4 тис. тонн. Значне ввезення пальмової олії обумовлене зростаючим попитом з боку харчової промисловості, а саме маргаринової і кондитерської галузей. Високим попитом користується також кокосова і пальмоядрова олія, імпорт яких залишається стабільно високим. Головною причиною

попиту на тропічні олії є їх низька ціна і достатньо високі якісні характеристики для переробки в маргаринову продукцію.

Виробництвом майонезу, в якому основним елементом є соняшникова олія, в Україні зайняті близько 140 підприємств. В 2003 році було вироблено 115 тис. тонн різних видів майонезів. Доля майонезу в загальноукраїнському споживання соусів складає 80%, на кетчупи і томатні соуси приходить близько 18%, а доля хрону, гірчиці та інших смакових приправ складає не більше 2%. Середній українець споживає 2,3 кг майонезу в рік. Вітчизняний ринок майонезу також, як і ринок рослинних олій, близький до насичення і останні два роки темпи зростання виробництва цього продукту не перевищують 5-7%. Самим великим виробником майонезу в Україні є компанія “Волиньхолдінг”, що в 2003 році випустила близько 40,7 тис. тонн майонезу. П’ятірку самих продуктивних виробників майонезу складають АТ “Волиньхолдінг”, АТЗТ “Львівський жиркомбінат”, ЗАТ “Марг-Вест” (м. Донецьк), ВАТ “Одеський олійножиркомбінат”, ЗАТ “Харківський жировий комбінат”. Виробники майонезу збільшували свій збут головним чином за рахунок розширення дистрибуторських мереж [1]. В результаті чого конкуренція на ринку майонезу значно загострилась. В структурі продажу лідирують майонези середнього і високого рівня калорійності. Були введені на ринок нові види майонезів з підвищеною калорійністю від 72% до 80%, а деякі виробники майонезу взагалі перестали випускати майонези з низьким вмістом жиру. За даними маркетологів, найбільше споживання майонезів з підвищеною жирністю характерно для східних регіонів України, великих міст. Населення західних областей України, невеликих міст та сіл віддає перевагу низькокалорійній продукції в першу чергу через її невисокі ціни.

Експортується з України не більше 3% майонезу, що виробляється, але цей показник постійно зростає. Переважно експорт майонезу здійснюється в Росію і Молдову. Незважаючи на зростання українського виробництва відбувається ріст імпорту майонезу, що в 1,5 разів перевищує експорт.

Виробництво маргаринової продукції в 2003 році зросло на 16,2% в порівнянні з 2002 роком, і досягло 235,9 тис. тонн. Виробництво фасованої маргаринової продукції у 2003 році зросло на 7,8% і досягло 52, 26 тис. тонн. Співвідношення експорту та імпорту маргаринової продукції можна охарактеризувати як паритетне, тобто кількість експортованої продукції відповідає кількості імпортованої продукції.

Отже, на підставі проведеного аналізу ринку олійно-жирової продукції на Україні та маркетингової товарної політики підприємств харчової промисловості можна зробити наступні висновки:

- Підгалузь інтенсивно розвивається і крок за кроком відвоює ринкові ніші у закордонних експортерів на вітчизняному ринку, а також нарощує експорт своєї продукції.

- Характерною особливістю нинішнього стану розвитку підгалузі є акцентування уваги на маркетинговій стратегії інтенсивності зростання для максимального проникнення на ринок сировини і готової продукції з ціллю підвищення конкурентоспроможності підприємства, де основними конкурентними перевагами виступають: великі виробничі потужності, стабільність та інтегративність партнерських відносин.

- Асортименту продукції не приділяється достатньої уваги, що є необхідністю при розвиненій ринковій економіці, товарна політика підприємств олійно-жирової підгалузі ще не в повній мірі відчуває на собі вплив жорсткої конкуренції і відповідно не реагує.

- Можливим напрямком удосконалення товарної політики підприємств олійно-жирової галузі може бути урізноманітнення продукції шляхом впровадження різних смакових приправ як для рафінованої бутильованої олії, так і до майонезів, маргаринів та інших продуктів харчування, основу яких складає рослинна олія.

Проведені дослідження і сформульовані висновки показують, що виробничі підприємства, які видобувають олію з рослинної сировини, переробляють “сиру” олію та випускають кінцеву харчову продукцію на основі рослинних олій, повинні звернути увагу на те, що формувати і впроваджувати маркетингову товарну політику необхідно з врахуванням інтересів та можливостей всіх ланок технологічного ланцюжка створення кінцевого товару.

Подальші дослідження маркетингової товарної політики підприємств олійно-жирового комплексу та методів підвищення їх конкурентоспроможності необхідно проводити в напрямках знаходження шляхів удосконалення асортиментної та номенклатурної різноманітності товарів, а також розробки шляхів виходу і закріплення на міжнародних ринках.

Список літератури

1. Васильева Н. Масло-Бойня // Бизнес. – 2004. – №24. – С. 104-106.
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Підручник. – К.: Лібра, 2002. – 712 с.
3. Ламбен Ж-Ж. Менеджмент, ориентирований на рынок. Пер. С англ.. – СПб.: Питер, 2004. – 800 с.
4. Мозговая О. Лейся масло по просторам // Продукты и напитки. – 2004. – №4. – С. 20-24.
5. Олійно-жирова галузь України і Російської Федерації. Показники роботи за 2003 рік та січень 2004 року. – Х.: Укр. НДІОЖ, 2004. – 92 с.
6. Портер М.С. Конкуренція: Пер. с англ. – М.: Издательский дом “Вильямс”, 2002. – 496 с.

В статье показано влияние маркетинговой товарной политики на конкурентоспособность предприятия. На примере масложирового комплекса Украины проанализирован рынок маслосырья, функционирование маслодобывающих и масло- перерабатывающих предприятий. Определено, что развитие масложировых предприятий осуществляется на основе маркетинговой стратегии интенсивного роста и не уделяется достаточного внимания товарной политике, что снижает общую конкурентоспособность предприятий, как на внутреннем, так и внешнем рынках.

In article influence of marketing commodity politics on competitiveness of the enterprise is shown. On an example oil a complex of Ukraine the market oil, functioning oil-extracting and oil of the processing enterprises is analysed. It is determined, that development oil the enterprises is carried out on the basis of marketing strategy of intensive growth and not sufficient attention to commodity politics that reduces the common competitiveness of the enterprises as on internal, and external to the markets.

Кадрові стратегії в сучасному управлінні банківським персоналом

У статті висвітлюється сутність поняття "стратегія" в управлінні персоналом. Визначено наукові підходи до формування кадрових стратегій в банківських установах. Викладено рекомендації щодо розробки кадрових стратегій в банках.

стратегія, кадрове управління, банківський персонал, кадровий менеджмент

Перехід України до ринкових відносин об'єктивно зумовив розгортання приватизаційних процесів та швидкий розвиток ринкової інфраструктури (комерційних банків, бірж, страхових компаній тощо). Водночас, ринкові перетворення виявили масову неготовність українських громадян і, зокрема, персоналу організацій до нових умов господарювання, конкурентного середовища. Майже 15 років становлення кадрового менеджменту у новостворених ринкових структурах України довели, що кадрова робота у більшості випадків набувала нових рис переважно за формою, ніж за змістом.

На протязі останніх років проблеми вдосконалення кадрового менеджменту були предметом досліджень багатьох вчених, зокрема, Афоніна О.С., Дмитренка Г.А., Данюка В.М., Щекина Г.В., Фільштейна Л.М., Волгіна О.П., Грішнєвої О.А., Колота А.М., Турчинова О.І., Петрової І.Л., Петюха В.М., Семикіної М.В., Левченка О.М. та інших. Проте аналіз сучасної практики кадрового менеджменту в Україні переконує в тому, що посилюється протиріччя між зростанням ринкових вимог до рівня компетенції та професіоналізму персоналу і повільним оновленням кадрових стратегій.

Мета статті полягає у розкритті сутності поняття "стратегія" в управлінні персоналом, визначенні ключових складових кадрових стратегій на прикладі банківської сфери та напрямів щодо їх вдосконалення.

Звертання до наукових джерел засвідчує, що поява терміну стратегія пов'язана зі словом грецького походження "*strategia*" (*stratjs* - *військо*, *ago* - *веду*), яке буквально мало значення "веду військо". В економіці цей термін набув поширення порівняно недавно – у другій половині ХХ ст. в результаті пошуку шляхів зміцнення конкурентних позицій фірм та компаній в країнах ринкової економіки. Розробкою питань стратегічного управління найбільш плідно займалися такі відомі у світі автори, як І.Ансофф, М.Старр, К. Хаттен та ін.

В науковій економічній літературі поступово став переважати погляд на стратегію як набір правил для прийняття рішень, якими керується в своїй діяльності організація або людина [9, С.153].

Стратегії можна класифікувати за різними ознаками: за знаками належності (стратегія індивіду або організації); за способом розв'язання протиріч (стратегії захисту, пристосування, наступу); за засобами, що застосовуються (економічні, соціальні, політичні, технічні); за спрямованістю цільових орієнтирів (стратегії добробуту, стратегії фінансово-комерційного успіху, стратегії конкурентних переваг, стратегії самореалізації тощо).

На початку нового століття на тлі загострення міжнародної конкуренції, зниження темпів економічного розвитку Європейських країн істотно зросла увага до питань розробки та впровадження стратегій економічного розвитку. При цьому вирішальним чинником економічного успіху стало вважатися, передусім, кваліфіковане управління персоналом, інвестування в людський капітал. З'явилося нове розуміння стратегії, яке акцентувало увагу на тому, що стратегія – це процес, що відбиває управлінську філософію керівництва фірми, саме людські ресурси мають домінуючий вплив на реалізацію розробленої стратегії, саме персонал є базою стратегічного управління організацією.

На території країн колишнього Союзу РСР помітний інтерес до стратегічного управління став зростати з переходом до ринкового механізму господарювання, у зв'язку з необхідністю зміцнення позицій на ринку, що формується. Проблема отримання конкурентних переваг обумовила постановку принципово нового завдання – визначення стратегій управління персоналом або кадрових стратегій на певний тривалий період розвитку організації.

Аналіз наукових підходів різних авторів [1, 2, 3, 8, 9] дає можливість констатувати, що найважливішими елементами кадрових стратегій незалежно від форми власності підприємств є: мета діяльності організації, система планування організації, відносини вищих менеджерів; організаційна структура служб управління персоналом; критерії ефективності системи управління персоналом; різноманітні обмеження на функціонування організації, тобто певна наявність фінансових, трудових, матеріальних ресурсів, вікових, соціальних обмежень; взаємозв'язок із оточуючим середовищем.

Цільові орієнтири кадрової стратегії в ринкових умовах спрямовані, передусім, на досягнення конкурентоспроможності персоналу та конкурентоспроможності організації, забезпечення максимально можливих прибутків. Розробка стратегічних цілей кадрової політики має неодмінно враховувати досвід організації, її здобутки, корпоративні цінності, організаційне оточення, стратегічні цілі діяльності загалом [4,5,6,7], особливості зовнішнього середовища (існуюче законодавство, стан ринку праці, дієвість профспілок).

Кадрова стратегія будь-якої організації має передбачати такі ключові складові, як відбір персоналу, оцінка кваліфікації, розвиток персоналу, матеріальна та моральна мотивація, іншими словами, – винагорода у вигляді заробітної плати, участі у прибутках, продажу акцій, висловлення подяки, кар'єрне зростання, заохочення відшкодуванням витрат на навчання, оздоровлення тощо.

Аналіз свідчить, що останніми роками банківські установи України і Кіровоградської області зокрема намагаються на практиці керуватися сучасними здобутками кадрового менеджменту. Проте, не дивлячись на позитивні зрушення у становленні банківської системи та "надлишковий випуск" економічних кадрів в державі, у банківській сфері України залишається гостро відчутним дефіцит висококваліфікованих фахівців. При цьому варто мати на увазі, що йдеться про нестачу працівників, здатних до розробки інновацій, прояву ініціативи, творчості, постійного навчання та перенавчання, активного спілкування з клієнтами на високому професійному та культурному рівні.

На рівні вищих менеджерів українських банків вже усвідомлюється той факт, що об'єктом стратегічного управління в банках має стати компетенція персоналу. На нашу думку, в українських банках поки залишається проблемним питанням розробка та впровадження кадрових стратегій, здатних гнучко реагувати на мінливі потреби ринку, забезпечуючи економічний та соціальний ефект банківських послуг, стимулювати підвищення корпоративної культури, зростання професійної компетенції працівників та

їх адаптованості до конкурентних умов діяльності. Отже, подальші наукові пошуки у цьому напрямі є практично необхідними. Вважаємо, що причини існуючих недоліків у реалізації кадрових стратегій банківських установ пов'язані з відсутністю комплексного підходу до розв'язання кадрових проблем.



Рисунок 1 – Складові кадрової стратегії банківської установи

Уявляється, що всі складові кадрової стратегії повинні мати прямий і зворотній зв'язок зі стратегічним аналізом стану розвитку конкурентного середовища в регіоні, країні та стратегічними аналітичними й прогностичними оцінками розвитку банківських установ. Наше уявлення такого зв'язку та складових кадрової стратегії в банку пропонуємо на рисунку 1.

Особливе значення в наведеній схемі ми приділяємо мотиваційному моніторингу – системі періодичних спостережень за станом мотивації персоналу до ефективної трудової діяльності, прояву творчості. Такий моніторинг передбачає анкетування працівників з метою з'ясування спектру їх потреб, ступеню їх задоволення завдяки праці, домінуючих мотивів, чинників, які позитивно і негативно впливають на творче ставлення до виконання своїх обов'язків, прояв ініціативи, саморозвиток особистості, професійне зростання.

Вважаємо, що результати моніторингу разом з урахуванням результатів реалізації інших складових стратегії мають створювати необхідне підґрунтя для вдосконалення кадрової роботи, прогнозування руху кадрів, адекватної зміни системи заохочень, матеріальних та нематеріальних стимулів в тісній залежності із досягненням цілей організації на ринку.

В кожному банку, звичайно, кадрові стратегії повинні мати свої "відмінності", адже ті чи інші протиріччя вимагають посилення ролі тих чи інших впливових чинників і важелів на персонал з метою усунення або пом'якшення прояву цих

протиріч. В інтересах досягнення оптимальних результатів в полі зору кадрового менеджера необхідно постійно мати на увазі спектр дії усіх внутрішніх і зовнішніх чинників, які визначають динаміку зростання банківської установи.

Таким чином, викладене підкреслює, що лише комплексне бачення процесу розробки і впровадження кадрової стратегії є найбільш прийнятним для управління конкурентоспроможністю персоналу та організації загалом на етапі перехідної економіки. Перспективи подальших наукових пошуків пов'язані, на наш погляд, з розробкою методичних підходів щодо оцінки ефективності кадрових стратегії та дієвих механізмів управління компетенцією банківського персоналу.

Список літератури

1. Ансофф. И. Стратегическое управление / Пер. с англ. М.: Экономика, 1989.
2. Колпаков В.М., Дмитренко Г.А. Стратегический кадровый менеджмент. Ч.1.: Учеб. Пособие. – К.: МАУП, 2002. – 280 с.
3. Щекин Г.В. Основы кадрового менеджмента: Учебник. – 4-е изд., испр. – К.: МАУП, 2002. – 280 с.
4. Руфан В.Г. Управление развитием аттестации персонала // Вісник СНУ ім. В.Даля. – №1(71). – Ч.2. – 2004 – С.167–169.
5. Фільштейн Л.М., Малаховський Ю.В. Економіка праці в машинобудівному комплексі. – Кіровоград: "Інвест-груп", 2004. – 284 с.
6. Семикіна М.В. Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання. – Кіровоград: ПіК, 2003. – 426 с.
7. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник. – К.: Знання, 2004. – 535с.
8. Менеджмент персоналу: Навч. посіб. / В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк та ін.; За заг. ред В.М. Данюка, В.М. Петюха. – К.: КНЕУ, 2004. – 398 с.
9. Управление персоналом организации: Учебник – Под ред. А.Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 512 с.

В статье раскрыта сущность понятия "стратегия" в управлении персоналом. Предложены рекомендации по совершенствованию стратегий в банках.

The essence of concept "strategy" in personnel management has elucidated in article. Recommendations for improvement of strategies of personal in banks are suggested.

Співвідношення економічних категорій конкуренції, конкурентної переваги і конкурентоспроможності

У статті досліджено економічну сутність понять «конкуренція», «конкурентна перевага», «конкурентоспроможність», проведено аналіз їх співвідношення в науковій літературі, сформовано власні визначення даних економічних категорій.

конкурентна боротьба, конкуренція, конкурентна перевага, конкурентоспроможність

Будь-яка сфера діяльності в навколишнім середовищі пов'язана з конкуренцією і конкурентними перевагами об'єктів. Конкуренція, як зовнішні впливи на об'єкт, істотно визначає зміни траєкторії природного руху системи для досягнення визначеної мети.

Низка вчених-економістів та практиків у своїй роботі зверталася до понять «конкуренція», «конкурентна перевага», «конкурентоспроможність або конкурентноздатність». Серед них особливий вплив на формування цих економічних категорій здійснили А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.С. Мілль, П. Хайне, Ф.А. Хайек, Ф. Найт, М. Портер, Л.П. Кураков, Л.Г. Раменский, А.Ю. Юданов і інші. Але у сучасній вітчизняній економічній літературі дані поняття не знаходяться під пильною увагою науковців.

Саме тому метою даного дослідження є аналіз існуючих визначень понять «конкуренція», «конкурентна перевага», «конкурентоспроможність» та їх економічної сутності, аналіз їх співвідношення в науковій літературі, з'ясування характерних рис та особливостей, а також формування сучасних їх визначень.

Найбільш цілісні теоретичні положення про рушійні сили конкурентної боротьби були сформульовані лише в середині XVII століття вченими класичної політичної економії, що розглядали конкуренцію як щось, що саме собою розуміється, що пронизує всі галузі економіки і обмежується тільки суб'єктивними причинами.

Представник цієї школи шотландський економіст і філософ Адам Сміт (1723-1790pp.) у роботі «Дослідження про природу і причину багатства народів» (1776 р.) провів певний аналіз конкуренції [1]. Новизна теорії конкуренції А. Сміта полягала в тому, що він вперше:

- сформулював поняття конкуренції як суперництва, що підвищує ціни (при скороченні пропозиції) і знижує ціни (при надлишку пропозиції);
- сформулював головний принцип конкуренції – принцип «невидимої руки», у відповідності з яким «смикаючи» за ниточки маріонеток-підприємців, «рука» змушує їх діяти відповідно до якогось ідеального плану розвитку економіки, безжалісно витісняє фірми, що займаються виробництвом непотрібної ринку продукції;
- розробив теоретично дуже тонкий і гнучкий механізм конкуренції, що об'єктивно врівноважує галузеву норму прибутку, приводить до оптимального розподілу ресурсів між галузями. Тонкість механізму конкуренції заключалася в тому, що при скороченні попиту на товар найбільші труднощі відчувають фірми, що випускають неякісну або занадто дорогую продукцію. Позитивна риса конкуренції

виявляється в його миттєвій реакції на будь-які зміни обстановки в зовнішнім середовищі. Швидко адаптуються до середовища мобільні фірми;

- визначив основні умови ефективної конкуренції, що включають наявність великої кількості продавців і покупців, мобільність використовуваних ресурсів, неможливість кожного окремого продавця впливати на зміну ринкової ціни товару (при збереженні його якості або якості сервісу);

- розробив модель посилення і розвитку конкуренції, довів, що в умовах ринкових відносин є можливим максимальне задоволення потреб споживачів і найкраще використання ресурсів у масштабі суспільства в цілому.

Сучасний американський економіст П. Хайне вважає, що «конкуренція є прагнення якнайкраще задовольнити критеріям доступу до рідких благ» [2].

Представник неокласичної школи, американський економіст Френк Найт (1885-1972 рр.) визначає конкуренцію як ситуацію, у якій конкуруючих одиниць багато і вони незалежні [3].

К.Р. Макконелл і С.Л. Брю вважають, що конкуренція – це наявність на ринку великого числа незалежних покупців і продавців, можливість для покупців і продавців вільно виходити на ринок і залишати його [4].

Видатний австрійський економіст, творець еволюційної теорії економічного розвитку, що синтезував рівноважний і нерівноважний методи аналізу ринкового господарства Йозеф Шумпетер (1883-1950 рр.) визначав конкуренцію як суперництво старого з новим, з інноваціями [5].

Нобелівський лауреат по економіці 1974 р. за дослідження з теорії грошей, кон'юнктурних коливань, взаємовпливу економічних, соціальних і інституціональних процесів, австрійський учений економіст і соціолог, найвизначніший представник неолібералізму Фрідріх Август фон Хайек (1899-1992 рр.) відзначав, що конкуренція - це процес, за допомогою якого люди одержують і передають знання. На його думку на ринку тільки завдяки конкуренції сховане стає явним. Конкуренція веде до кращого використання здібностей і знань. Велика частина досягнутих людських благ отримана саме шляхом змагання, конкуренції [6].

У своїй книзі «Міжнародна конкуренція» Майкл Портер відзначає, що конкуренція – це динамічний процес, що розвивається, безупинно мінливий ландшафт, на якому з'являються нові товари, нові методи маркетингу, виробничі процеси і ринкові сегменти [7].

Л.Л. Кураков розглядає конкуренцію як:

- суперництво, боротьбу за досягнення кращих результатів на будь-якій ниві;
- боротьбу між товаровиробниками за більш вигідні умови виробництва і збуту товарів, за одержання найвищого прибутку;
- змагання економічних суб'єктів на товарному ринку, при якому жоден з них не в змозі зробити вирішального впливу на загальні умови реалізації однорідного товару на даному ринку. [8]

Основна увага в працях класичної школи приділялася ціновій конкуренції. Розвиваючи ідеї цінового регулювання ринку за допомогою конкуренції, англійський економіст, найвизначніший представник класичного напрямку в економічній теорії Давид Рікардо (1772-1823 рр.) у своїй праці «Принципи політичної економії і оподаткування» побудував бездоганну теоретичну модель створеної конкуренції [9].

Ідея створеної конкуренції допомогла зрозуміти, яким чином «природні» ціни в довгостроковій рівновазі сполучаються з принципами децентралізованого керування і як останні сприяють розвиткові капіталістичної економіки.

Таким чином, можна зробити висновок, що в науковій економічній літературі дослідники завжди дотримуються одного з трьох трактувань конкуренції: або поведінкової, або структурної, або функціональної.

Поведінкове трактування конкуренції – це боротьба за гроші покупця шляхом задоволення його потреб. Структурне трактування конкуренції – це аналіз структури ринку для визначення ступеня свободи продавця і покупця на ринку (форми ринку) і способу виходу з нього. Функціональне трактування конкуренції – це суперництво старого з новим, з інноваціями, коли сховане ставати явним.

Як було доведено багатьма економістами, конкуренція є рушійною силою розвитку суспільства, головним інструментом економії ресурсів, підвищення якості товарів і рівня життя населення. Тому конкуренція – дуже складне поняття. Особливо важливо вивчити механізм конкуренції в умовах української економіки, що тільки починає освоювати цей механізм.

Конкуренція може відбуватися на наступних рівнях:

- місцевому (у групі, відділі, організації);
- регіональному (районі, місті, області);
- національному (у країні);
- міжнаціональному (у декількох країнах);
- глобальному (у світовому масштабі, без конкретно визначених країн).

Конкуренція була і залишається формою взаємного суперництва суб'єктів ринкової економіки. Конкуренція обумовлюється суверенним правом кожного із суб'єктів ділових відносин на реалізацію свого економічного потенціалу, а це неминуче приводить до зіткнення між ними, до досягнення поставлених виробниками цілей за рахунок обмеження інтересів інших виробників.

У якості суб'єктів конкуренції можуть бути будь-які соціальні, виробничі або біологічні системи. Носіями конкуренції є товар або послуга, за допомогою яких фірми-суперники прагнуть завоювати визнання і гроші споживача.

У Законі України „Про захист економічної конкуренції” №2210-III від 11.01.2001 р у статті 1 „Визначення термінів” економічна конкуренція розглядається, як: „змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку”.

Однією з найбільш важливих складових конкуренції є конкурентні переваги. Конкурентні переваги можуть бути спадкоємними, конструктивними, технологічними, інформаційними, кваліфікаційними, управлінськими, природно-кліматичними тощо. Конкурентні переваги – це те, на що спрямовано всі конкурентні стратегії в області бізнесу.

Вперше теорія типів конкурентної стратегії була запропонована в 1935 р. Л.Г. Раменским, а через 40 років адаптована в нових умовах англійцем Дж.П. Граймом. Таким чином, теорія типів конкурентоспроможності отримала всесвітню популярність лише в середині 70-х років [10].

Існує щонайменше чотири основних типи стратегій конкурентної боротьби (способи поведінки конкуруючих фірм на ринку з метою реалізації своїх конкурентних переваг), кожний з яких орієнтований на різні умови економічного середовища і різні ресурси, що знаходяться в розпорядженні фірми. Усі вони потрібні для нормального функціонування економіки. Під віолентною стратегією розуміється стратегія конкурентної боротьби, що робить ставку на зниження витрат виробництва. Пациентний тип припускає стратегію конкурентної боротьби, що полягає у випуску

обмеженої кількості вузькоспеціалізованої продукції високої якості. Комутантна стратегія оцінюється як максимально гнучке задоволення невеликих за обсягом (локальних) потреб ринку. Експлерентний тип орієнтований на радикальні нововведення.

Конкурентні переваги формуються численними факторами: більш ефективним виробництвом; володінням патентами; гарною рекламою; грамотним менеджментом і добрими стосунками зі споживачами.

Конкурентні переваги – це ті характеристики товару, що створюють для фірми перевагу над своїми прямими конкурентами. Зовнішня конкурентна перевага заснована на помітних для покупця параметрах товару (менша ціна споживання, більший ефект від використання). Вона дозволяє нав'язати ринкові завищену ціну продажу, ніж у конкурента, на абсолютно однакові за якістю товари. Внутрішня конкурентна перевага полягає у відношенні витрат виробництва, дозволяє домогтися меншої собівартості, придбати стійкість до зниження продажної ціни, нав'язаної ринком і конкуренцією.

Також представляє науковий і практичний інтерес причинно-наслідковий зв'язок формування конкурентних переваг. Наприклад, всередині соціальної або виробничої системи можуть бути реалізовані нововведення шляхом перетворення їх в інновації в будь-якій сфері діяльності.

Конкурентні переваги, у кінцевому випадку, втілюються в товарах, що випускаються даною системою і реалізуються на ринку. Продаж товару, що має конкурентну перевагу або виготовленого з використанням у системі внутрішньої конкурентної переваги, дозволяє одержати економічний ефект. Отриманий після реалізації товару доход, що включає такий ефект, назад надходить у систему, що використовувала дану конкурентну перевагу. Соціальна або виробнича система отриманий доход розподіляє на внутрішнє споживання або на виробництво нових конкурентоспроможних цінностей. Дуже важливо отриманий доход направляти на придбання ефективних (у перспективі) конкурентоздатних цінностей, що можуть бути реалізовані в конкурентні переваги даної системи.

Розглянута логіка сутності конкурентної переваги системи дозволяє зробити висновок, що технічна, соціальна, економічна або комплексна оцінка конкурентної переваги являє собою дуже трудомісткий, але необхідний системний процес.

Аналіз теоретичної і практичної проблематики економічного розвитку, як форми реалізації конкурентних переваг створює передумови до розуміння сутності конкурентоспроможності.

Так, наприклад, професор Ю. Кормонов стверджує, що універсального визначення конкурентоспроможності немає і бути не може, а все залежить від того, стосовно до якого об'єкта (предмета) або суб'єкта воно відноситься [11]. Ситуація ускладнюється ще і тим, що конкурентоздатність може виявитися безпосереднім або допоміжним зосередженням дослідницьких інтересів у багатьох галузях знань, починаючи від цілком традиційних, що безперечно входять у концепцію маркетингу, до відносно нових для нас, наприклад, сфери утворення.

П.С. Зав'ялов прямо визначає необхідність термінологічної регламентації в даній сфері, однак, спроба сформулювати визначення конкурентоспроможності як економічної категорії зводиться до дефініції якості. У той же час аналіз розглянутого поняття свідчить про те, що дана проблематика виходить за рамки кваліметрії [12]. На думку П.С. Зав'ялова, у процесі дослідження конкурентоспроможності як узагальненої економічної проблеми варто враховувати наступні фактори:

- необхідною є, насамперед, кількісна оцінка економічних об'єктів, що є носіями властивості конкурентоспроможності, без чого підтримка її рівня, його підвищення носить суб'єктивний характер;

- універсальне загальноприйняте поняття конкурентоспроможності не існує;
- до переліку основних параметрів, що визначають рівень конкурентоспроможності, відносяться багаточисельність, відносність і конкретність;
- конкурентоспроможності визначається з використанням результатів співставлення, як підприємств, так і їх продуктів;
- зіставлення економічних об'єктів у процесі порівняльного аналізу конкурентоспроможності повинно задовольняти вимогам повноти і коректності.

Відзначаючи дефіцит наукових праць із проблем конкурентоздатності, методологічним і методичним підходам до аналізу цієї проблеми, виділимо істотні, на наш погляд, питання, пов'язані з терміном «конкурентоспроможність»:

- багатоваріантність, що приводить до того, що певні дослідники під конкурентоспроможністю розуміють лише деякі технічні характеристики продукції, фірми або галузі;
- відносність, що проявляється в тім, що конкурентоспроможний на одних ринках товар буде зовсім неконкурентоспроможний на інших;
- розходження підходів до оцінки і аналізу конкурентоспроможності на різних її рівнях: рівні товару, підприємства, галузі, регіону, національної економіки в цілому.

М. Гельвановський, В. Жуковська, И. Трофімова підкреслюють, що конкурентоспроможність являє собою складне багаторівневе поняття, аналіз і оцінку якого необхідно найтіснішим чином погоджувати з конкретним конкурентним полем і, особливо, з його рівнем. У цьому зв'язку можна впевнено стверджувати, що основний рівень забезпечення конкурентоспроможності – це макроекономічний рівень, на якому визначаються основні умови функціонування всієї господарської системи. Далі за важливістю йде мезорівень, де формуються перспективи розвитку галузі або корпорації, що охоплює групу підприємств. На мікрорівні конкурентоспроможність ніби знаходить свою остаточну, завершальну форму у вигляді співвідношення ціни і якості товару. Це співвідношення залежить від умов, що сформувалися на попередніх двох рівнях і від персоналу підприємства, його здатності використовувати як свої ресурси, так і порівняльні національні загальногосподарські і галузеві переваги [13].

В. Андріанов припускає, що синтетичним показником, що поєднує конкурентоздатність товару, товаровиробника, галузеву конкурентоздатність і характеризує положення країни на світовому ринку, є показник конкурентоздатності країни. У загальному вигляді її можна визначити, як здатність країни в умовах вільної конкуренції робити товари і послуги, що задовольняють вимогам світового ринку, реалізація яких збільшує добробут країни та окремих її громадян [14].

На нашу думку, у загальному вигляді конкурентоспроможність означає здатність виконувати свої функції (призначення, місію) з необхідними якістю і вартістю в умовах конкурентного ринку. Конкурентоздатність може визначатися в порівнянні з іншими аналогічними об'єктами, частіше – з кращими.

Проаналізувавши вищевикладені економічні визначення поняття «конкурентоспроможності», ми пропонуємо наступні визначення:

Конкурентоспроможність товару – це здатність продукту впливати на потреби суб'єкта в порівнянні з іншими виробами.

Конкурентоспроможність фірми – латентна складової організації, сформована з використанням цінних і нецінних показників виробленого і (або) реалізованого товару, що дозволяє конкурувати за більш ефективні сегменти ринку.

Конкурентоспроможність галузі – специфічні можливості виробників однорідної продукції конкурувати на ринку.

Конкурентоспроможність регіону – це рівень потреби продукту (матеріального, інтелектуального, духовного, культурного) у межах певної території.

Конкурентоспроможність країни – рівень потреби продукту, виробленого і спожитого даною соціально-економічною системою.

Дана характеристика відноситься до оціночних показників, тому припускає наявність суб'єкта (хто оцінює), об'єкта (що оцінюється), мети (критерії) оцінки. Суб'єктами оцінки можуть бути органи державної влади, організації, інвестори, покупці та інші. Об'єктами оцінки є товар, фірма, організація, регіон, країна. Критеріями (цілями) оцінки можуть бути положення на ринку, темпи розвитку, можливість розплачуватися за отримані позикові засоби, споживчі властивості стосовно ціни товару та інше.

Таким чином, дане багатогранне поняття може бути визначене в різних аспектах у залежності від різновиду задач, що розв'язуються. Можливі також різні методи оцінки конкурентоспроможності, побудовані на основі статистичних показників, експертних оцінок, рангів тощо.

Список літератури

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз., 1962.-333 с.
2. Хайне П. Экономический образ мышления. – Пер. с англ. Издание второе, стереотипное. – М.: Изд-во «Дело», при участии Изд-ва «Cataliaxu», 1993. – 704 с.
3. Иохин В.Я. Экономическая теория: введение в рынок и микроэкономический анализ. Учеб. для вузов. Моск. гос. Ун-т коммерции – М.: Инфра-М, 1997. – 512 с.
4. Макконнелл Кемпбелл Р., Брю Л. Стенли. Экономикс. –Т.1. –Таллинн, 1992. – 564 с.
5. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Пер. с нем. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
6. Наяек F.A. Individualism and Economic Order. Chicaco: Univ of Chicago Press. – 1948.
7. Портер, Майкл, Э. Международная конкуренция: Пер. с англ. // Под ред. и с предисловием В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
8. Кураков Л.П., Кураков В.Л. Экономика и право: большой толковый словарь-справочник. – М.: Вуз и школа, 2003. – 748 с.
9. Всемирная история экономической мысли. М.: Мысль, 1988. Т.2: от Смита и Рикардо до Маркса и Энгельса / А.В. Аникин, В.С. Афанасьев, С.З. Бубликов и др. – 1988. – 574 с.
10. Куликов Г. Факторы народнохозяйственной конкурентоспособности японской экономики // Российский экономический журнал. – 1998. – № 1. – С.77-78.
11. Кормонов Ю. Кооперация как фактор преодоления кризиса // Экономист. – 1999. – №7. С.28-36.
12. Завьялов П.С. Проблемы международной конкурентоспособности товаропроизводителей // Маркетинг. – 1996. – №2. – С.20-32.
13. Гельвановский М.И., Жековская В., Трофимова И. Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // Российский экономический журнал. –1998. – №3. – С.67-78.
14. Андрианов В.А. Конкурентоспособность в мировой экономике // Экономист. – 1997. – №10. – С.33-42.

В статье исследована экономическая сущность понятий «конкуренция», «конкурентное преимущество», «конкурентоспособность», проведен анализ их соотношения в научной литературе, сформированы собственные определения данных экономических категорий.

In clause the economic essence of concepts "competition", "competitive advantage", "competitiveness" is investigated, the analysis of their parity in the scientific literature is carried out, the own definitions of the given economic categories are generated.

Формування заходів з антикризового менеджменту у сільськогосподарських підприємствах

У статті визначено специфічні чинники виникнення фінансових криз у діяльності сільськогосподарських підприємств та згруповано їх у чотири групи залежно від джерел походження. Запропоновано заходи антикризового менеджменту щодо усунення негативного впливу кожного специфічного чинника з позиції державного, регіонального управління та менеджменту сільськогосподарських підприємств.

фінансові кризи, специфічні чинники виникнення фінансових криз у діяльності сільськогосподарських підприємств, заходи з антикризового менеджменту

Починаючи з 2000 р. в економіці України спостерігається стійка тенденція до подолання кризових явищ, відродження ділової активності підприємств, нарощення виробничого потенціалу.

Цьому сприяли заходи щодо: поліпшення економічної ситуації в країні, удосконалення державної економічної політики, зокрема шляхом законодавчого забезпечення підприємницької діяльності, удосконалення податкової, кредитної й валютної політики, поступове накопичення вітчизняного капіталу; зростання обсягу та активності банківської системи; трансформація психології населення у напрямку адекватного сприйняття ринкових перетворень, а також інші чинники. Підвищення інтенсивності та ефективності виробничо-господарської діяльності має місце у більшості галузей національної економіки, зокрема і в аграрному секторі.

Сільське господарство традиційно виступає стрижневою ланкою економіки України. Тому подолання стагнаційних процесів 1992-2000 рр. і повноцінне відродження аграрного сектору економіки є запорукою економічного зростання країни. Проте, динаміка позитивних зрушень в аграрній сфері свідчить, що темпи перетворень поки що не достатні. На сьогодні залишається ряд чинників, які гальмують розвиток сільського господарства. Так, зберігається ціновий диспаритет між продукцією сільського господарства та промисловості, обсяг інвестицій в галузь не забезпечує адекватного рівня відтворення, середній рівень заробітної плати селян чи не найменший серед галузей національної економіки, повільно впроваджуються інноваційні технології тощо. З цих причин актуальною сьогодні постає проблема становлення системи антикризового менеджменту аграрних товаровиробників. Вирішення питання щодо побудови вказаної системи управління є частиною науково-практичної задачі, що відповідає державній політиці пріоритетного розвитку сільського господарства.

Для поліпшення ситуації в сільському господарстві необхідно вирішувати його проблеми комплексно й одночасно на макро- та мікроекономічному рівнях. На макрорівні повинно відбуватися подальше удосконалення державної економічної та аграрної політики, законотворча діяльність, запровадження відповідних ситуації механізмів регулювання ринку. Аналіз літератури [1-7] свідчить, що у цьому напрямку в Україні проводиться значний обсяг наукових досліджень [1-4]. На мікроекономічному рівні слід запроваджувати спеціальні механізми фінансового

оздоровлення підприємств та заходи із запобігання виникнення нових проявів кризи. Наукові дослідження цього напрямку поодинокі [5, 6]. Не вирішеними раніше частинами проблеми є: по-перше – не визначення специфічних чинників виникнення фінансових криз у сільському господарстві та, по-друге, не достатня обґрунтованість заходів із профілактики фінансових криз на державному, регіональному та мікроекономічному рівнях.

Метою дослідження є визначення концептуальних підходів до усунення впливу специфічних чинників криз в діяльності сільськогосподарських підприємств. Для досягнення мети вирішувалися наступні завдання:

1) встановити та згрупувати специфічні чинники виникнення фінансових криз в сільськогосподарських підприємствах;

2) обґрунтувати заходи антикризового менеджменту на рівнях державної аграрної політики, політики місцевих органів влади та менеджменту підприємств.

Під фінансовою кризою розуміють фазу розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини, що виникають на цьому підприємстві [7, с.13-14]. Подолання кризи відбувається у двох основних напрямках: по-перше, шляхом усунення її наслідків, по-друге, що є найбільш важливим, уникнення причин. Тому для обґрунтування заходів антикризового менеджменту слід чітко встановити причини кризи.

Виділяють різноманітні чинники криз, які є загальними для усіх галузей економіки. До основних із них відносяться непродумана й неефективна економічна політика уряду та місцевих органів влади, посилення монополізму або конкуренції на ринку, інфляційні процеси. Вони притаманні й аграрній сфері. Проте, в сільському господарстві існують специфічні чинники криз, притаманні виключно цій галузі діяльності. Так, результатом аналізу показників фінансового стану та результатів діяльності сільськогосподарських підприємств Кіровоградської області встановлено основні з них та здійснене їхнє групування залежно від джерел походження (табл. 1).

Другим етапом досліджень стало обґрунтування заходів з антикризового менеджменту. Формування вказаних заходів повинно передбачати органічне поєднання усіх ланок менеджменту: загальнодержавного рівня, місцевих органів влади та безпосередньо керівництва сільськогосподарських підприємств. Запропонований комплексний підхід забезпечуватиме вплив на усі специфічні чинники виникнення фінансових криз у підприємствах галузі, а саме:

1. Використання землі в якості основного засобу виробництва. Це основна особливість діяльності в сільському господарстві, яка обумовлюється специфікою галузі. Від стану та якості ґрунтів залежать обсяги продукції, що виробляється, якість цієї продукції, а також витрати на виробництво. Для запобігання кризових явищ, спричинених погіршенням якості ґрунтів, необхідна реалізація системи заходів щодо їхнього захисту. Така система повинна передбачати:

- на загальнодержавному рівні: фінансування державних програм із захисту земель та сприяння розвитку наукових розробок у даній сфері;

- на рівні місцевих органів влади: постійне проведення моніторингу земель, контролю за умовами використання ґрунтів, реалізація заходів щодо поліпшення екологічної ситуації на території громади;

- на рівні менеджменту підприємств: забезпечення суворого дотримання технологічних вимог з метою недопущення зниження якості ґрунтів; а також розробка й виконання власних програм захисту земель.

2. Використання біологічних організмів. Даний чинник може призводити до вагомих втрат господарств внаслідок хвороб рослин і тварин, знищення врожаю шкідниками, а також втрату потенційних доходів із-за використання

низькопродуктивних сортів рослин й порід тварин. У зв'язку з цим необхідно:

Таблиця 1 - Специфічні чинники формування фінансових криз у сільськогосподарських підприємствах

Джерело походження	Чинники
Обумовлені специфікою галузі як виду економічної діяльності	– використання землі в якості основного засобу виробництва; – використання біологічних організмів; – залежність від природно-кліматичних умов; – сезонність виробництва; – залежність інтенсивності та ефективності діяльності від географічного положення; – залежність від стану екології; – залежність галузі від кредитних ресурсів.
Викликані особливостями положення галузі в економіці країни	– формування та стан ресурсного потенціалу; – вплив рівня розвитку першої та третьої сфер АПК; – диспаритет цін; – залежність від рівня доходності населення, його соціальної захищеності та споживчого попиту; – вагома залежність від енергоносіїв.
Обумовлені соціальним статусом села	– традиції щодо способу життя, відносин між працівниками підприємств; – залежність притоку трудових ресурсів від умов та якості життя на селі.
Викликані сучасними особливостями аграрної економіки України	– особливості формування власності на майно; – недостатній рівень наукового забезпечення.

- на загальнодержавному рівні: забезпечити фінансування державних програм й наукових розробок із селекції рослин і тварин, створення нових, більш ефективних засобів їх захисту, мінеральних добрив;

- на рівні місцевих органів влади: створити (у разі відсутності) або поліпшити роботу існуючих районних ветеринарних та зоотехнічних служб, агрохімічних лабораторій;

- на рівні менеджменту підприємств: відродити селекційну роботу, впровадити науково обґрунтовані сівозміни, раціони годівлі тварин, поліпшити роботу зооінженерної, ветеринарної та агрономічної служб; посилити контроль над дотримання вимог по догляду за тваринами.

3. Залежність від природно-кліматичних умов – особливість роботи галузі, на яку неможливо вплинути безпосередньо, тому основний напрямок антикризового менеджменту у даному випадку полягає у страхуванні можливих втрат від кліматичних катаклізмів. Тут доцільно:

- на загальнодержавному рівні: удосконалити законодавче забезпечення страхування сільськогосподарського виробництва, створити сприятливі умови для активізації діяльності страховиків на селі;

- на рівні місцевих органів влади: розробити й впровадити регіональні програми із розвитку страхової інфраструктури;

- на рівні менеджменту підприємств: проводити моніторинг страхового ринку з метою пошуку надійних партнерів для страхування врожаю, основного стада,

багаторічних насаджень тощо.

4. Сезонність виробництва. Наслідком дії даного чиннику є вивільнення в певні періоди року робочої сили та нестабільність в отриманні доходів сільськогосподарськими підприємствами. Для уникнення цього доцільно всіляко розвивати супутні види виробництв. Водночас необхідно:

- на загальнодержавному рівні: формувати пільгові умови кредитування й оподаткування супутніх видів діяльності; запровадити (при необхідності) державні контракти на закупівлю продукції цих виробництв із забезпеченням реалізації товаровиробниками за середніми ринковими цінами;
- на рівні місцевих органів влади: створити базу даних про інвестиційні проекти із розвитку супутніх видів діяльності з метою пошуку й залучення потенційних інвесторів;
- на рівні менеджменту підприємств: вивчити попит та вишукати найбільш вигідні та перспективні ринкові ніші для розвитку супутніх видів діяльності.

5. Залежність інтенсивності та ефективності діяльності від географічного положення. Цей фактор безпосередньо впливає на можливість реалізації продукції, її ціну, умови постачання матеріально-технічних ресурсів, а також на можливості співпраці із фінансовою інфраструктурою. Для забезпечення оптимальних умов діяльності в агробізнесі доцільно:

- на загальнодержавному рівні: розвивати транспортну мережу; сприяти розвитку фінансової інфраструктури держави;
- на рівні місцевих органів влади: розвивати транспортну, зокрема, шляхову мережу регіону, проводити регіональні виставки й ярмарки з метою просування продукції місцевого виробництва на ринок країни й зарубіжжя; створювати сприятливі умови для розвитку переробних підприємств, заготівельний й постачальницьких організацій;
- на рівні менеджменту підприємств: удосконалювати методи й прийоми роботи служб постачання й збуту, активізувати маркетингову роботу тощо.

6. Залежність від стану екології. Якість продукції сільського господарства, попит на неї й ціна часто залежать від того, наскільки вона є екологічно чистою й у місцевості з яким екологічним станом вона вирощена. Поряд з тим, сільське господарство в процесі своєї діяльності нерідко здійснює негативний вплив на екологію місцевості. Тому, поряд із застосуванням штрафів за забруднення навколишнього природного середовища, держава повинна забезпечувати фінансування екологічних програм, сприяти оптимізації системи фінансових санкцій за забруднення навколишнього природного середовища. Місцеві органи влади мають здійснювати постійний моніторинг екологічної ситуації в районах. Підприємства, у свою чергу, повинні намагатися використовувати найбільш якісні отрутохімікати, мінеральні добрива, впроваджувати екологічно чисте землеробство.

7. Залежність галузі від кредитних ресурсів. Сільське господарство нині є інвестиційно непривабливим. У зв'язку з дефіцитом обігових коштів й фінансових ресурсів галузі підприємства потребують кредитної підтримки держави. Необхідне подальше розширення та створення нових кредитних програм для сільського господарства, проведення політики сприяння роботі банківського сектору в аграрній сфері, зокрема шляхом поділу ризиків між державою та банками, здійснення дотацій на сплату відсотків за користування кредитними ресурсами тощо.

8. Формування та стан ресурсного потенціалу. Як й у будь-якій іншій сфері економіки інтенсивність та ефективність діяльності в сільському господарстві залежить від обсягів та стану ресурсів, що залучаються, зокрема землі, техніки, технологій, трудового потенціалу тощо. Проте, стосовно більшості видів ресурсів для сільського

господарства існують суттєві обмеження. Тому політика у системі антикризового фінансового управління має спрямовуватися на підвищення ефективності використання ресурсів, запровадження ресурсозберігаючих технологій, удосконалення управління витратами тощо.

9. Вплив рівня розвитку першої та третьої сфер АПК. Тут на загальнодержавному рівні слід забезпечити проведення виваженої економічної політики, спрямованої на гармонічний розвиток усіх галузей національної економіки в цілому, уникати впровадження вагомого обсягу пільг, при застосуванні яких втрати бюджету погашаються за рахунок інших галузей та видів діяльності, сприяти розвитку внутрішніх виробників ресурсів для сільського господарства тощо.

10. Диспаритет цін. Хоча поглиблення розриву між цінами на сільськогосподарську продукцію та продукцію промисловості нині й не збільшується, накопичений упродовж 90-х рр., диспаритет й досі зберігається. Його мінімізація вимагає:

- на загальнодержавному рівні: впроваджувати виважену політику регулювання цін на основні продукти харчування;
- на рівні місцевих органів влади: запровадити цінову підтримку та дотації на основні продукти харчування;
- на рівні менеджменту підприємств: активізувати маркетингову діяльність з метою оптимізації цін реалізації власної продукції та закупівлі матеріально-технічних ресурсів.

11. Залежність від рівня доходності населення, його соціальної захищеності та споживчого попиту. Ефективність будь-якої діяльності значною мірою залежить від обсягів та ціни реалізації продукції, а значить від місткості ринку й платоспроможності покупців. Особливо це стосується аграрної сфери, прибутковість якої обумовлюється еластичністю попиту населення на продукти харчування й прямо залежить від рівня доходності. Зниження платоспроможності населення України упродовж 90-х рр. стало однією з основних причин занепаду сільського господарства. В усуненні наслідків негативного впливу зазначеного чинника провідна роль належить державній політиці, яка має бути спрямованою на підвищення рівня доходності населення шляхом регулювання розміру заробітної плати, пенсій, стипендій, залучення населення до ведення підприємницької діяльності, зміцнення його соціального захисту тощо. Тому й надалі слід посилювати й удосконалювати соціальну політику уряду України.

12. Вагома залежність сільського господарства від енергоносіїв обумовлює значний вплив на собівартість продукції цін на пально-мастильні матеріали та інші види енергії. У запобіганні негативного впливу цього фактора на виникнення фінансових криз в галузі значна роль належить державі, яка має здійснювати виважену політики регулювання енергетичного ринку й не допускати істотні коливання цін на енергоносії, а також стимулювати запровадження підприємствами енергозберігаючих технологій.

13. Традиції щодо способу життя, відносин між працівниками підприємств. Сільське господарство в Україні історично є не лише галуззю матеріального виробництва, а й способом життя сільського населення, який формувався упродовж століть. Тому при створенні системи антикризового менеджменту на всіх ланках необхідно враховуючи традиції, спосіб життя, мислення, становлення матеріальних й духовних пріоритетів сільського населення.

14. Залежність притоку трудових ресурсів від умов та якості життя на селі. Низький рівень доходності сільського населення, нерозвиненість соціальної інфраструктури, побутового обслуговування, освітньої сфери упродовж багатьох десятиліть обумовили відтік робочої сили із сільської місцевості. Тому нині на селі

спостерігається нестача висококваліфікованих кадрів від чого погіршуються загальні результати діяльності й якість менеджменту підприємств, повільно запроваджуються прогресивні технології виробництва. У зв'язку з цим:

- на загальнодержавному рівні: сприяти розвитку соціальної інфраструктури, забезпечити фінансування шляхової мережі, поліпшити транспортне сполучення, побутове обслуговування, торговельну мережу тощо;
- на рівні місцевих органів влади: проводити постійний моніторинг депресивних регіонів задля формування внутрішньої політики на вирівнювання умов життєдіяльності на території місцевості;
- на рівні менеджменту підприємств: розвивати власну соціальну сферу, а також проводити політику на збільшення розмірів оплати праці й виплат власникам.

15. Особливості формування власності на майно обумовлюють необхідність посилення захисту прав й інтересів селян-власників майна сільськогосподарських підприємств. Для мінімізації негативного впливу даного чинника доцільно:

- на загальнодержавному рівні: удосконалювати законодавство з питань забезпечення прав власності, зокрема шляхом внесення змін та доповнень до Закону України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” з метою захисту інтересів селян при провадженні справ про банкрутство аграрних товаровиробників;
- на рівні місцевих органів влади: розвивати дорадчі служби з метою просвітницької діяльності та надання консультацій із спірних питань щодо використання та розпорядження майном фізичних осіб, наданим у користування сільськогосподарським підприємствам;
- на рівні менеджменту підприємств: забезпечити прозорість процесу використання та управління майном сільськогосподарських підприємств.

16. Недостатній рівень наукового забезпечення посилює негативний вплив на використання землі, біологічних організмів, розвиток техніки, технологій, інфраструктурного забезпечення, державної політики регулювання ринку, законодавчого забезпечення тощо. У зв'язку з цим в аграрній сфері необхідно вирішити комплекс наступних завдань:

- на загальнодержавному рівні: фінансувати державні наукові заклади та програми, залучати приватні фонди до більш активної спонсорської допомоги науковим розробкам в аграрній сфері, а також забезпечити державну підтримку інноваційного розвитку підприємств;
- на рівні місцевих органів влади: організувати науково-практичні конференції й семінари з метою активного залучення у виробництво найновітніших наукових розробок, передового досвіду, а також задля сприяння розвитку наукової та інноваційної діяльності в сільськогосподарських підприємствах;
- на рівні менеджменту підприємств: активізувати наукову та інноваційну діяльність, запровадити у виробництво наукові розробки, зокрема із виведення нових сортів рослин та порід тварин, засобів захисту, технологій догляду, методів менеджменту тощо.

В результаті проведеного дослідження зроблено наступні висновки:

1. Для формування засад політики антикризового менеджменту в сільському господарстві доцільно виділяти специфічні чинники виникнення фінансових криз, групуючи їх на наступні чотири основних групи залежно від джерел походження: обумовлені специфікою галузі як виду економічної діяльності, викликані особливостями положення галузі в економіці країни, обумовлені соціальним статутом села, викликані сучасними особливостями аграрної економіки України.

2. Створення та розвиток системи антикризового управління має відбуватися на

трьох рівнях: держава, місцеві органи влади, менеджмент підприємств.

3. Усунення негативного впливу специфічних чинників формування фінансових криз у діяльності сільськогосподарських підприємств має відбуватися шляхом запровадження запропонованих заходів та з врахуванням сутності й природи виникнення специфічних чинників криз у сільському господарстві.

Проблема формування системи антикризового менеджменту в сільському господарстві потребує подальшого вивчення. Перспективними напрямками наукових розвідок є: удосконалення законодавчого забезпечення процесів банкрутства та санації сільськогосподарських підприємств; формування дієвих механізмів сприяння фінансовому оздоровленню товаровиробників на рівні місцевих органів влади; розробка та впровадження системи контролінгу в сільськогосподарських підприємствах.

Список літератури

1. Дорошенко Г.В. Фінансові аспекти стабілізації регіональних інвестиційних процесів. – Суми: Ініціатива, 1998. – 36 с.
2. Прокопа І., Шепотько Л. Депресивність аграрних територій: український вимір // Економіка України. – № 7. – 2003. – С. 59–66.
3. Управление региональным АПК – Дискуссионный клуб // Экономика сельского хозяйства России. – № 3. – 2001. – С. 12–15.
4. Сеніна Г.В. Державне регулювання інвестиційної діяльності в аграрній сфері. – К.: ІАЕ УААН, 2003. – 127 с.
5. Організація фінансового оздоровлення сільськогосподарських підприємств Запорізької області: Практич. посібник / Ред. Дем'яненко М.Я. – Запоріжжя: Дике Поле, 2001. – 522 с.
6. Проблемы формирования антикризисной политики и механизма банкротства предприятий: Сб. науч. тр. / В.Н. Амитап (отв. ред.); НАН Украины, Институт Экономики промышленности. – Донецк, 1998. – 387 с.
7. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2000. – 412 с.

В статье определены специфические факторы возникновения финансовых кризисов в деятельности сельскохозяйственных предприятий, которые сгруппированы в четыре группы в зависимости от источников происхождения. Предложены мероприятия антикризисного менеджмента по предотвращению негативного влияния каждого специфического фактора с позиции государственного, регионального управления и менеджмента сельскохозяйственных предприятий.

In the article the specific factors of forming of financial crises are definite in activity of agricultural enterprises that are grouped in four groups dependency upon the sources of origin. The measures of antikrizisnogo management on prevention of the negative influencing of every specific factor from position of state, regional administration and management of agricultural enterprises are offered.

Особливості формування інвестиційної стратегії регіону з використанням лінійної регресії

В статті розглядаються умови формування сприятливого інвестиційного клімату регіону та обґрунтовується доцільність використання математичного апарату лінійного регресійного аналізу для формування інвестиційної стратегії регіону.

інвестиційна привабливість, інвестиційна політика, регіон, стратегія, лінійна регресія, факторний аналіз

Для модернізації економіки України, посилення її соціальної орієнтації необхідні значні капіталовкладення. На даний час іноземний капітал в основному вкладається в експлуатацію найефективніших природних ресурсів, а також у галузі зі швидким оборотом капіталу і відносно ємним і стабільним ринком (продовольчий). При цьому найбільш нужденні в інвестиціях галузі – електроенергетика, машинобудування і металообробка – одержують мінімум інвестиційних ресурсів.

Впровадження в життя інвестиційної політики, вибір пріоритетних напрямків галузей – справа дуже складна, оскільки ринкові механізми діють далеко не завжди в українських інтересах. Тут потрібен строгий контроль з боку держави, а також доброзичлива політика для підтримки інвестицій у ті галузі і регіони, з якими пов'язані економічні перспективи. Варто розуміти, що іноземні інвестиції потрапляють у регіони з високим рівнем розвитку.

Дослідженнями інвестиційної привабливості регіонів України, можливостей залучення капіталу в регіони, в т.ч. і банківського, в різні часи займалися провідні вчені-економісти І. Бланк, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Дорогунцов, В. Куценко, Л. Чернюк, М. Фащевський та ін. Однак враховуючи складність означеної проблеми, остання потребує подальших ґрунтовних досліджень.

Метою статті є визначення особливостей формування інвестиційної стратегії регіону з використанням лінійної регресії.

Інвестиційна активність регіону в сфері зовнішньоекономічної діяльності, перспективи його стійкого розвитку багато в чому залежать від якості проведеної інвестиційної політики в області. Відсутність цілісної концептуальної розробки теоретичних і практичних аспектів стратегії розвитку регіону в частині залучення іноземного капіталу на промислові підприємства, а також необхідність прийняття конкретних економічних заходів по формуванню нової інвестиційної стратегії розвитку регіону в частині залучення іноземного капіталу висувають дану проблему в ряд найбільш значимих і актуальних питань розвитку регіональної економіки.

Загальна стратегія розвитку регіону – це система функціональних стратегій, міжфункціональних програм і проектів, що складаються з окремих заходів. Уся сукупність функціональних стратегій утворює систему, оскільки вони, як елементи, пов'язані між собою, відособлені від зовнішнього середовища і взаємодіють з нею як щось ціле. Функціональні стратегії розвитку додають деталі в стратегію і показують, які функціональні дії будуть виконані в першу чергу. Головна роль функціональної

стратегії розвитку полягає в підтримці загальної стратегії розвитку. Інше завдання – досягнення функціональних цілей. Причому, окремі функціональні цілі тим, хто не брав участь у розробці стратегії розвитку, можуть здаватися незв'язаними з досягненням основної стратегії розвитку у визначений проміжок часу.

Серед сукупності функціональних стратегій розвитку необхідно виділити інвестиційну політику. Інвестиційна політика (англ. investment policy) – це складова частина економічної політики, що проводиться державою і підприємствами у вигляді встановлення структури і масштабів інвестицій, напрямків їх використання, джерел одержання з урахуванням необхідності відновлення основних засобів і підвищення їх технічного рівня [1]. Вона являє собою сукупність народногосподарських підходів і рішень, що характеризують основні напрямки використання капітальних вкладень у галузях економіки, і виконує вирішальну роль у формуванні структурної політики держави.

Інвестиційна політика визначає вибір і способи реалізації найбільш раціональних шляхів відновлення і розширення виробничого, науково-технічного, фінансового потенціалу. Дана політика спрямована на досягнення фінансової стійкості і створення умов для майбутнього розвитку [2].

При розробці інвестиційної політики визначається загальний обсяг інвестицій, способи раціонального використання власних засобів і можливості залучення додаткових грошових ресурсів. Інвестиційні проекти погоджуються між собою за обсягами ресурсів, що виділяються, і термінам реалізації виходячи з досягнення максимального загального економічного ефекту.

Практично всі плани і програми розробляються з урахуванням інвестування. Кожен етап цільової програми вимагає фінансування. Крім того, ефективна реалізація окремих проектів і програм, а також функціональних стратегій, може привести до досягнення фінансових результатів (прибутку), що можуть у свою чергу бути джерелами інвестування на наступних етапах реалізації стратегії розвитку. Тобто, інвестиції самі по собі є ресурсами для окремих проектів, а результатами реалізації проектів може бути виникнення нових джерел інвестицій.

Інвестиційна політика використовує стандартні підходи для прийняття рішення при виборі і реалізації інвестиційних проектів. Спочатку аналізуються зовнішнє і внутрішнє середовище інвестування, формуються цілі, пріоритети і критерії інвестиційного проекту. Потім створюються варіанти (альтернативи) інвестування, з яких за критерієм максимізації позитивного ефекту при мінімізації негативних наслідків вибирається найкращий. Створюється система керування, моніторингу й оцінки результатів впроваджуваного проекту, пов'язана зворотними зв'язками з усіма попередніми етапами.

Одна з обов'язкових умов реалізації інвестиційного проекту – ефективність використання інвестиційних ресурсів. Інвестиційний проект стає реальним для здійснення, якщо дотримуються наступні умови:

- проект конкурентноздатний, розрахунковим шляхом доведена перевага даного проекту над іншими;
- при реалізації проекту будуть досягнуті визначені цілі;
- можливі конфлікти є розв'язаними;
- існує підготовлена команда менеджерів, які готові реалізовувати проект;
- проект забезпечений необхідними ресурсами;
- розроблено детальні плани з урахуванням можливих відхилень.

Керування інвестиційними ресурсами підприємства відбувається усередині всіх цільових проектів і програм і одночасно усередині окремих інвестиційних проектів. Основна задача інвестиційної політики – чітко розподілити інвестиційні ресурси

(фінансові і нематеріальні) між окремими проектами і програмами розвитку, сформувані „портфель інвестицій”, реальні інвестиційні проекти, досягти при їхній реалізації визначених результатів і домогтися ефективності кожного інвестиційного проекту.

З іншого боку, інвестиційна політика – це сукупність різних підходів і рішень, що використовуються для ефективних вкладень засобів у певне підприємство [3]. Елементи інвестиційної політики наведені в таблиці 1.

Таблиця 1 – Елементи інвестиційної політики

Процес інвестування: Яким чином здійснювати?	Ефективність інвестицій: Як оцінювати?
Джерела інвестицій: Хто дає?	Напрямок інвестицій: Куди вкладати?

В часовому розрізі інвестиційна політика орієнтована на досягнення середньострокових і довгострокових цілей інвестиційної діяльності і визначає основні шляхи їхнього досягнення. Це особливо важливо в умовах тривалості інвестиційного циклу, багатофакторності і мінливості ринкової кон'юнктури.

Інвестиційна політика повинна розроблятися як на мікрорівні, так і на вищому рівні керування державою. На мікрорівні – для підприємств, фінансово-промислових груп, холдингів, банків, фондів, що здійснюють інвестиційні проекти.

Не менш важливою є інвестиційна політика регіональних і муніципальних рівнів керування, що повинна враховувати перспективи розвитку територіальних одиниць з урахуванням їх особливостей, бути основою для вироблення цільових програм, селективної підтримки найбільш перспективних проектів.

На макрорівні вироблення і реалізація державної інвестиційної стратегії допомагає концентрувати обмежені бюджетні засоби підтримки в найбільш перспективних галузях і регіонах, підтримувати динамічну збалансованість у розвитку економіки в цілому, перехід її в новий якісний стан з найменшими витратами. Вироблення і здійснення перспективної інвестиційної й інноваційної політики – функція органів виконавчої влади України.

Варто відзначити і міжнародну інвестиційну політику усього світового співтовариства (концепція стійкого розвитку), міждержавних регіональних об'єднань (СНД, ЄС), окремих міжнародних фінансових інститутів (міжнародного і європейського Банків реконструкції і розвитку, МВФ, Глобального екологічного фонду та ін.).

Інвестиційна політика повинна бути, з одного боку, розрахованою на досить тривалий період часу (з урахуванням термінів розробки, здійснення й окупності проектів), а з іншого боку, – варіантною, гнучкою, що допускає своєчасні корективи з урахуванням змін кон'юнктури ринку. Задачі і методи реалізації цієї політики змінюються в різних фазах економічного циклу. У фазах кризи і депресії, коли переважає стратегія виживання, ціль інвестиційної політики – збереження, підтримка і зміцнення частини основного капіталу, найбільш життєздатної і перспективної, придатної для виробництва конкурентноздатної продукції. У фазах поживлення і підйому переважає стратегія прориву, приходить час інвестиційного буму, і завдання полягає у своєчасному і комплексному здійсненні інвестицій і інновацій, що сприяють розширенню існуючих ринкових ланок і завоюванню нових. У фазі зрілості (стабільного розвитку) державна підтримка має бути мінімальною, інновації й інвестиції реалізуються звичайним ринковим шляхом, відповідно до виробленого на мікрорівні політикою [4]. Отже, інвестиційна політика повинна вчасно враховувати зміни курсу на різних фазах економічного циклу.

Системний підхід дозволяє побудувати графічну модель, що демонструє основні фактори, що впливають на зміст інвестиційної політики, а також відображають параметри проектів і програм, у яких можуть міститися міжфункціональні аспекти інвестування (рис. 1.).

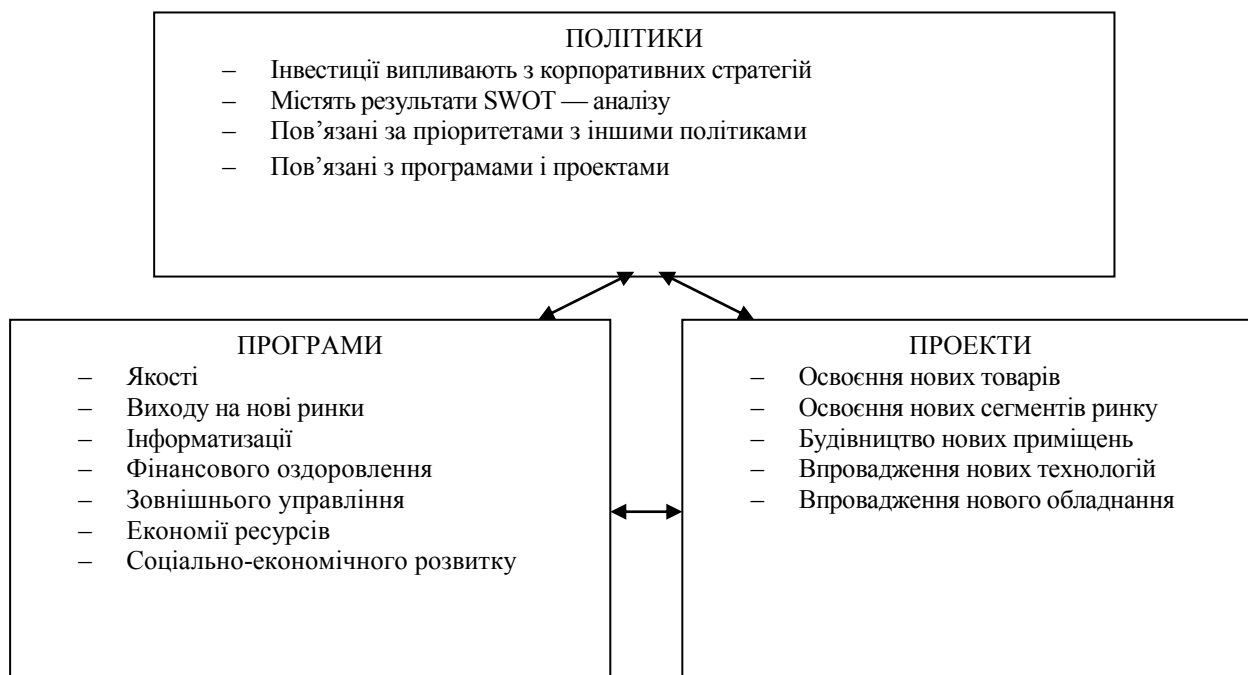


Рисунок 1 - Схема елементів інвестиційної політики

При розгляді політик можна відзначити, що даний елемент характеризується взаємопов’язаністю з іншими політиками, а також з проектами і програмами. Це впливає з того, що інвестиції ґрунтуються на стратегіях, результатах SWOT-аналізу та інших показниках, що визначають першопричину інвестицій. Інвестиційна політика формується під впливом різних факторів і має межі, обумовлені інституціональною системою регіону.

Нескладно припустити, що існують витрати в області нормування інвестиційного процесу, витрати пов’язані з оформленням інвестиційних рішень і керуванням інвестиційного процесу в цілому, що знижують ефективність реалізації інвестиційної політики в регіоні.

Держава виступає одним з основних операторів, що регулюють ситуацію на ринку інвестиційних ресурсів, а її політика у відношенні іноземних капіталовкладень багато в чому визначає стан інвестиційного клімату в країні, впливає на прийняття рішень потенційних інвесторів.

Основні цілі інвестиційної політики держави в перехідний період до ринкових відносин полягають в перерозподілі капітальних вкладень на користь галузей економіки, що забезпечують підвищення добробуту народу, прискорення науково-технічного прогресу; розвиток соціальної інфраструктури.

Інвестиційний клімат регіону являє собою синтез різних, якісних результативних характеристик рівня ефективності реального виробництва, рівня розвитку інфраструктури регіону, рівня політичної і соціальної стабільності і т.д.

Важливу роль при розробці стратегії регіону, має відповідь на питання: за рахунок яких факторів у найбільш розвинутих регіонах досягається високий рівень конкретних показників інвестиційного клімату, у якому ступені цей рівень досяжний для кризових регіонів. Відповісти на поставлені питання з визначеним ступенем

вірогідності можливо шляхом моделювання досліджуваного процесу. Найбільш придатним для дослідження рівня сприятливості для інвесторів інвестиційного клімату є математичний апарат лінійного регресійного аналізу.

Сучасна статистична методологія оцінки ролі взаємодіючих факторів базується на проведенні багатокрокового регресійного аналізу. Ідея багатокрокового аналізу полягає в проведенні ряду розрахункових ітерацій, у ході яких здійснюється послідовне включення до складу моделей усіх відібраних за допомогою теоретичного аналізу факторів і оцінки на кожному кроці ступеня впливовості на результативний показник усіх врахованих факторів і збіжності результатів. Фактори, що виявляються несуттєвими і не сприяючими поліпшенню збіжності розрахункових і фактичних значень результативної ознаки, замінюються новими.

Для моделювання взаємозв'язку результативної ознаки і незалежних факторів пропонується лінійна залежність.

$$k = b_0 + b_1x_1 + b_2x_2 + \dots + b_nx_n, \quad (1)$$

де k – розрахункове значення ознаки, що моделюється, являє собою оцінку теоретичного значення Y при фіксованому значенні змінних $x_1, x_2, \dots, x_n$;

b_0 – вільний член рівняння регресії;

$b_1, b_2, \dots, b_n$ – коефіцієнти регресії;

n – число факторів.

Багатофакторні регресійні моделі можуть служити засобом інформаційного забезпечення і прогнозування регіональної політики, спрямованої на підвищення ефективності регіональної економіки.

При використанні регресійного аналізу акцент робиться на виявленні ваги кожної факторної ознаки, що впливає на результат, на кількісну оцінку чистого впливу даного фактора при елімінуванні інших. Факторний аналіз не вимагає апріорного поділу ознак на залежні і незалежні, тому що всі ознаки в ньому розглядаються як рівноправні. Тут немає припущення про незмінність всіх інших умов, властивих кореляційно-регресійному аналізу. Залучення інформації про взаємозв'язки змінних дозволяє досягти кращих результатів кластеризації і пояснити поділ регіону на кластери (групи). Факторний аналіз дозволяє виділити узагальнені критерії (фактори), кожний з яких містить у собі властивості відразу декількох змінних.

Для всієї сукупності показників інвестиційного клімату регіону розраховується кореляційна матриця, коефіцієнти парної кореляції якої є мірою зв'язку між показниками. Наявність кореляційного зв'язку можна представити як прояв ряду загальних прихованих факторів, не включених до процесу дослідження і що впливають на корельовані дані. Слід зазначити, що загальних факторів значно менше за число ознак, що спостерігаються.

Основною ідеєю методу головних компонентів є визначення змінних, лінійно залежних від прихованих факторів:

$$Z_j = a_{j,1} \times F_1 + a_{j,2} \times F_2 + \dots + a_{j,k} \times F_k, \quad (2)$$

де $a_{j,1}$ – невідомі коефіцієнти (факторні навантаження), які необхідно визначити.

Факторні навантаження – це значення коефіцієнтів кореляції кожного з вихідних ознак з кожним з виявлених факторів. Чим тісніше зв'язок даної ознаки з розглянутим фактором, тим вище значення факторного навантаження. Позитивний знак факторного навантаження вказує на прямий (а негативний знак – на зворотний) зв'язок даної ознаки з фактором. Таблиця факторних навантажень містить t рядків (по числу ознак) і k стовпців (по числу факторів).

Нормований показник можна розрахувати по формулі:

$$Z_j = \frac{(X_j - E(X_j))}{\sqrt{D_j}}, \quad (3)$$

де $E(X_j)$ – вибіркове середнє;
 D_j – дисперсія.

Метою розрахунків є визначення системи рівнянь невідомих коефіцієнтів $a_{j,k}$ для загальних факторів F_j . Із сукупності початково виділених факторів, відкидаються фактори з незначними факторними навантаженнями. Процедура компонентного аналізу зводиться до перетворення вихідної системи координат у систему головних компонентів, що представляють собою лінійні комбінації вихідних показників. Нова координатна система будується так, що кожен черговий компонент ортогональний всім попереднім і містить максимально можливу частку інформації про сумарну дисперсію вихідних показників. Якщо частка дисперсії, внесена першою до компонентів, досить велика, то інші компоненти відкидають, що дозволяє скоротити простір факторів, зберігши при цьому основну інформацію про варіацію змінних. Даними властивостями характеризуються вісі координат, направляючими векторами яких є власні вектори кореляційної матриці первинних ознак, а власні числа цієї матриці дорівнюють дисперсіям нових змінних-факторів. У матричній формі система рівнянь виражається рівнянням:

$$Z = A \times F, \quad (4)$$

де Z – нормовані вихідні показники;
 A – матриця факторних навантажень;
 F – вектор факторів.

Матриця навантажень при нормованих головних компонентах знаходиться по формулі:

$$A = \sqrt{L_t} \times Q, \quad (5)$$

де L_t – власні числа вихідної матриці парних кореляцій системи первинних показників;

Q – матриця, стовпці якої являють собою власні вектори вихідної кореляційної матриці.

Матриця навантажень (5) має елемент, який дорівнює коефіцієнту кореляції z_j вихідного показника з f_j головним компонентом. Ця властивість дає можливість виділити перші k -компоненти, які тісно пов'язані з вихідними показниками.

Саме ці компоненти несуть основну інформацію не тільки про дисперсію, але і про лінійні зв'язки у вихідній системі показників. У процесі обробки даних обчислюються значення головних компонентів, дисперсії головних компонентів, їхньої частки в загальній дисперсії, накопичений відсоток дисперсії. Кожний з факторів вносить свій внесок у загальну дисперсію в порядку проходження за списком. Далі впливає розрахунок внесків загальних факторів у дисперсії всіх складових. Внесок загальних факторів у дисперсію змінної z_j визначається виразом:

$$V_{ar}Z_j = a_{j,1}^2 + a_{j,2}^2 + \dots + a_{j,k}^2, \quad (6)$$

де $a_{j,1}$ – спільності внесків факторів у дисперсію змінної z_j .

$j = (1 \dots k)$.

У процесі дослідження матриці навантажень для кожного компонента формується група вихідних змінних з досить великими по абсолютній величині показниками тісноти зв'язку з головним компонентом ($|a_{j,1}^2| > 0,5$). Ці змінні тісно корельовані між собою і слабо зв'язані зі змінними інших груп, що дає можливість говорити про блокову структуру кореляційної матриці вихідних змінних. По складу груп і знакам коефіцієнтів зв'язку показників з головними компонентами можна

визначити причини, що обумовлюють таку структуру. При виникненні труднощів при інтерпретації головних компонентів для переходу до більш простої структури можна обернути кілька сукупностей головних компонентів. Це дозволяє розширити можливості для вибору найкращого угруповання показників і адекватної інтерпретації узагальнюючих факторів з погляду існуючих уявлень про причини взаємозв'язків у вихідній системі показників.

Таким чином, у процесі факторного аналізу показників інвестиційного клімату необхідно обчислити значення головних компонентів, дисперсії головних компонентів, їхньої частки в загальній дисперсії, накопичений відсоток дисперсії. Внесок узагальнень у дисперсію змінної z_j визначається відповідно до формули (6).

На наступному етапі пропонується побудувати графік залежності власних значень факторів від їх кількості. Даний тест також дозволяє оцінити число діючих факторів. Аналіз спеціальної літератури показав, що на підставі проведеного графічного тесту, рекомендується вибирати число факторів на ділянці, де цей графік має точку перегибу. Найбільш значимими можна вважати факторні навантаження більше 0,7.

Для інтерпретації результатів необхідно установити зв'язок між факторами і величинами, що спостерігаються. Визначивши показники, включені в першу модель, визначають, чи можлива її інтерпретація з економічної точки зору. Якщо ні, то модель варто модифікувати. Для факторів F_j необхідною умовою є їхня кореляційна незалежність, тобто $R(F_j, F_k) = 0$ при $j \neq k$. Іноді ця умова інтерпретується як ортогональність факторів.

Таким чином, формування механізму інвестиційної політики регіону по залученню іноземного капіталу відбувається, виходячи з цільових настанов інвестиційної складової загальної стратегії розвитку регіону. На практиці цей механізм являє собою реалізацію визначеного переліку проектів і програм, що складають функціональну єдність, у рамках встановлених заходів.

Список літератури

1. Бочаров В.В. Инвестиции – СПб.: Питер, 2003.
2. Инвестиционный бизнес. Учебное пособие. / Под ред. Яковца Ю.В. – М.: РАГС, 2002.
3. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 1997.
4. Стерлигова А.Н. Инвестиционная политика в организации. Учебное пособие. – М.: 2002.

В статье рассматриваются условия формирования благоприятного инвестиционного климата региона и обосновывается целесообразность использования математического аппарата линейного регрессионного анализа для формирования инвестиционной стратегии региона.

In clause the conditions of formation of a favorable investment climate of region are considered(examined), and the expediency of use of the mathematical device linear regressive of the analysis for formation of investment strategy of region is proved.

Методи управління приватизаційним процесом

В данній статті були розглянуті методи управління приватизаційним процесом, який досі проходить в Україні
приватизація, методи управління

Від самого початку і до сьогоднішніх днів приватизація сприймається українським суспільством неоднозначно. Результати досліджень показують, що в Україні ще не сформувався єдиний, цілісний підхід до процесу приватизації. Фактично відсутня єдність політики приватизації між Президентом України і Урядом з одного боку та Верховною Радою України з другого. Продовжує дискутуватись проблема визначення підприємств, які повинні залишитися у власності держави; поняття „стратегічне підприємство”, запропоноване Кабінетом Міністрів України залишається розмитим і викликає сумнів; далекою від вирішення є проблема створення механізму контролю за дотриманням законності в сфері приватизації. Це свідчить про незавершеність концепції приватизації

Значний вклад в розвиток проблем ефективного управління приватизації внесли Гаврилишин Б.Д., Гальчинський А.С., Геєць В.М, Мочерний С.В., Пасхавер О. Й., Черняк В.К., Чухно А.А.

Проте ряд проблем управління приватизаційними процесами лишаються не вирішеними. Надзвичайно складні і багатогранні соціальні наслідки приватизації. В Україні спостерігається швидке поглиблення розколу між незначним прошарком багатих і дуже багатих громадян та бідною частиною населення. Матеріальне зубожіння, зростання безробіття, соціальна незахищеність можуть спровокувати гострі соціальні конфлікти з тяжкими наслідками для суспільства. Тому ефективне управління процесами приватизації завжди буде засобом пом'якшення соціальних протиріч.

Мета дослідження Метою дослідження, основні результати якого, наведені в статті є удосконалення методів управління приватизаційними процесами в економіці України.

Державно організоване суспільство відрізняється від інших форм організації тим, що в ньому відносини між членами суспільства регулюються певним чином затвердженими правилами – правовими актами, дотримання яких є обов'язковим для всіх суб'єктів діяльності. Незалежно від того, які концепції покладено в основу тих чи інших суспільно значимих дій в державно організованому суспільстві вони повинні знайти вираз в формі юридичних актів і тільки в такому вигляді приймають легітимний вираз.

Відповідно до цього концепція приватизації для свого здійснення в цивілізованій форм повинна була проводитись на основі законодавчо оформлених норм і правил.

В залежності від конкретних умов, в яких проводиться приватизація основна концепція приватизації може знаходити вираз в кількох відносно самостійних підсистемах норм і правил. Тому в усьому часовому проміжку приватизації, від її початку і до завершення можливе виокремлення етапів, для яких найбільш характерні певні сукупності способів приватизації.

В самому загальному виді для здійснення приватизації повинні були бути в наявності дві речі: система правових актів, якими регулювався перехід власності держави у власність приватних осіб або їх об'єднань і впорядкована сукупність відповідних державних органів, які приводили в дію систему законів з тим, щоб відносини між членами суспільства набували контрольованих форм. Тому першим завданням органів державного управління було (після формування концепції приватизації) було створення нормативно - правової бази приватизації.

Нормативно правова база приватизації містить велику за обсягами кількість нормативних актів. Але до числа законів, які заклали правову базу процесу роздержавлення і приватизації в Україні слід віднести Закон України „Про приватизацію майна державних підприємств” та Закон України „Про приватизацію невеликих державних підприємств (мала приватизація)” прийняті на початку березня 1992 р. Вони регулювали правові, економічні і організаційні основи приватизації загальнодержавної та комунальної власності, установлювали правовий механізм приватизації цілісних майнових комплексів невеликих державних підприємств.

Одним з фундаментальних законів всього приватизаційного процесу є Закон України „Про приватизаційні папери” від 6 березня 1992 року, який визначав правові механізми безоплатного розподілу державного майна серед громадян шляхом застосування цінних паперів: приватизаційних майнових сертифікатів, житлових чеків і земельних бонів.

При його розробці закладались кілька ідей, які на думку авторів повинні були забезпечити принцип соціальної справедливості та прискорення реприватизації. По-перше, сертифікат були виготовлені іменним для того, щоб ніхто не міг украсти або шахрайством виманити у громадянина його сертифікат; по-друге, сертифікати підлягали індексації з метою недопущення їх девальвації.

Проте жодна з цих ідей не була належним чином реалізована. Сертифікати знецінювалися в результаті інфляції. З їх допомогою була приватизована незначна, в протизага від очікуваного, частка державного майна. Крім того в ході сертифікатної приватизації самі сертифікати відкрито продавались за грошові кошти і з огляду на масовість цього явища та відсутність відповідної нормативної бази органи правопорядку не змогли цьому протидіяти

Іншим не менш важливим нормативним актом, який суттєво вплинув на процес і наслідки приватизації був Закон України „Про оренду майна державних підприємств і організацій” від 10 квітня 1992 року. Цей правовий акт визнав оренду з викупом однією з форм приватизації і встановив для неї надзвичайно простий і всім зрозумілий механізм.

Не менш важливими, ніж Закони України, які закладали правову базу приватизації на хід процесу роздержавлення власності спричиняли програми приватизації, які затверджувались Верховною Радою України в якості обов'язкового до виконання завдання органам виконавчої влади.

Крім Законів України, Програм приватизації, Указів Президента України з питань приватизації органом, який безпосередньо здійснював приватизацію – Фондом державного майна України, розроблялись і впроваджувались так звані підзаконні нормативні акти документи, покликані привести в дію закони про приватизацію.

Таким чином, в Україні була створена необхідна нормативна законодавчо-нормативна база для здійснення процесу приватизації, яка постійно доповнюється, удосконалюється і розширюється .

Формування державних інституцій приватизації, як відмічалось раніше, є другою необхідною умовою створення механізму легітимної приватизації. Першою такою інституцією стала Комісія Верховної Ради України з питань економічної

політики та управління народним господарством, створена в 1990 році. При активному сприянні цієї Комісії були відпрацьовані і затверджені парламентом базові закони України з питань приватизації та роздержавлення. В Кабінеті Міністрів України конкретними питаннями пов'язаними з приватизацією, займався створений у вересні 1991 року відділ з питань власності та підприємництва в якому був виділений сектор приватизації.

Створення регіональних структур приватизації було логічним продовження початку побудови системи державних органів приватизації і передбачалося з перших кроків формування Фонду державного майна України. 27 лютого 1992 р. вийшла Постанова Кабінету Міністрів України „Питання Фонду державного майна України”, яким ФДМУ доручалося створити в областях регіональні відділення.

Перші кроки легітимної приватизації засвідчили, що законодавчі акти роздержавлення ті приватизації можуть діяти ефективно тільки в випадку їх однакового застосування по всій країні. Реально відбувалось так, що регіональні структури ФДМУ були далеко не єдиними організаціями, які приймали участь в процесі роздержавлення майна.

Регіональні відділення Фонду державного майна України в межах своєї компетенції повинні були забезпечувати виконання законів України, постанов Верховної Ради, указів та розпоряджень Президента України та інших державних актів. Основними завданнями відділень було: організація та проведення приватизації майна, яке знаходилося в державній власності, згідно відповідних програм приватизації, здійснення повноважень власника відносно майна, яке приватизується та передається в оренду, організація діяльності представництва Фонда в районах і містах.

Створення єдиної системи органів приватизації, які забезпечували єдині методологічні, статистичні, інформаційні підходи дозволили Фонду прискорити роботу по роздержавленню, збільшити темпи та обсяги приватизації. На кінець 1994 р. абсолютна більшість фондів комунального майна були реорганізовані в представництва Фонду в районах і містах.

З самого початку процесу приватизації було зрозумілим, що тільки державним органам справитися з величезними обсягами роботи по зміні форми власності неможливо. Опора тільки на державні установи, схильні до бюрократизації будь-якого процесу, призвела б до затягування приватизації на десятки років. Тому вже Першою Державною програмою приватизації Фонду державного майна було доручено здійснити заходи по створенню мережі інститутів ринкової інфраструктури, які повинні були забезпечити функціонування ринку цінних паперів та нерухомості (фінансові посередники, комерційні банки, страхові компанії, біржі, консультаційні, експертні та аудиторські фірми та інше).

Створення ринкової інфраструктури приватизації. До числа таких установ слід, перш за все віднести фондові біржі, які відіграли важливу роль в ході сертифікатної приватизації. Незважаючи на відмінності обраних моделей приватизації в постсоціалістичних державах, фондові біржі широко використовувалися для реалізації цих моделей в усіх східно - європейських країнах. В економічно розвинутих країнах фондова біржа відіграє роль барометра економіки, концентратора попиту і пропонування щодо фінансових ресурсів, регулятора інвестиційних потоків. Цьому сприяли прозорості справедливості біржової торгівлі, а також можливість ефективного контролю за процесами на ринку капіталів і захисту інтересів інвесторів. Продаж акцій на фондових біржах як спосіб приватизації має низку переваг.

По-перше, слід відзначити аукціонний характер торгів. Переможцем і відповідно власником виставленого на продаж пакету акцій стає учасник торгів, який

запропонував найвищу ціну, причому без будь-яких додаткових обмежень або зобов'язань.

По-друге, запропонований для продажу пакет акцій поділяють, як правило, на велику кількість дрібних лотів, кожен з яких продається окремо, що дозволяє залучити дрібних інвесторів.

По-третє, процедура біржових торгів передбачає проведення лістингу – особливого виду контролю з метою захисту інтересів інвесторів. Емітент повинен задовольняти ряд вимог щодо фінансових результатів господарської діяльності протягом кількох років. Так, в США до продажу на біржі допускаються акції тільки тих підприємств, які публікували дані про результати діяльності на протязі не менше п'яти років. Параметри емісії повинні відповідати певним стандартам, результати господарської діяльності мають бути регулярно обнародованні.

В-четвертих, - для фондових бірж характерна швидкість продажу: з дня публікації офіційного повідомлення про продаж акцій на фондовій біржі або ПФТС до оформлення прав власності на придбанні акції проходить не більше 1,5 місяці. [1, с. 2]

Як орган центральної влади, який здійснює процес приватизації ФДМУ співпрацює з в сими фондовими біржами країни – УФБ, українською міжбанківською валютною біржею (УМВБ), Київською міжнародною фондовою біржею (КМФБ), Донецькою фондовою біржею (ДФБ), Придніпровською фондовою біржі (ПФБ), Кримською фондовою біржею (КФБ), Київською універсальною біржею (КУБ) та з Першою фондовою торговою системою (ПФТС)[2, С.44]

Створення інституції фінансових посередників. Для керівництва процесами приватизації було зрозумілим, що участь фінансових посередників в процесі приватизації абсолютно необхідна тому, що 50 млн. ваучерів одному Фонду державного майна обробити було не під силу. Законом України „Про приватизацію майна державних підприємств” було встановлено, що для обслуговування обороту приватизаційних майнових сертифікатів, створення первинного ринку цінних паперів та подальшого його обслуговування, зниження ризику покупки при розміщенні вкладів в об'єкти приватизації створюються комерційні довірчі товариства, інвестиційні фонди, холдингові компанії та інші фінансові посередники”.

В розвиток цього закону Державна програма приватизації на 1992 р. поставила завданням на протязі 1992 року створити умови для функціонування мережі холдингів інвестиційних фондів, довірчих товариств та інших недержавних фінансових посередників.

З метою забезпечення функціонування фондового ринку та обігу приватизаційних сертифікатів згідно з Указом Президента України від 19.02.1994 року №55/94 „Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії” створювались відповідні інвестиційні установи. Інвестиційні фонди – юридичні особи, як правило закриті акціонерні товариства, що здійснюють діяльність у галузі спільного інвестування. Вони створюються на визначений строк (в Україні переважно на 10 років) і здійснюють розрахунки за вкладені інвестиційні сертифікати після закінчення строку діяльності фонду. В Україні цей процес розгортався досить швидко. В 1995 році вже діяли понад 220 інвестиційних фонди та компанії, які мали дозвіл на здійснення комерційної діяльності з приватизаційними паперами. Всього ж за період проведення сертифікатної приватизації дозволи ФДМУ на здійснення комерційної діяльності з приватизаційними паперами отримали 345 інвестиційних фондів та компаній.

Інвестиційні фонди та взаємні фонди інвестиційних компаній стали найбільш активними учасниками приватизації в Україні. Станом на 1.01.1999 р. інвестиційними фондами і інвестиційними компаніями було акумульовано 19321076 приватизаційних майнових сертифікати, вкладено в об'єкти приватизації 18520014 приватизаційних

майнових сертифікати, що складає 95,5% акумульованих приватизаційних майнових сертифікатів. Учасниками інвестиційних фондів та інвестиційних компаній стало 20 млн. громадян України, тобто майже 40% населення. [3, с.292]

З суто економічної точки зору це був не найкращий спосіб приватизації. В підприємства, які приватизувалися вкладався не реальний капітал, який би міг якимось чином сприяти їх розвитку, а папери, які формально відновлювали соціальну справедливість.

Створення механізму оцінки майна. По якій би схемі не проходила приватизація, питання оцінки їх вартості завжди залишалися актуальними і невідкладними. Проблема експертної оцінки була значною мірою породжена невідповідністю бухгалтерського обліку того часу вимогам ринкових методів оцінки вартості майна. Ця невідповідність завдавала значної шкоди суспільству в ході приватизації державного майна. Окремі суб'єкти приватизації отримували значний і об'єктивно необумовлений вигравш.

В 1995 р. Фондом державного майна України був започаткований процес впровадження ринкових методів оцінки майна (експертної оцінки) інвестиційно привабливих об'єктів приватизації. Була введена система навчання експертів-оцінщиків та працівників органів приватизації по методології експертних оцінок. Одночасно запроваджувався порядок ліцензування діяльності експертних фірм, вводився механізм контролю за якістю робіт, які виконуються. На протязі 1995 року було створено конкурентне середовище серед посередників, які надавали послуги по експертній оцінці майна.

Створенням нормативно-правової бази, державних органів приватизації та приватизаційної інфраструктури була фактично побудована основа для цивілізованої, легітимної приватизації. Способи, якими вона здійснювалась тепер уже залежали від тих принципів, які були закладені в приватизаційний механізм.

Виходячі із наведено золбимо висновки, що в Україні за час приватизації створена система управління приватизаційними процесами яка включає наступні складові які одночасно є і методами управління.

Нормативно правова база приватизації державних інституцій приватизації ринкової інфраструктури приватизації інституції фінансових посередників механізму оцінки майна.

Список літератури

1. Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 1998. - №6. – С.2
2. Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2000. - №3. – С. 44-48.
3. Ларцев В., Ключиков Г. Краткий очерк истории приватизации в Украине. К.: 2002, -256с.
4. Закон України „Про приватизацію майна державних підприємств”
5. Закон України „Про приватизацію невеликих державних підприємств (мала приватизація)”
6. Закон України „Про приватизаційні папери” від 6 березня 1992
7. Постанова Кабінету Міністрів України „Питання Фонду державного майна України 27 лютого 1992 р.
8. Указом Президента України від 19.02.1994 року №55/94 „Про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії”
9. Яковлев Ю., Глазова О. Продажа пакетів акцій ВАТ на фондових біржах.// Державний інформаційний бюлетень про приватизацію. – 2000. - №3. – С. 44-48.

В данной статье были рассмотрены методы управления приватизационным процессом, который до сих пор проходит в Украине

In the given article the methods of privatization process control, which until now passes in Ukraine were considered

Поняття, сутність контролінгу та проблеми його впровадження на вітчизняних підприємствах

Статтю присвячено вивченню організаційних проблем запровадження контролінгу на промислових підприємствах як ефективного засобу забезпечення їх стабільної прибуткової діяльності та проведено аналіз розуміння зарубіжними й вітчизняними вченими суті контролінгу.

аналіз, інформаційні потоки, контроль, контролінг, менеджмент, моніторинг, підприємство, планування, управління, управлінський облік

Важливою умовою забезпечення стійкого розвитку економіки України є вдосконалення систем управління підприємствами на основі впровадження досягнень світової науки та практики менеджменту. Особливого значення в сучасних умовах господарювання набуває проблема підвищення координованості бізнес-процесів підприємства та ефективності прийняття управлінських рішень для вирішення стратегічних та оперативних задач.

Необхідність в системній інтеграції різноманітних аспектів управління бізнес-процесами підприємства стала однією із основних причин виникнення контролінгу в світовій теорії та практиці управління. Впровадження контролінгу дозволяє підвищити рівень координованості процесів планування, контролю, обліку, аналізу і регулювання на підприємстві, забезпеченості їх методичною та інформаційною базою, за рахунок чого дозволяє підвищити якість управлінських рішень та ефективність системи управління в цілому.

Особливе значення для подальшого розвитку контролінгу набувають питання пізнання і практики контролінгу, як основи його подальшого розвитку.

Проблемам вивчення і розробки теорії і практики контролінгу приділялась значна увага на протязі останнього часу. Значний внесок у дослідження цієї проблеми внесли вітчизняні вчені та практики: Зинченко В.А., Лала О.М, Максимова В.Ф., Петренко С.Н., Стефанюк І.Б., Пушкар М.С., Пушкар Р.М., Цигилик І.І.

Великий вплив на розвиток теорії і практики контролінгу мають праці закордонних авторів: Вебер Ю, Дайте А., Кюппер Х., Майнер Е., Манн Р., Райхман Т., Хан Д., Хорварт П.; російських вчених: Данілочкіна Н.Г., Івашкевич В.Б., Кармінський А.М., Оленев Н.І., Примаков А.Г., Токаренко Г.С., Фалько С.Г. та інші.

Вивчення наукових праць щодо системи контролінгу дає підстави вважати, що питання контролінгу на промисловому підприємстві недостатньо висвітлені у вітчизняній економічній літературі. В наукових дослідженнях немає однозначного підходу до визначення економічної сутності контролінгу, недостатньо досліджено механізм контролінгу на промисловому підприємстві і на сьогодні залишилися недостатньо розкритими цілий ряд питань, пов'язаних з сучасними особливостями нових умов господарювання національної економіки.

Відповідно до цього основним завданням даного дослідження є з'ясування сутності та змісту контролінгу в управлінні промисловим підприємством, узагальнення його теоретично-методологічних основ та визначити проблемні моменти при застосуванні системи контролінгу на вітчизняних підприємствах.

В сучасний період трансформації умов господарювання відбувається зміна концепції, парадигми управління, що передбачає зміну цілей і завдань підприємства, систем забезпечення прийняття ефективних рішень. Сучасне промислове підприємство – це складна динамічна система, орієнтована на досягнення конкретних цілей. Ефективність функціонування системи управління підприємством характеризує передусім ступінь досягнення цілей підприємства та вирішення конкретних оперативних і стратегічних задач.

Новий механізм управління потребує нових підходів, одним з яких є контролінг, що виник на межі поєднання економічного аналізу, планування, управлінського обліку та менеджменту. Контролінг передбачає поєднання теорії прийняття рішень, математичного моделювання, теорії систем, інформаційного та організаційного моделювання [4, 12, 10, 3, 20, 7, 8].

Однією з основних причин виникнення і запровадження системи контролінгу стала необхідність системної інтеграції різноманітних аспектів управління бізнес-процесами. Контролінг забезпечує методичну та інструментальну базу для підтримки основних функцій управління: планування, контролю, обліку та аналізу, а також оцінки ситуації для прийняття управлінських рішень.

Поняття “контролінг”, що має англійські лінгвістичні корені (англ. “controlling”), вперше почало використовуватись в межах німецької школи ділового адміністрування і при своєму народженні найбільшою мірою відповідало українському слову “координування”. На даний час у зв’язку з низкою причин, пов’язаних передусім з розвитком інформаційних систем, поняття контролінгу все більше наближається до значень “керівництво, регулювання, управління” (однак не “контролювання”) і виражає нову концепцію управління, породжену практикою сучасного менеджменту [12, 10].

На сьогоднішній день різні вчені пропонують свої визначення контролінгу. Так, німецькі вчені Р.Манн та Е.Майер у своїй книзі «Контролінг для початківців» дають наступне визначення даному терміну: «Контролінг – це управління прибутком, тобто система регулювання, яка дозволяє фірмі отримати максимальну для даних умов прибуток» [1].

Дуже схожа із вищезгаданим визначенням контролінгу у доктора економічних наук Івашкевича В.Б., який написав не одну роботу по даній тематиці. На його думку, «контролінг можна визначити як систему управління процесом досягнення кінцевих цілей та результатів діяльності фірми, тобто як систему управління прибутком підприємства для досягнення її максимізації» [2].

Е.Майер у книзі «Контролінг як система мислення» стверджує, що використовуючи методи стратегічного менеджменту (контролінгу), можна раніше, ніж це зроблять конкуренти, озброєні лише методами традиційного обліку й аналізу, зазирнути за класичний трьохрічний прогностичний горизонт і дізнатися про можливі у майбутньому зміни попиту, проблеми у сфері взаємовідносин у навколишньому середовищі, обмеження ресурсів, про зміну нині ще ефективних технологій, правда, лише про тенденцію цих процесів [3].

А ще зазначено, що контролінг надає допомогу в управлінні, у виконанні тих планів, які повинні бути реалізовані у найближчі 12-36 місяців, якщо прогнози й економічна діяльність у цьому прогнозованому періоді відповідатимуть одне одному.

При цьому Е.Майер визначив принцип контролінгу: «сьогодні робити те, про що інші завтра тільки думатимуть» [3].

Контролер (лоцман) – це той, хто більшу від інших вчиться, вміє, знає, системно мислить і діє в гармонії з навколишнім середовищем, орієнтуючись на поставлені цілі і на майбутнє, щоб успішно управляти підприємством [3].

Дещо інший підхід до визначення терміну у німецького вченого А.Дайле. В своїй книзі «Практика контролінгу» він пише: «Контролінг – це процес, який

розуміється як опанування економічною ситуацією на підприємстві ... це, перш за все співставлення фактичних планових показників» [4].

Наступна інтерпретація поняттю «контролінг», А.Вайсман відзначає, що «Контролінг як концепція управління охоплює стратегічне планування, а також в цілому пророблення того, що необхідно зробити на підприємстві» [5, С.165].

Однак, змінюючи акцент в сторону стратегічного планування, необхідно пам'ятати, що оперативні методи (короткострокові) повинні виконуватися підрозділами в будь-якому випадку: перевірка виконання планових даних на базі розроблених та письмово сформульованих цілей, стратегій, заходів. В цьому розумінні контролінг являється також управлінням підприємством та збільшує вимоги до загального управління.

Звертає на себе увагу також зауваження вчених Г.Пича, Е.Шерма, яке полягає у наступному: «Задачею контролінг як функції управління являється рефлексія управлінських рішень, а як функція його підтримання – отримання та обробка інформації. Незважаючи на твердження, контролінг в якості так названої субдисципліни економіки підприємства або його функцій (та інституту) не є повним поняттям. Тім не менш, до сих пір не має єдиного поняття контролінгу» [6, с. 7].

Оскільки вони розглядають контролінг як рівноправну управлінську функцію, то він включає в себе дії по управлінню та дії по підтримці управління, тобто в рівній мірі виконує функцію управління та функцію його підтримання.

Дещо інше «інформаційне» трактування даного терміну у Д.Хана [7] та Т.Райхмана [8], згідно котрої контролінг – це інформаційне забезпечення орієнтованого на результат управління підприємством для його збереження та успішного подальшого розвитку за рахунок оптимізації фінансового результату у рамках соціальних цілей. Завдання контролінгу відповідно полягає у тому, щоб шляхом підготовки й надання необхідної управлінської інформації орієнтувати керівництво на прийняття рішень і необхідних дій. Отже, головну функцію контролінгу дослідник бачить у підтримці керівництва підприємства. Крім того, будучи, наприклад, членом правління або директорату та/або керівником відділу контролінгу, контролер може виконувати первинні централізовані функції управління. Таким чином, Д.Хан визначає, що контролінг є однією з важливих функцій управління і підтримки управління [7, С. 108].

Розвиваючи вищеописане визначення, Х.Фольмут інтерпретує зміст контролінгу наступним чином: «зміст будь-якої системи контролінгу полягає в її орієнтації на цілі, майбутнє та вузькі місця. Головні задачі контролінгу – планування, контроль та регулювання» [9, С. 11].

За допомогою планування визначається курс на наступний господарський рік. Ефективна звітність дозволяє здійснити більш чіткий контроль на протязі поточного року та здійснити аналіз причин відхилень. Слід визначити необхідні заходи та вивчити їх можливі наслідки. Регулювання направлено на підтримання прийнятого курсу. Планування, контроль та регулювання завжди пов'язані між собою у замкнутому контурі управління.

Н.Г.Данілочкіна дає визначення контролінгу, акцентуючи увагу на його цілі. «Контролінг – це функціонально уособлена економічна робота на підприємстві, що пов'язана із реалізацією фінансово-економічної коментуючої функцією в менеджменті для прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень» [10, С. 6].

На її думку основна кінцева мета будь-якого підприємства полягає в отриманні прибутку. В цьому випадку контролінг можна назвати системою управління прибутком підприємства, але в деяких випадках цілі підприємства можуть бути й іншими, - наприклад, завойовування частки ринку, ліквідація конкурентів, - тоді контролінг

орієнтує зусилля підприємства в напрямку даних цілей, хоча кінцева мета та ж сама – отримання прибутку.

Інший вчений Е.А.Уткін розглядає контролінг як основний елемент антикризисного управління підприємством. «Контролінг виступає як система забезпечення виживання фірми в короткостроковому плані, яка націлена на оптимізацію прибутку, в довгостроковому на підтримання гармонічних відносин із навколишнім середовищем. Виникнення контролінгу пов'язано з ускладненням орієнтації на ринку, підсилення конкуренції, необхідністю обліку соціальних та економічних факторів» [11, С. 325].

В даному випадку контролінг є сукупністю методів оперативного та стратегічного управління, обліку, планування, аналізу та контролю, що направлені на досягнення цілей підприємства.

Доктор наук А.М.Кармінський формулює поняття «контролінг» наступним чином: «контролінг – концепція системного управління та спосіб мислення менеджерів, в основі яких лежить прагнення забезпечити ефективне довгострокове функціонування організації» [12].

У словнику, за загальною редакцією Г.Я. Купермана (1995 рік), контролінг визначається як система державного, управлінського і незалежного контролю. У рамках окремої фірми контролінг є чітко організованою системою контролю за виконанням усіх завдань і доручень, передбачених бізнес-планом, що охоплює усі рівні — від робочих місць, ділянок, бригад до управління виробництвами і фірмою в цілому. Контролінг охоплює систему безперервного інформування керівництва фірми про стан усіх сторін діяльності фірми відповідно до затвердженого переліку окремих і узагальнювальних показників: стан портфеля замовлень і його відповідність завданням та вимогам фірми, хід підготовки виробництва і запровадження технологічних й інших новинок, виконання виробничої програми, дотримання кошторисів затрат на виробництво, виконання інвестиційної програми, фінансовий стан фірми, дебіторська і кредиторська заборгованість тощо [13].

У Великому енциклопедичному словнику, виданому 2001 року, визначається, що контролінг — це система постійної оцінки усіх сторін діяльності підприємства, його підрозділів, керівників, співробітників з точки зору своєчасного й якісного виконання завдань стратегічного плану, виявлення відхилень і вжиття невідкладних, енергійних заходів, щоб намічені рубежі були досягнуті за будь-яких змін господарської ситуації [14].

У Фінансовому словнику [15] стверджується, що контролінг — функціонально відокремлений напрям економічної роботи на підприємстві, пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної інформативної функції у менеджменті для прийняття оперативних та стратегічних управлінських рішень.

С.М. Петренко стверджує, що контролінг, будучи обліково-аналітичною підсистемою в інформаційно-аналітичній системі управління підприємством, служить основою для його роботи. При цьому контролінг може бути систематичним, таким, що розвиває використовувані ним традиційні бухгалтерські, аналітичні та інші прийоми й способи, і проблемним, що дає змогу виробити дієві управлінські рішення як оперативного, так і стратегічного характеру [16].

Отже, ми бачимо, що на сьогоднішній момент існує велика кількість публікацій, які висвітлюють ті або інші підходи при реалізації окремих функцій і задач контролінгу, його складу і місця в системі загального управління. І, незважаючи на те, що в Росії підприємства чорної і кольорової металургії, нафтогазового комплексу, атомної енергетики вже стали лідерами щодо практичного використання методології й інструментарію контролінгу, на Україні - МЕТРО AG, УМС, ФОЗЗІ-ГРУППІ та інші,

існують проблеми практичного впровадження контролінгу на промислових підприємствах, а саме:

I. Вітчизняний менеджмент занепокоєний іншими проблемами (ще залишається актуальною проблема виживання на українських підприємствах).

Знаходячись на грані банкрутства, як і раніше використовуються ті ж підходи і методи, що застосовувалися раніше:

- строго централізовані або децентралізовані системи управління;
- командно-адміністративні методи управління;
- низький рівень впроваджуваних інновацій;
- напрямок інвестицій на підтримку виробництва, а не на його відновлення;
- ігнорування або недооцінка факторів зовнішнього середовища тощо.

Таким чином, дана проблема полягає у тому, що більшість менеджерів будь-якого рівня управління схильні до рішень по стереотипах, що склалися у них в результаті попереднього досвіду і навчання.

На Заході при сучасному рівні розвитку ринкових відносин незмірно ускладнюється орієнтація підприємства, що веде не просто до зростання ролі управління ним, а до якісних змін у всій структурі і методах управління. Досить швидко відбувається процес інтеграції традиційних методів планування, обліку, нормування, контролю й аналізу в єдину систему одержання, обробки інформації і прийняття на її основі управлінських рішень, систему, що управляє підприємством, будучи орієнтована на досягнення не тільки оперативних поточних цілей одержання прибутку того або іншого розміру, але і на глобальні стратегічні цілі, виживання підприємства, його екологічний нейтралітет, збереження робочих місць, тобто на соціальні фактори, систему, у якій переважної стає не вузьке, конкретне, ортодоксальне мислення керуючий справами, а системне, комплексне рішення проблем. Ці об'єктивні тенденції і процеси на Заході в основному і визначають терміном «контролінг».

II. Слабке конкурентне середовище.

Вітчизняний менеджмент повинний вже сьогодні зрозуміти, які проблеми постають перед ним в умовах реального ринку з дійсно жорсткою конкурентною боротьбою. Середовище постійно змінюється. Навіть лідери бізнесу часом не переживають 5-річний період. Що ж говорити про «нових» вітчизняних менеджерів з їх старими теоріями управління?

Зрозуміло, що стандартна сума технологій вітчизняного менеджера, що складається з відомих рішень в організації постачання, збуту продукції, питань інвестицій і їхнього фінансування, в умовах різких змін зовнішнього середовища вже не дає бажаного ефекту. Більш того, вузька спеціалізація сфер управлінської компетенції адміністративно-управлінського персоналу вітчизняних підприємств породжує нездоланні бар'єри на шляху замикання міжфункціональних зв'язків у контурі зворотного зв'язку. А надмірна локалізація управлінських функцій робить їх нереалізованими або неефективними. Виникає необхідність інтеграції всіх управлінських функцій підприємства, введення нової функції – контролінгу, що відкриває нові шанси і можливості для конкурентоздатного підприємства. Управління таким підприємством ґрунтується вже на розумінні його як системи, що знаходиться в процесі постійного пристосування до внутрішніх і зовнішніх змін.

III. Неготовність до змін.

Контролінг - нове явище, тому його впровадження може викликати опір, як з боку керівництва, так і з боку підлеглих. Щоб перебороти цей опір, швидко домогтися перших результатів, а потім затвердити на підприємстві стабільно працюючу систему, варто проаналізувати труднощі, що можуть виникнути, їхні причини і засоби, що дозволяють їм протистояти (таблиця1) [10].

IV. Відсутність системного аналізу (неповні, не інтегровані рішення) при впровадженні контролінгу на вітчизняних підприємствах.

Вітчизняні підприємства, що впроваджують контролінг, зіштовхуються з безліччю важко розв'язних задач, на початковому етапі, про які менеджмент і не підозрює. Застосування системного аналізу при впровадженні контролінгу дає можливість виділити перелік і вказати доцільну послідовність виконання даних взаємозалежних задач, що дозволяють не упустити з розгляду важливі сторони і зв'язки досліджуваного нами об'єкта - системи контролінгу.

V. Відсутність, або низька якість нормативно - довідкової інформації.

Більшість праць, які присвячені контролінгу, виданих в Росії та на Україні за останнє десятиліття є перекладними. Наприклад, тільки у Німеччині за 1985-1990 роки видано 23 самостійні книги, які присвячені цій проблемі і велика кількість статей. Слід, однак, помітити, зростаючий інтерес російських та українських вчених і практиків до системи контролінгу:

Таблиця 1 – Соціально-психологічні фактори, що заважають швидкому впровадженню контролінгу

Джерела опору	Шляхи їх подолання
Звички і страх перед невідомістю	- Навчання співробітників - Поступове введення нових методів
Почуття безпеки	* Залучення досвідчених співробітників до впровадження нової системи
Погроза статусу групи (наприклад, бухгалтерії чи планово-економічному відділу)	- Чітке розмежування функцій - Незалежність з точки зору підпорядкування друг від друга
Інерція структур та її елементів (груп)	* Імітація (акцент на досвід передових західних, російських та вітчизняних підприємств, які успішно використовують контролінг у своїй щоденній роботі)
Погроза сформованим відносинам влади усередині підприємства	- Довести матеріальну зацікавленість всіх гілок влади при впровадженні системи контролінгу - Семінари, симпозиуми, які допомагають розкрити переваги контролінгу

- за останній час видано чимало книг про контролінг (автори: Фалько С.Г., Кармінський А.М., Данілочкіна Н.Г., Івашкевич В.Б., Уткін Е.О., Пушкар М.С., Цигилик І.І., Петренко С.М. та інші) [2, 10-12, 16, 19, 20];

- щорічно проводяться симпозиуми і семінари по контролінгу (м. Москва, м. Санкт-Петербург, м. Київ);

- щомісяця видається спеціалізований журнал «Контролінг у Росії», «Економіка підприємства», «Фінанси України», «Маркетинг в Україні».

Отже, про контролінг сьогодні багато говорять і пишуть, багато фахівців схилиються до того, що сучасний бізнес не може обійтися без системи контролінгу. Перші російські та українські фірми створюють спеціальні відділи і служби контролінгу, появились організації, що здійснюють його розробку і впровадження, консультативні бюро по наданню допомоги тим підприємствам, що впроваджують контролінгу самостійно. Однак, все ж таки, ми бачимо, що, по-перше, існують перешкоди застосування системи контролінгу на вітчизняних підприємствах, по-друге, практично кожен автор дотримується власної точки зору щодо сутності контролінгу, яка відрізняється від інших, принаймні, основним терміном, яким визначається

контролінг (система, концепція, напрямок, механізм, управління тощо), а відтак, не має єдиної точки зору на контролінг як системи управління.

Таким чином, різноманіття думок щодо сутності контролінгу дозволяє зробити висновок про те, що теорія системи контролінгу ще продовжує розвиватися і результати дослідження можуть слугувати підґрунтям для подальшого теоретичного та прикладного вивчення проблемних питань контролінгу в системі управління вітчизняних підприємств.

Список літератури

1. Манн Р., Майнер Э. Контроллинг для начинающих. Система управления прибылью: Пер. с нем. Ю.Г. Жукова / Под ред. и с предисл. д-ра экон. наук В.Б. Ивашкевича. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 304 с.: ил.
2. Ивашкевич В.Б. Контроллинг: сущность и назначение. Бух. учёт - М:1991, №7.
3. Майер Э. Контроллинг как система мышления и управления: Пер. с нем. Ю.Г. Жукова и С.Н. Зайцева / Под ред. С.А. Николаевой. - М.: Финансы и статистика, 1993. - 96 с.: ил.
4. А. Дайле. Практика контроллинга. - М: Финансы и статистика, 2001. - 336 с.
5. Вайсман А. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху; Стратегия менеджмента: 5 факторов успеха. - М.: АО «Интерэксперт», Экономика, 1985. - 344 с.
6. Пич Г., Шерм Э. Уточнение содержания контроллинга как функции управления и его поддержки. // Проблемы теории и практики управления. - 2001. - № 3. - С.102-107.
7. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга. - М: Финансы и статистика, 1997. - 800 с.
8. Райхман Т. Менеджмент и контроллинг. Одни цели - разные пути и инструменты. Международный бух. учёт. - М: Наука, 1999 - № 5.
9. Фольмут Х.Й. Инструменты контроллинга от А до Я. - М: Финансы и статистика, 2001. - 288 с.
10. Контроллинг как инструмент управления предприятия / Под ред. Н.Г. Данилочкиной. - М.: Аудит, ЮНИТИ, 2001. - 279 с.
11. Уткин Э.А. Антикризисное управление. - М.: Ассоциация авторов и издателей «Тамдем», Издательство ЭКМОС, 1997. - 400 с.
12. Карминский А.М., Оленев Н.И., Примаков А.Г., Фалько С.Г. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях. - М: Финансы и статистика, 2002. - 256 с.
13. Рыночная экономика: Словарь / Под общ. ред. Купермана Г.Я. - 2-е изд., доп. - М.: Республика, 1995. - 659 с.
14. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. - М.: Книжный мир, 1999. - 892 с.
15. Загородній А.Г., Вознюк Г.Л., Смовженко Т.С. Фінансовий словник. - Львів: Вид-во Держ. ун-ту «Львівська політехніка», 1996. - 384 с.
16. Петренко С.Н. Контроллинг / Учебное пособие. - К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. - 328 с.
17. Винокуров В.А. Организация стратегического управления на предприятии. - М.: Центр экономики и маркетинга, 1996.
18. Трофімова Т.В. Управлінський облік у системі управління підприємством // Сбірник наукових праць. - Чернівці: Букрек, 2005. - С.427 - 429.
19. Цигилик І.І. Контролінг (навчальний посібник у схемах і таблицях): Навчальний посібник. - Київ: Центр навчальної літератури, 2004. - 76 с.
20. Пушкар М.С., Пушкар Р.М. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: Монографія. - Тернопіль: Карт-бланш, 2004. - 370 с.

Статья раскрывает организационные проблемы внедрения контроллинга на промышленных предприятиях как эффективного инструмента обеспечения их стабильной прибыльной деятельности и проведен анализ понимания зарубежными и отечественными учеными сущности контроллинга.

The author has been described organization problems of the inculcation controlling in the industrial enterprises as the effective instrument of the provision their stabilized commercial activity. The article contains analysis of understanding by foreign and Ukrainian scientists of the essence of controlling.

Механізм удосконалення місцевого оподаткування з використанням методів мікроімітаційного моделювання

У статті досліджено теоретичні основи мікроімітаційного моделювання та запропоновано його використання у формуванні оптимальної податкової політики органами місцевого самоврядування.
місцеве оподаткування, податкова політика, мікроімітаційні моделі, база даних, масова оцінка

Підвищення рівня податкових надходжень від дохідних джерел органів місцевого самоврядування та правового забезпечення їх діяльності державою в країні з ринковою економікою є можливим лише за умови підвищення якості та ефективності діяльності органів місцевого самоврядування. Їх зусилля, насамперед, повинні бути спрямовані на підвищення податкового потенціалу області, шляхом розвитку економічної інфраструктури, скорочення бюджетних дотацій на соціальні програми для населення даної території. Обсяг можливостей регіональної влади для зміцнення своєї фінансової бази повинен бути пропорційним підвищенню відповідальності органів місцевого самоврядування за прийняття рішень в області власної фінансової політики, і супроводжуватися комплексом заходів щодо контролю за збиранням податків, їх цільовим використанням, якістю послуг і задоволенням суспільних потреб населення.

У сучасній науковій економічній літературі проблемами підвищення якісного рівня місцевого оподаткування опікуються Л.Л. Тарангул, С.О. Криниця, Р.Б. Хоменець, А.Г. Худоба, М.І. Кульчицький та інші. У своїх працях вони розглядають особливості механізму місцевого оподаткування в Україні, аналізують рівень надходжень від місцевих податків до бюджету, визначають основні проблеми їх стягнення та контролю цього процесу. Але, на нашу думку, удосконалення системи місцевого оподаткування в Україні не повинне обмежуватися теоретичними розробками і методологічними рекомендаціями з розподілу податкових доходів між бюджетами різних рівнів. Дана проблема повинна вирішуватися шляхом комплексного підходу, що включає в себе також практичні заходи щодо вдосконалення податкової політики регіонів.

У якості одного з таких заходів, ми пропонуємо використання мікроімітаційних моделей у формуванні оптимальної податкової політики органами місцевого самоврядування. Таким чином, метою даного дослідження є визначення механізму удосконалення місцевого оподаткування з використанням методів мікроімітаційного моделювання.

Мікроімітаційні моделі – це аналітичні обчислювальні моделі, засновані на використанні звітних даних про платників податків (даних мікрорівня) [1]. Мікроімітаційні моделі – це засіб для аналізу можливих наслідків зміни податкового законодавства на доходи бюджету. Вони дозволяють оцінювати не тільки сумарну зміну податкових надходжень у результаті прийняття того або іншого закону, але й те, як зміниться податковий тягар для різних категорій платників податків, наприклад,

податковий тягар підприємств різного розміру або окремої галузі. За допомогою цих моделей можна розраховувати очікувану зміну сукупних бюджетних надходжень, показати, якими будуть доходи при різних варіантах податкових законів. Все це робить мікроімітаційні моделі незамінним інструментом для підготовки пропозицій щодо зміни податкового законодавства, для розробки рішень в сфері податкової політики, вдосконаленню роботи податкової служби.

Методологія мікроімітаційного моделювання вперше була сформульована у праці Г.Х. Оркутта, М.Гринберга, М.Корбала та А.Ривлін [2]. Серед конкретних питань, для аналізу яких застосовувалося мікроімітаційне моделювання, можна виділити оцінку можливих ефектів перерозподілу податкового навантаження між різними групами населення в результаті внесення змін в оподаткування пенсійного забезпечення, моделювання попиту на послуги установ денного перебування дітей, аналіз можливих наслідків реформи податку із продажів у Канаді [1, с. 200].

Єдиного підходу до побудови мікроімітаційних моделей не існує, однак всю сукупність мікроімітаційних моделей можна умовно розбити на два класи – статичні і динамічні. Статичні моделі найчастіше використовуються для імітації можливих короткострокових наслідків конкретних, детально специфікованих змін податкових законів і фіскального регулювання. Динамічні ж моделі використовуються головним чином для імітації довгострокових наслідків змін в оподаткуванні і фіскальному регулюванні.

Основне розходження між цими двома підходами є в тому, що статичні моделі припускають: які б не були нові податкові закони, економічні суб'єкти не змінять ні сферу діяльності, ні інші параметри своєї економічної поведінки. Динамічні моделі відображають реакцію економічних суб'єктів на умови, що змінилися, тобто зміни попиту споживачів і виробників у відповідь на зміну структури податків і фіскального регулювання.

Стандартна мікроімітаційна модель складається із трьох компонентів:

1. бази даних мікроекономічного рівня (даних по вибірці економічних суб'єктів); як правило, це дані по податковій звітності підприємств і фізичних осіб, що охоплюють кілька років;

2. програми розрахунку податків за цим даними – «податкового калькулятора» – це комп'ютерна програма, що за вихідним даними може розрахувати належні з платника податків податки в умовах діючого та альтернативного законодавства; дана програма може бути доповнена також блоком «поведінкових реакцій» платників податків у відповідь на зміну податкового законодавства;

3. програма подання результатів, що формує і виводить на екран таблиці, що показують, скільки податків треба буде заплатити різним групам платників при збереженні чинного законодавства та в умовах прийняття нового законодавства, як буде розподілятися податковий тягар, які категорії платників виграють, а які програють у результаті прийняття нового законодавства, як зміниться загальний рівень податкових надходжень у бюджет.

Дана базова методологія може застосовуватися для побудови мікроімітаційних моделей для будь-яких адміністративно-територіальних утворень у будь-якій країні світу. Однак може виникнути питання, чи підходять такі моделі для використання в країнах, де і економічні умови, і законодавство постійно змінюються. Але мікроімітаційні моделі для того і будуються, щоб можна було розрахувати, як позначиться внесення змін у законодавство на надходженнях бюджетних доходів і розподілі податкового тягаря.

Перш ніж вводити новий податок, наприклад, заснований на ринковій вартості, податок на нерухомість, доцільно провести аналіз можливих наслідків від введення

такого податку на стан бюджету і податкову ситуацію платників податків. Головною метою такого аналізу буде прогноз очікуваних доходів (надходжень від нового податку), для того, щоб визначити, чи адекватна робота із впровадження нового податку, визначити можливих переможців і переможених, зважити прийнятність його введення.

Доцільність такого аналізу особливо актуалізується у сучасній Україні, тому що, соціально-економічна ситуація в її регіонах може бути охарактеризована як нестабільна, тому будь-яка зміна податкового законодавства вимагає серйозного обґрунтування. Інструментом такого обґрунтування може стати мікроімітаційна модель аналізу можливих наслідків перерозподілу майнових податків. Дана модель повинна стати складовою частиною комплексного підходу до введення в регіоні податку на нерухомість.

Перед побудовою мікроімітаційної моделі, необхідно вирішити ряд завдань. По-перше, використання в структурі майнового оподаткування об'єктів нерухомості, а в якості бази оподаткування їх вартості, що відображає динамку зміни цін за угодами на ринку нерухомості, викликає необхідність організації масової оцінки нерухомості. По-друге, необхідно розрахувати ставку податку, що забезпечувала б надходження заданої кількості доходів у цьому випадку, мається на увазі той обсяг доходів, які будуть втрачені в результаті скасування (припинення дії) колишніх майнових податків. У майбутньому розвиток податкової бази і зростання вартості нерухомості повинні сприяти збільшенню доходів.

Організація масової оцінки нерухомості створює основу реалізації ефективної фіскальної політики в майновому оподаткуванні. Проведення такої масштабної оцінки нерухомості на основі ринкової методології дозволить ліквідувати існуючу деформацію вартісних характеристик об'єктів нерухомості, обчислених на базі їх інвентаризаційної вартості, а отже, забезпечити однаково вигідні умови оподаткування для всіх власників нерухомості.

Масова оцінка – це одночасна оцінка великої групи об'єктів оподаткування або об'єктів для керування державним нерухомим майном [3].

Масова оцінка нерухомості базується на трьох основних методологічних підходах: витратному, дохідному та ринковому. Масштабність обчислювальних процедур по охопленню числа об'єктів нерухомості при їх масовій оцінці припускає широке застосування сучасних розрахунково-обчислювальних засобів: апарату моделювання і комп'ютерних технологій.

Виходячи з визначення категорії «нерухомість», базову оціночну модель можна представити в такий спосіб [3]:

$$V = V_b + V_1, \quad (1)$$

де V – вартість об'єкта нерухомості;

V_b – вартість будинку (споруди);

V_1 – вартість земельної ділянки.

У зв'язку з тим, що в умовах ринкової рівноваги вартість об'єкта нерухомості відповідає фактичному попиту і не повинна перевищувати витрат на придбання його певного аналога, цю модель можна представити в модифікованому вигляді:

$$V_b = P_b S_b, \quad V_1 = P_1 S_1, \quad (2)$$

де P_b – ціна одиниці площі будинку (споруди);

S_b – площа будинку (споруди);

P_1 – ціна одиниці площі земельної ділянки;

S_1 – площа земельної ділянки.

Підсумовуючи складові частини моделі (2), одержуємо:

$$V = P_b S_b + r_1 S_1 \quad (3)$$

Моделю (3) є лінійною та адитивною, вона свідчить про те, що вартість будинків (споруд) можна визначити окремо від вартості земельної ділянки, і що вартість кожного з компонентів вартості нерухомості прямо пропорційна його розміру.

Якщо продовжити розгляд адитивності вартісних компонентів об'єкта нерухомості, то можна також структурувати вартість будинку (споруди) за окремими елементами (фундаменти, перекриття, обробка тощо). Що стосується земельної складової вартості нерухомості, то теоретично її також можна структурувати по елементам, але практично вартість земельної ділянки (незабудованої) завжди кількісно залежить тільки або від його площі, або від фронтальної довжини.

У такому вигляді оціночна модель з ринкових позицій відображає функцію пропозиції. Для того, щоб відобразити функцію попиту необхідно врахувати корисність і якість того або іншого об'єкту нерухомості, тому що, залежно від змін цих параметрів визначається ця функція і, в кінцевому випадку, разом з функцією пропозиція впливає на зміну його вартості.

Введемо відповідні якісні параметри, що впливають на вартість об'єкта нерухомості:

Q_i – «зовнішній» i -й якісний параметр (регіональні коефіцієнти, що характеризують рівень розвитку соціальної та інженерної інфраструктури і передбачуваність законодавчих норм);

Q_j^b – якісний параметр j , що визначає корисність будинку або споруди (якість будівлі, дизайн, фізичний стан, ефективний вік тощо);

Q_f^1 – якісний параметр земельної ділянки (форма і рельєф ділянки, інтенсивність транспортних потоків, екологічна естетичність тощо);

V_1^h – додаткові спорудження (наприклад, склади, флігелі, лазня тощо), які входять у структуру забудови об'єкта нерухомості.

Введені додаткові позначення дозволяють сформулювати загальну оціночну модель:

$$V = \prod_{i=1}^N Q_i \left[\left(\prod_{j=1}^M Q_j^b \right) \left(\sum_{r=1}^k V_r^k \right) + \left(\prod_{f=1}^F Q_f^1 \right) V_1 + \sum_{h=1}^H V_h^f \right] \quad (4)$$

Сформульовану структуру загальної оціночної моделі (4) варто розглядати як базову, на основі якої можна реконструювати більш спрощену структуру моделі. Зокрема, застосування багатомірного регресійного аналізу (БРА) у моделюванні масової оцінки нерухомості припускає побудову моделей в адитивній, мультиплікаційній і гібридній формах. Поряд із застосуванням БРА можлива побудова структури оціночних моделей з використанням спеціальних обчислювальних процедур – адаптивної оцінки (метод зворотного зв'язку) [3].

Проте, на наш погляд, саме модель (4) є найбільш універсальною для масової оцінки нерухомості і може бути покладена в основу реалізації ефективної фіскальної політики в майновому оподаткуванні.

Далі необхідно зробити розрахунок ставки податку на нерухомість, що забезпечувала б надходження заданої кількості доходів.

Рівняння для розрахунку ставки податку на нерухомість має наступний вигляд:

$$S = r \left(\sum_{i=1}^n M_i V_i + K_{n+1} V_{n+1} \right), \quad (5)$$

де r – ставка податку на нерухомість (невідома величина, що визначається шляхом рішення даного рівняння відносно r);

K_i – коефіцієнт оцінки, що застосовується до i -го класу об'єктів нежилого фонду;

N – загальне число класів нежилого фонду;

V_i – вартість об'єктів нежилого фонду i -ого класу, що перебувають у власності (розпорядженні) підприємств;

K_{n+1} – коефіцієнт оцінки, що застосовується до об'єктів житлового фонду;

V_{n+1} – вартість житла. Якщо житловий фонд розбивається на категорії (багатоквартирні будинки, частки будинку, котеджі тощо), до яких застосовуються різні оціночні коефіцієнти, то в рівняння необхідно включити наступні суми по кожній такій категорії: добуток стандартної ставки податку на оціночний коефіцієнт для відповідної категорії житла, помножене на суму вартостей всіх об'єктів у цій категорії; оціночні коефіцієнти встановлюються регіональною виконавчою владою, але база оподаткування по нерухомості житлового призначення не може перевищувати 50% від її ринкової вартості;

S – сума всіх податків і платежів за функціонування старої податкової системи, які замінюються новим податком.

На наступному етапі, коли вже розрахована ставка податку, що забезпечувала б обсяг доходів, які будуть втрачені в результаті скасування (припинення) колишніх майнових податків, ми пропонуємо провести аналіз можливих наслідків перерозподілу майнових податків для обласного бюджету. Метою даної моделі є аналіз можливих наслідків перерозподілу майнових податків і вибір оптимального варіанта цього перерозподілу.

Слід зауважити, що така мікроімітаційна модель аналізу можливих наслідків перерозподілу майнових податків не забезпечує єдиного оптимального рішення для бюджетів всіх рівнів бюджетної системи країни, але вона розвертає повну картину можливих наслідків при прийнятті органами влади того або іншого рішення в області податкової політики. А саме, модель розкриває позитивні і негативні аспекти різних варіантів перерозподілу майнових податків, при чому як для обласного, так і для місцевих бюджетів області; пропонує розрахунок мінімальних часток відрахувань у місцеві бюджети і резерви обласного бюджету.

Дана мікроімітаційна модель може знайти практичне впровадження у формуванні основи вдосконалення податкової політики в сфері майнового оподаткування, тим самим, створюючи передумови вдосконалення системи місцевого оподаткування. Також вона підтверджує необхідність надання статусу місцевого податку на нерухомість з метою поповнення дохідної частини місцевих бюджетів і зниження рівня їх дотаційності, тобто залежності від держави.

Мікроімітаційне моделювання може застосовуватися не тільки для аналізу ситуацій, пов'язаних із введенням нових податків, але й для коректування діючих умов оподаткування, зокрема, для аналізу можливості надання пільг тим або іншим групам платників податків, або здійснення преференційної політики відносно інвесторів.

Крім цього, мікроімітаційне моделювання може бути широко використане (поряд з іншими методами економіко-математичного моделювання) у процесі обґрунтування і розробки введення вільної економічної зони. Це обумовлено тим, що

таке введення повинне здійснюватися тільки в результаті ретельної розробки, а також проведення аналізу всіх варіантів можливих наслідків дії режиму пільгового оподаткування. Як інструмент може бути використана мікроімітаційна модель, аналогічна розробленій моделі аналізу можливих наслідків перерозподілу майнових податків. Причому не тільки для аналізу можливих наслідків зміни податкового законодавства, але й для коректування діючих умов оподаткування (розробки моделі найбільш раціонального режиму пільгового оподаткування для підприємств, що здійснюють діяльність у межах зони економічного сприяння).

Таким чином, удосконалення системи місцевого оподаткування в Україні повинне здійснюватися комплексно. Тобто, необхідна одночасна оптимізація теоретичної бази, методологічних підходів і практичних заходів щодо вдосконалення системи місцевого оподаткування.

Важливим аспектом оптимізації місцевого оподаткування, є удосконалення практичних заходів щодо реалізації податкової політики на місцевому рівні. Одним з найбільш перспективних і ефективних методів аналізу прийнятих податкових рішень є мікроімітаційне моделювання, що дозволяє одержати оцінки очікуваних податкових надходжень, причому за різними категоріями платників, змоделювати будь-які зміни в податковому законодавстві, може застосовуватися для будь-яких адміністративно-територіальних утворень у будь-якій країні світу, у тому числі в процесі розробки пільгового податкового режиму для зон економічного сприяння.

Перспективним напрямком подальшого використання мікроімітаційного моделювання в економічній науці є використання його у поєднанні з макроекономічними моделями, що дозволить показати, який вплив будуть здійснювати нові податкові закони, що приймаються, на економічну ситуацію в цілому в країні.

Використання мікроімітаційного моделювання для вдосконалення системи місцевого оподаткування України, на наш погляд, повинно сприяти підвищенню ефективності його розвитку. Тобто доведення його до рівня, коли власні дохідні джерела (у тому числі податкові) зможуть забезпечувати витрати регіону, а фінансова допомога буде зводитися до мінімуму. Таким чином, удосконалення місцевого оподаткування буде сприяти якнайшвидшому реформуванню економіки України в цілому.

Список літератури

1. Введение в экономико-математические модели налогообложения: Учебное пособие / Под ред. Д.Г. Черника. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 256 с.
2. Orcutt G.H., Greenberger M., Korbal M., Rivlin A. Microanalysis of Socioeconomic System: A Simulation Study. – New York: Harper and Row, 1961.
3. Ушаков Е.П. Недвижимость в системе налогообложения // Российский экономический журнал. – 1999. – №2, С.4.

В статье исследовано теоретические основы микроимитационного моделирования и предложено его использование в формировании оптимальной налоговой политики органами местного самоуправления.

In clause is investigated theoretical bases of microimitating modeling and its use in formation of optimum tax policy by bodies of local self-management is offered.

Сільський зелений туризм як альтернатива безробіттю та трудовій міграції в сільській місцевості

В статті окреслюються проблеми, які виникли та поширюються в сільській місцевості Черкаської області, такі як: складна демографічна ситуація, бідність, безробіття, вимушена трудова міграція тощо. Зазначені кризові явища глибоко впливають на усі без виключення аспекти життєдіяльності сільських населених пунктів регіону. Альтернативою сільському безробіттю та вимушеній трудовій міграції може стати розвиток сільського зеленого туризму в Україні, який поширений в країнах Європейського Союзу та є джерелом зайнятості і достатку сільського населення.

демографічна криза, міграція, бідність, безробіття, інвестиції, підприємництво, туризм

В період переходу від командно-адміністративної до ринкової моделі економіки, особливої руйнації та занепаду зазнав агропромисловий комплекс України, внаслідок чого в сільській місцевості поширилось безробіття та набули загрозливих масштабів такі явища, як:

- бідність;
- демографічна криза;
- вимушена трудова міграція та еміграція.

Населення Черкаської області майже наполовину (46,1%) складається з жителів сільської місцевості. Напружена ситуація на ринку праці, масштабне безробіття спонукає жителів сільських населених пунктів до пошуку роботи в районних, обласних центрах, столиці та за кордоном.

Щоб відродити село, необхідні великі капіталовкладення, адаптоване до сучасних умов законодавство, оподаткування, створені умови для інвесторів тощо.

На разі реалізувати зазначені умови складно, тому необхідно шукати альтернативні шляхи виживання.

На нашу думку, альтернативою безробіттю може стати сільський зелений туризм, який поширений в Європі та світі і є потужним джерелом доходів та зайнятості населення.

Проблему розвитку сільського зеленого туризму піднімає В.Кафарський, Президент Всеукраїнської громадської організації “Федерація сільського туризму України”, який переконаний, що “сільський туризм врятує село від вимирання” [1]; Н.Гнатюк вважає, що “сільський туризм – це чудовий стимул для соціального розвитку села” [2]; М.Долішній та О.Гулич - що Україна має “значний незадіяний потенціал трудових ресурсів, який потенційно може бути залучений до рекреаційного і туристичного комплексу” [3]; О.Голікова пропонує одним із шляхів подолання безробіття та розвитку сільського туризму обрати “відродження добрих традицій майстрів”, що сприяло б “розвиткові народних промислів та насиченню ринку оригінальною продукцією” [4]; О.Базанова розглядає “розвиток малого бізнесу в аграрному секторі як один з найперспективніших напрямків для розв’язання

економічних і соціальних проблем жіноцтва, що живе й працює в малих містах та селах” [5].

Метою даного дослідження є:

- визначення поняття сільського зеленого туризму;
- динаміка його виникнення та поширення;
- ступінь важливості його функціонування для економіки країни та регіону;
- окреслення причин, які перешкоджають розвитку сільського зеленого туризму у країні та регіоні.

На території Черкаської області налічується 824 сільських населених пункти, в яких проживає майже половина (46,1%) населення області.

На початок 2001 р. чисельність сільського населення Черкаського регіону складала 659,1 тис.осіб, з них 48,9% - населення працездатного віку [6].

Упродовж останніх десятиріч на Черкащині загострилась демографічна ситуація. Щорічно сільське населення Черкаського регіону скорочується в середньому на 9,2 тис.осіб [6], а кількість померлих в порівнянні з кількістю народжених збільшилась у 2-2,5 р. (рис. 1) [7].

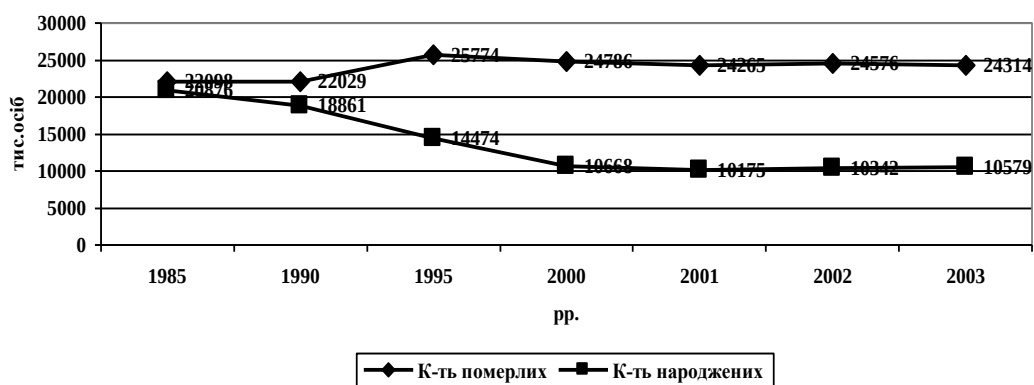


Рисунок 1 – Загострення демографічної ситуації в Черкаській області упродовж 1985-2003 рр.

На нашу думку, причинами демографічної кризи є:

- зменшення населення працездатного віку внаслідок природного старіння;
- збільшення кількості померлих;
- зменшення кількості народжених;
- високі рівні бідності та безробіття;
- низький рівень оплати праці та пенсій.

Також викликає стурбованість той факт, що в сільських населених пунктах Черкаської області скорочується кількість дітей, підлітків та сільської молоді. Так, упродовж 1996 - 2001 рр. питома вага сільських населених пунктів, у яких відсутні діти до 5 р. у загальній кількості сіл становила 6,3% (52 села), діти і підлітки віком 6-17 р. відсутні в 36 селах – 4,4%, молодь у віці 18 - 28 р. в 29 селах – 3,5%. У 58 селах (7 %) народжених не було взагалі (рис. 2)[6]. Зазначена тенденція до скорочення підростаючого покоління в сільській місцевості набуває все більшого поширення на території Черкаської області.

Демографічна ситуація також загострюється внаслідок поширення трудової міграції, яка охопила як Черкаську область, так і країну в цілому, особливо її прикордонні регіони.

Згідно соціологічних досліджень, у Черкаській області станом на 01.01.2001 р. із загального числа зайнятих, за межами свого села працював кожен сьомий (29,6

тис.осіб), з яких за межами області працювало 4,1% населення та 2,0% - за кордоном [6].

Упродовж 2001-2005 рр. проблема міграції не втратила своєї актуальності, оскільки ситуація на ринку праці Черкаського регіону залишається напруженою.

Рівень безробіття упродовж ряду років зростає, особливо у тих районах Черкаської області, де переважає сільське населення. На одне вільне вакантне місце в Монастирищенському, Христинівському районах тощо припадає більше ста осіб, які бажають його отримати. Так, навантаження у зазначених районах склало відповідно у 2002 р. – 189 осіб, у 2004 р. – 205 та у 2003 р. – 168 осіб, у 2004 – 135 тощо [7]. Значною залишається перевага пропозиції робочої сили над попитом на ринку праці області та надзвичайно високим – рівень безробіття (рис. 3).

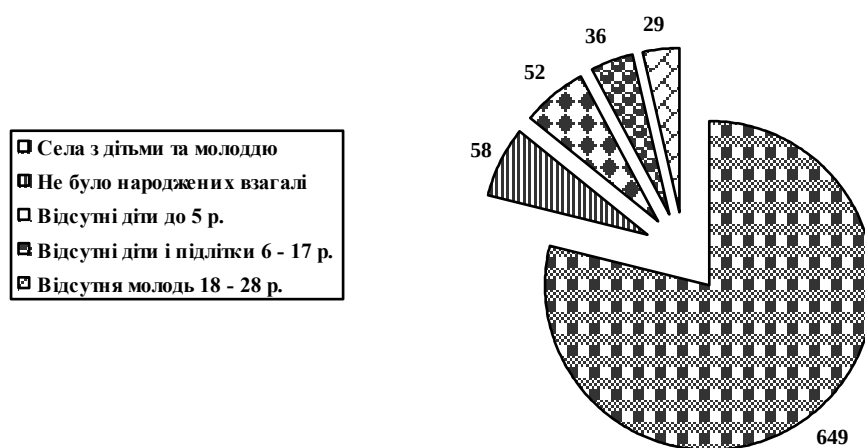


Рисунок 2 – Динаміка зменшення кількості дітей, підлітків та сільської молоді в сільській місцевості упродовж 1996-2001 рр.

Одним із шляхів зменшення безробіття та бідності в сільській місцевості є розвиток фермерства. Упродовж 1993-2003 рр. в Черкаській області кількість фермерських господарств зросла у 6 р. (рис. 4) [7], проте існує низка причин, які перешкоджають розвитку фермерства:

- недосконала нормативно-правова база;
- високі податки та відсоткові ставки по кредитах;
- високі ціни на паливо та добрива;
- низькі ціни на вироблену фермерами продукцію тощо.

Альтернативою безробіттю та трудовій міграції на селі може стати розвиток сільського зеленого туризму, який поширений в Європі, де у сфері сільського зеленого туризму зайнято більш як 200 тис. родин [1, 7].

Сільський зелений туризм – це одночасно вид підприємництва та туризму в сільській місцевості, який дає змогу сільським мешканцям бути зайнятими, самотужки створювати нові та додаткові робочі місця для членів своїх родин та отримувати прибуток.

З метою розвитку зазначеного виду підприємництва, в 1990 р. у Європі була заснована Європейська федерація фермерського та сільського туризму - Eurogites.

В Україні у цьому напрямку робляться перші кроки:

- створена Всеукраїнська громадська організація - Федерація сільського туризму України;
- засновані регіональні Спілки сприяння розвитку сільського зеленого туризму;
- проводяться щорічні виставки, фестивалі та конгреси сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні.

У Черкаській області органами державної реєстрації зареєстровано 30 підприємців-фізичних осіб, зайнятих у сфері зеленого туризму, проте реально їх працює вдвічі менше.

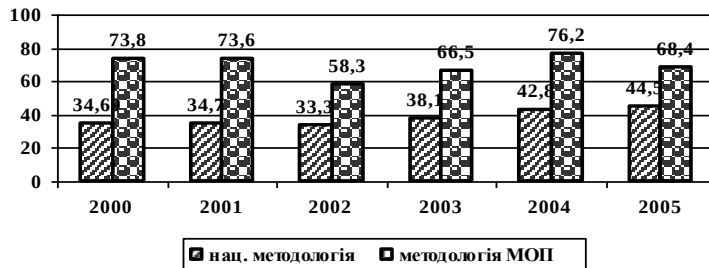


Рисунок 3 – Поширення безробіття у Черкаській області упродовж 2000 - 2005 рр.
(на 1 січня кожного року)

Розвитку підприємництва в цілому, та зеленого сільського туризму зокрема, сприяє Державна служба зайнятості України, яка дає можливість:

- навчитись нормативно-правовим, економічним засадам підприємницької діяльності у цій галузі;
- ознайомитись з вимогами до спектру та якості послуг у сфері обслуговування відпочиваючих;
- отримати одноразову допомогу по безробіттю для започаткування власної справи за рахунок коштів Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття.

Необхідною умовою для розвитку сільського зеленого туризму в Україні є надання відпочиваючим якісних та доступних послуг на рівні міжнародних стандартів.

На разі сільські населені пункти Черкаської області мають низький рівень благоустрою, що не сприяє розвитку сільського туризму, проте, «ніщо так не спонукає господарів наводити лад, як «чужі люди в хату» [2].

Надзвичайно важливим для розвитку сільського зеленого туризму в Україні є запозичення досвіду країн – членів Європейського Союзу.

Приміром, у Польщі для розвитку туризму в сільській місцевості впроваджують різноманітні заходи для приваблення інвестора, серед них такі:

- сприятливі умови для діяльності інвесторів;
- підготовка інвестиційних площ;
- розробка та впровадження Стратегічного плану розвитку сільського населеного пункту;
- інтенсивна реклама (промоція);
- підготовка інвестиційних каталогів з інформацією в них стосовно вільних площ і нерухомості (розміщення ділянки, її місцезнаходження, рельєф, стан інфраструктури, функціональне призначення сусідніх ділянок, карти тощо);
- податкові пільги;
- фахова робота урядовців, які обслуговують інвестиції;
- ефективна діяльність місцевих урядовців, спрямована на зменшення формальностей під час реєстрації та діяльності підприємців - інвесторів;

- всебічна підтримка владою розвитку малого бізнесу;
- створення органами самоврядування агенцій і товариств задля розвитку туризму;
- різноманіття туристичних принад [8].

На разі жоден із зазначених пунктів, реалізованих в Польщі, не реалізовується в Україні, що, на нашу думку, не просто є перешкодою на шляху розвитку зеленого сільського туризму, а навіть унеможливорює його активний розвиток.



Рисунок 4 – Розвиток фермерських господарств в Черкаській області упродовж 1993-2004 рр.

На нашу думку, перешкодами для розвитку зазначеного виду підприємництва є:

- низький рівень або повна відсутність вітчизняних та іноземних інвестицій у розвиток агропромислового комплексу та туризму у сільській місцевості Черкаського регіону;
- відсутність активної регіональної політики, спрямованої на зменшення безробіття в сільській місцевості шляхом розвитку сільського зеленого туризму, фермерства та підприємництва в цілому;
- відсутність доступних, безпечних кредитів та мікрокредитів для зведення, придбання чи упорядкування житла у сільській місцевості у контексті активізації іпотечного кредитування;
- відсутність кредитних спілок для організації і розвитку сільського зеленого туризму, фермерства та інших видів підприємництва у сільській місцевості;
- відсутність регіональної та всеукраїнської бази даних сільських агроосель, які працюють або готові працювати у сфері сільського зеленого туризму;
- відсутність інформації про український зелений сільський туризм у європейській та світовій системах сільського туризму;
- повна або часткова відсутність інформації у населення сільської місцевості щодо можливості організації та розвитку сільського зеленого туризму;
- відсутність у сільського населення необхідних знань, умінь, навичок, нормативно - правових, економічних засад ведення туристично – готельної справи в сільській місцевості у відповідності з міжнародними стандартами якості.

Отже, для покращення демографічної ситуації, зменшення бідності, безробіття, міграції, розвитку підприємництва в цілому та сільського туризму зокрема, необхідно:

1. сприяти активізації інвестиційних процесів, зокрема надходженню вітчизняних та іноземних інвестицій у регіон;
2. проводити активну регіональну політику, спрямовану на зменшення безробіття в сільській місцевості шляхом розвитку сільського зеленого туризму, фермерства та підприємництва в цілому, забезпечувати його підтримку і захист;
3. надавати доступні, безпечні кредити і мікрокредити та сприяти створенню кредитних спілок для організації і розвитку сільського зеленого туризму, фермерства та інших видів підприємництва в сільській місцевості;

4. забезпечити доступність кредитів для зведення, придбання чи упорядкування житла у сільській місцевості у контексті активізації іпотечного кредитування;

5. створити регіональну та українську бази даних сільських агроосель, які працюють або готові працювати у сфері сільського зеленого туризму і сприяти їх включенню в європейську та світову системи сільського туризму;

6. сприяти організації рекламної кампанії в сільській місцевості, спрямованої на пропагування розвитку сільського зеленого туризму;

7. створити навчально – ознайомчий курс при регіональній Спільноті сприяння розвитку сільського зеленого туризму за сприяння Державної служби зайнятості, завдяки якому бажаючі працювати у сфері сільського зеленого туризму могли б:

- отримувати необхідні знання, уміння, навички для ведення туристично-готельної справи у сільській місцевості;

- навчатись нормативно-правовим, економічним засадам підприємницької діяльності у цій галузі;

- ознайомлюватись з вимогами до спектру та якості послуг у сфері обслуговування відпочиваючих у відповідності до міжнародних стандартів;

- переймати досвід підприємців - фізичних осіб, які працюють у сфері зеленого туризму в Україні та за кордоном;

- проходити стажування за кордоном.

Список літератури

1. Кафарський В. Сільський туризм врятує село від вимирання // Голос України. – 2005. - № 86. – С.7.
2. Гнатюк Н. Вперше в Україні! Грицівський кластер сільського туризму “Оберіг” // Аспекти самоврядування. – 2005. - № 1(27). – С. 20 – 21.
3. Долішній М., Гулич О. Послуги міжнародного туризму і Україна. Місце рекреаційно - туристичного комплексу в розвитку сфери послуг і формування ринку праці України // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – 2005. - № 5 – 2. – С. 171 – 178.
4. Голікова О. Чи може Харківщина бути туристичною? // Аспекти самоврядування. – 2005. - № 1(27). – С. 31 – 33.
5. Базанова О. Сільський зелений туризм на Харківщині як елемент розвитку малого бізнесу на селі // Аспекти самоврядування. – 2005. - № 1(27). – С. 34 – 37.
6. Черкаське обласне управління статистики. Соціально-економічна характеристика сільських населених пунктів станом на 1.01.2001 р.
7. Статистичний щорічник. Черкаська область. - Ч. - 2004. - 521 с.
8. Одзімек В. Чи можливо заробити на туризмі? Досвід Польського територіального самоврядування // Аспекти самоврядування. – 2005. - № 1(27). – С. 22 – 25.

В статье рассматриваются проблемы, которые возникли и распространяются в сельской местности Черкасской области, такие как: сложная демографическая ситуация, бедность, безработица, вынужденная трудовая миграция и т.п. Эти кризисные явления пагубно влияют на все без исключения аспекты жизнедеятельности населения сельских населенных пунктов региона. Альтернативой сельской безработице и вынужденной трудовой миграции может стать развитие сельского зеленого туризма в Украине, который распространен в странах Европейского Союза и служит источником занятости и высокого уровня жизни сельского населения.

The article touches upon the problems which have arisen and spread in a countryside of the Cherkassy area: a complicated demographic situation, poverty, the unemployment, the compelled labour migration, etc. The crisis phenomena mentioned above influence fatally the life conditions of rural population of the region. The alternative to rural unemployment and the compelled labour migration can be the development of rural green tourism in Ukraine which is also popular in the countries of the European Union. It is a source of employment and a high standard of living of agricultural population.

Інноваційна активність підприємств через призму інвестування в людський капітал

У статті обґрунтований взаємозв'язок інноваційної активності підприємств та інвестування в людський капітал. Розроблено пропозиції щодо вдосконалення інноваційного менеджменту на підприємствах.

інновації, інноваційна активність, інноваційний менеджмент, людський капітал, інвестиції в людський капітал

Світова економічна наука стверджує, що сучасна парадигма економічного зростання має будуватися, передусім, на використанні знань та інновацій. При цьому рушійною силою інноваційного розвитку, найважливішим стратегічним ресурсом підприємств і країни загалом все більше визнається людський капітал. В Україні ці положення світової економічної думки поступово набувають поширення серед науковців. Водночас, на практиці спостерігається гостре протиріччя між стратегічними завданнями інноваційного розвитку вітчизняних підприємств і створенням необхідних для цього соціально-економічних передумов, зокрема, у сфері інвестування в людський капітал. Як наслідок, інноваційна діяльність в країні розвивається повільно, свідоме прагнення персоналу до інновацій поки є рідкісним явищем, конкурентне середовище поки повною мірою не сформувалося і не слугує відчутним важелем інноваційних зрушень в країні.

Дослідженню проблем інноваційної активності підприємств присвячені публікації таких відомих українських вчених, як Геєць В., Лукінов І., Безчасний Л. та ін. Питання інноваційного менеджменту та стимулювання науково-технічної активності персоналу висвітлювали у своїх працях Грішнова О., Данюк В., Дмитренко Г., Колот А., Куліков Г., Лагутін В., Семікіна М., Чухно А., Фільштейн Л. та інші. Серед зарубіжних вчених окреслену проблему вивчали Портер М., С. Брю, П. Друкер, Р. Інглеарт, Б. Твісс, П. Самуельсон, Х. Хекхаузен, Завлін П., Фатхутдинов Р. та ін.

Проте, не дивлячись на численні наукові пошуки, в Україні залишаються недостатньо дослідженими чинники та витоки зниження інноваційної активності на етапі перехідної економіки, зокрема, взаємозв'язок рівня інноваційної активності персоналу з інвестиціями в людину на виробництві.

Метою даної статті є дослідження сучасного стану інноваційної діяльності українських підприємств та комплексу передумов, що визначають існуючий рівень інноваційної активності персоналу, визначення шляхів вдосконалення інноваційного менеджменту з позицій всебічного розвитку людського капіталу.

Аналіз еволюції наукової думки свідчить про те, що поняття "інноваційна активність" в науковій літературі частіше стосується підприємств. Дуже рідко цей термін безпосередньо відноситься до персоналу, що можна пояснити інерцією мислення, впливом колишніх теоретичних конструкцій, які недооцінювали вирішальну роль людини у виробництві, упровадженні різноманітних нововведень (інновацій). У тлумаченні "інноваційної активності персоналу" доцільно, на наш погляд,

дотримуватися підходів Семикіної М.В., Коваль Л.А., Смірнова О.О. [6, 8, 11], які розглядають її в якості складової загальної трудової активності персоналу, яка відображає творчі прагнення працівників до розробки і впровадження інновацій на підприємстві на основі вдосконалення освітньо-професійного розвитку, засвоєння новітніх знань з метою виробництва нових товарів, послуг, продукції з поліпшеними якостями і властивостями, які користуються підвищеним попитом на ринку

Бачення проблеми інноваційної активності підприємств кардинально змінює погляд на неї з позицій теорії людського капіталу. Згідно цієї теорії, найважливішим ресурсом будь-якого підприємства, яке впроваджує інновації, є інтегрований людський капітал. Завжди підприємство володіє значно більшим потенціалом людського капіталу, ніж воно реально його використовує, а це означає, що залишається певний резерв, який можна використати з метою отримання бажаного економічного ефекту. За думкою Грішної О.А., "людський капітал – це сформований або розвинений у результаті інвестицій і накопичений людьми (людиною) певний запас здоров'я, знань, навичок, здібностей, мотивацій та інших продуктивних якостей, який цілеспрямовано використовується в тій чи іншій сфері економічної діяльності, сприяє зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливає на зростання доходів (заробітків) його власника" [3].

Між тим, поділяючи таку думку, вважаємо за необхідне уточнити, що серед особистих рис і мотивацій індивідів, які створюють людський капітал сучасного суспільства, особливого виокремлення потребують прагнення до прояву творчості, розробки та впровадження інновацій. Іншими словами, економічна віддача вкладень в людину якісно зростатиме у вік науково-технічного прогресу та інформаційних технологій лише в разі прояву інноваційної активності окремою людиною і персоналом організації загалом. Таке доповнення має принципове значення, адже збагачене розуміння людського капіталу ставить в тісну залежність результати інноваційної діяльності підприємств від формування, використання й розвитку людського капіталу.

Тому, перш ніж, звернутися до аналізу інноваційної діяльності підприємств України, з'ясуємо, якою є динаміка кількості наукових та науково-технічних кадрів, які працюють над розробкою і впровадженням різноманітних інновацій. З таблиці 1 можна побачити, що їх кількість порівняно з 1995 р. зменшилася майже на 40 % (порівняно з 1991 р. - навіть у 2,5 рази!).

Таблиця 1 – Кількість працівників наукових організацій за категоріями персоналу

	1995	2002	% до 1995 року
Працівники основної діяльності	293121	177983	60,7
З них:			
дослідники	147740	85211	57,7
техніки	35777	22236	62,2
допоміжний персонал	62795	35316	56,2
інші працівники	46809	35220	75,2

Примітка: розраховано автором за джерелом [10]

За даними Держкомстату, нині більше половини загальної чисельності фахівців вищої кваліфікації займаються виконанням науково-технічних робіт і лише 0,2% від загальної їх кількості зайняті розробкою інновацій в заводській науці [10]. Стрімко зменшується частка прикладних досліджень, зокрема по заказам підприємств. Чисельність виконавців наукових та науково-технічних робіт у розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення (у віці 15 – 70 років) становить 5,3 особи, дослідників – 4,2 особи

(за даними 2002 р.). У Словаччині цей показник становив 6,7, в Іспанії – 8,4, у Німеччині – 12,5 особи. Отже, порівняння цих показників є не на користь України.

Поряд з негативними тенденціями скорочення кількості виконавців наукових та науково-технічних робіт виявляється гострою проблема старіння наукових кадрів в Україні. Середній вік дослідників на початок 2003 р. становив 46,8 року, у тому числі жінок – 45 років. Частка дослідників віком до 40 років склала 28,9%, 40-49 років – майже чверть, спеціалістів пенсійного віку – 17,4% загальної чисельності дослідників. Середній вік докторів наук, зайнятих в економіці, починаючи з 1991 р., кожні 2-3 роки збільшувався в середньому на один рік і в 2002 р. досяг 60 років.

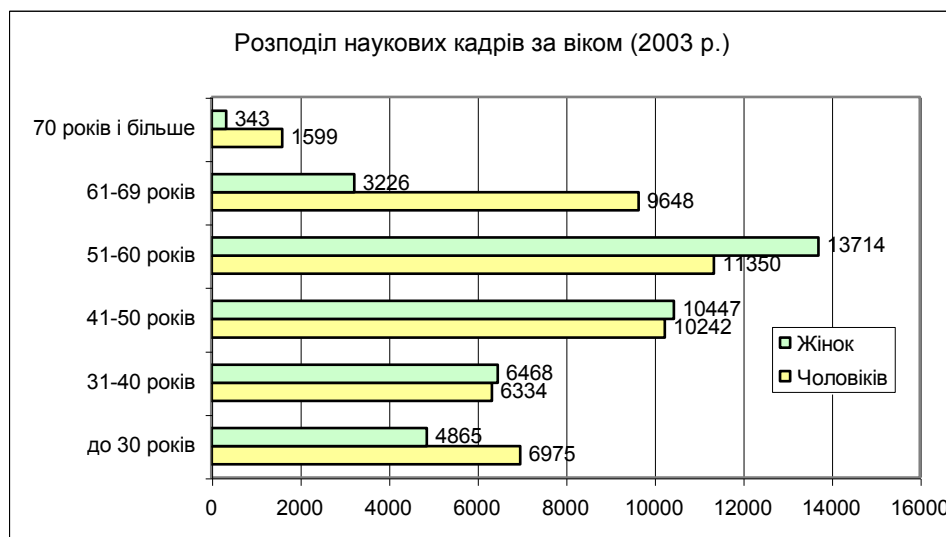


Рисунок 1. – Розподіл за віком кадрів, зайнятих у науково-технічній сфері.

Примітка: розраховано автором за джерелом [10]

Кількість кадрів, зайнятих у сфері інновацій, зменшується також в результаті еміграції найбільш енергійних дослідників працездатного віку (середній вік кандидатів наук, що емігрували, складав 45,6 року, докторів – 54,7 року). За 1995 - 2003 рр.. до країн з більш привабливими соціально-економічними умовами життя виїхали 619 докторів та кандидатів наук [9].

Наведені вище дані переконливо ілюструють погіршення якості людського капіталу в Україні, зокрема руйнування його інтелектуальної складової, від якої залежить успіх інноваційної діяльності в країні. Витоки такої ситуації пояснюються наслідками тяжкої економічної кризи, відсутністю гідного фінансування освіти та науки, мізерними матеріальними стимулами, які пропонуються науковцю або інженеру, досліднику, раціоналізатору на виробництві. Саме соціальна незахищеність для багатьох дослідників стає перешкодою для прояву інноваційної активності, підштовхує до від'їзду за кордон або перехід в інші сфери і галузі діяльності, далекі від науки, розробки інновацій.

Питання інвестування в інтелектуальну складову людського капіталу сьогодні не стали предметом постійної серйозної уваги з боку держави. Вчені з тривогою констатують [11], що в Україні не виконується положення Закону України "Про наукову і науково-технічну діяльність", яким передбачені бюджетні асигнування на науку у розмірі 1,7 % ВВП. Усупереч затвердженям Урядом документам про розвиток науки та інноваційної діяльності роль держави у стимулюванні цих процесів фактично падає: витрати з державного бюджету на наукові дослідження та інноваційні розробки зменшилися з 2,3% ВВП в 1990 р. до 0,22% в 1999р. і підвищилися лише до 0,39% у

2003 р. За цей період загальні витрати держави на фінансову підтримку інновацій в країні знизилися з 3,11 до 1,13 % ВВП.

Отже, основним джерелом фінансування впровадження інновацій залишаються власні кошти українських підприємств, які здебільшого є обмеженими. Звичайно, це істотно зменшує можливості вітчизняних підприємств у проведенні заходів щодо комплексної механізації та автоматизації, застосуванні ресурсозберігаючих технологій тощо (рис. 2).

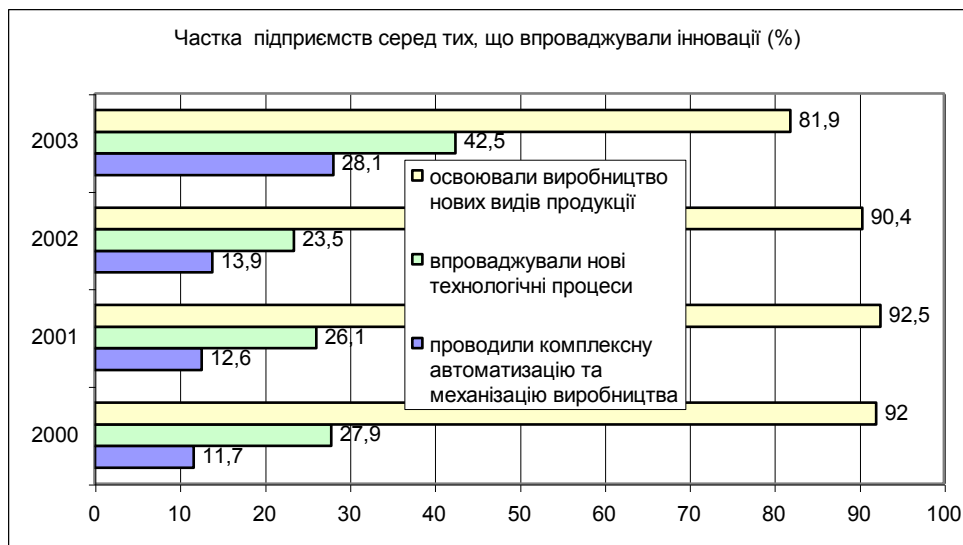


Рисунок 2. – Частка промислових підприємств, які впроваджували інновації.

Примітка: розраховано автором за джерелом: [9]; за 100% прийнята загальна кількість підприємств, які впроваджують інновації в Україні.

З огляду на дані запропонованої діаграми (рис.2), динаміка впровадження окремих нововведень на інноваційних підприємствах поліпшується дуже повільно. Нові види техніки в 2000 р. впроваджували лише 13,5% інноваційних підприємств, в 2003 р. – тільки 16,5%. На виконання наукових досліджень і розробок витрачало кошти лише кожне четверте інноваційно активне підприємство. Витрати за цим напрямком не перевищили 8,9% загальної суми інноваційних витрат [10].

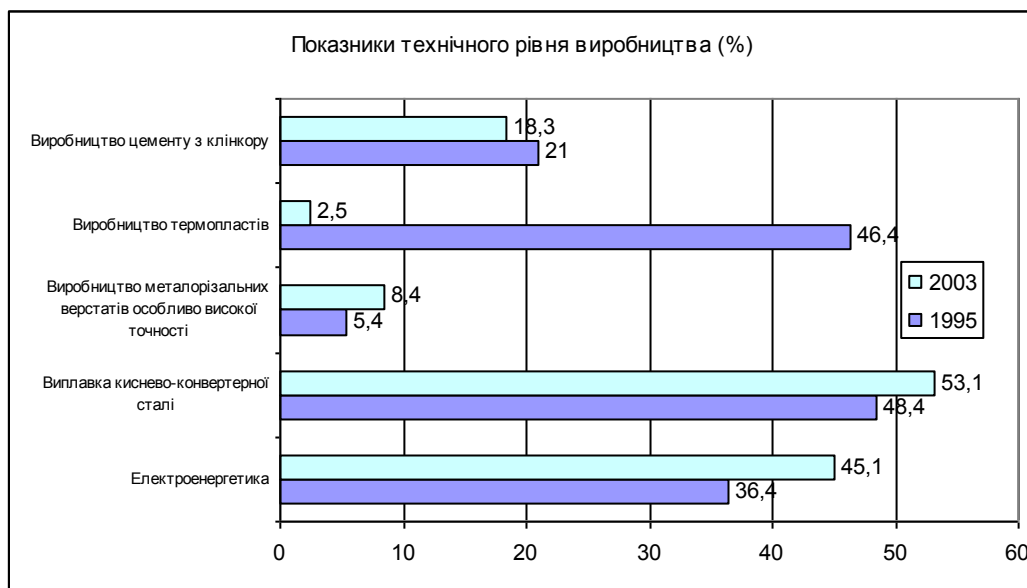


Рисунок 3. – Показники технічного рівня виробництва

Примітка: розраховано автором за джерелом [9]

Враховуючи, що так званих "інноваційно активних підприємств" налічується, за оцінками експертів, не більше 15-18% в країні, то стає зрозумілим, чому залишаються такими незадовільними показники технічного рівня виробництва в Україні (див. рис.3).

Разом з тим питання поліпшення рівня технічного оснащення підприємств, впровадження інноваційної моделі розвитку неможливо ефективно розв'язати без зупинення негативних тенденцій щодо руйнування інтелектуальної складової людського капіталу, без створення адекватних стимулів для праці інноваційного змісту, підняття престижу інженерної праці, піднесення статусу винахідника, реального захисту прав інтелектуальної власності.

Аналіз свідчить, що в умовах фінансових труднощів багатьох інноваційних підприємств та відсутності вагомої державної підтримки у сфері інновацій, питання матеріального стимулювання дослідників стали на виробництві другорядними. Практика, коли підприємство бере на себе турботи про кваліфікацію працівників, їх добробут та соціальний захист, скоріше є винятком, ніж правилом.

Отже, активізації інноваційної діяльності персоналу і підприємств загалом, сьогодні заважає як нестача інвестицій у розвиток людини і виробництва, недосконале стимулювання праці новаторів, так і відсутність дієвої державної підтримки щодо збереження науково-технічних кадрів, їх матеріального заохочення, створення конкурентного середовища, яке потребує інновацій. Як результат, спостерігається коло тісно пов'язаних явищ: руйнується інноваційна активність персоналу, гальмується інноваційна активність підприємств.

Вважаємо, що інноваційний менеджмент в країні потребує термінового вдосконалення на всіх рівнях управління з урахуванням виявлених негативних тенденцій. Їх злам потребує, передусім, втручання держави і проведення активної регуляторної політики у сфері інновацій та інтелектуальної власності, термінових заходів щодо збереження наукових та інженерних кадрів, збільшення фінансування освіти і науки, надання цільових державних позик. Вкрай необхідними є заходи щодо подальшого реформування політики доходів і оплати праці. Не можна очікувати творчого піднесення та винаходів від інженерно-технічних працівників і вчених, які, опікуючись проблемою виживання сім'ї, шукають вторинну зайнятість заради отримання гідного заробітку. Не можна сподіватись на стійке зростання конкурентоспроможності підприємств, які в своїй діяльності недооцінюють значення якості людського капіталу як чинника економічного зростання.

Виходячи з викладеного, пропонуємо напрями вдосконалення інноваційного менеджменту на підприємствах (в частині управління персоналом):

по-перше, слід підпорядкувати кадрову стратегію підприємства завданням всебічного збереження талановитих інженерних кадрів на основі створення ефективної системи матеріального та морального заохочення праці, пов'язаної з розробкою та впровадженням інновацій, винахідництвом;

по-друге, необхідно залучати інвестиції у формування й розвиток людського капіталу підприємства, створюючи можливості безперервного навчання персоналу, засвоєння новітніх знань шляхом відродження власних навчально-виробничих комбінатів, профтехучилищ, а також укладаючи угоди з технікумами, університетами;

по-третє, розробити систему ефективного соціального захисту винахідників та раціоналізаторів на основі укладання колективних трудових угод, передбачити для них додаткові соціальні пільги від підприємства в разі настання пенсійного віку;

по-четверте, забезпечити доступ персоналу до новітньої інформації та знань на основі організації стажування на передових підприємствах України і Заходу, участі в наукових конференціях, виставках наукових досягнень тощо.

Перспективи подальших наукових досліджень, на думку автора, пов'язані з розробкою організаційно-економічного механізму стимулювання інноваційної активності персоналу, що відкриє можливості комплексного впливу на формування зацікавленості працівників в інноваціях.

Список літератури

1. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. – М.: ЗАО "Бизнес-школа "Интел-Синтез", 1998. – 600 с.
2. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Сокр. пер. с англ.; авт. предисл. и научн. ред. К.Ф. Пузыня. – М.: Экономика, 1989. – 271 с.
3. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник. – К.: Знання, 2004. – 535с.
4. Фільштейн Л.М., Малаховський Ю.В. Економіка праці в машинобудівному комплексі. – Кіровоград: "Інвест-груп", 2004. – 284 с.
5. Портер М. Международная конкуренция. – М.: Международные отношения, 1996. – 896 с.
6. Семикіна М.В. Проблеми активізації інноваційної праці на промислових підприємствах України в контексті глобальних трансформацій // Вісник Тернопільської академії народного господарства, 2002. – Вип. № 8. – Т. 2. – С.129 – 135.
7. Колот А.М. Мотивація персоналу. Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – 337 с.
8. Семикіна М.В., Коваль Л.А. Інноваційна праця в конкурентному середовищі: загальна методологія, мотиваційні основи регулювання. – Кіровоград: "Степ", 2002. – 212 с.
9. Статистичний щорічник України за 2003 рік. / За ред. Осауленка О.Г. – К.: ТОВ "Видавництво "Консультант". – 631с.
10. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. – К.: Державний комітет статистики. – 2003. – 340 с.
11. Смірнов О.О. Інноваційна активність персоналу як джерело зростання конкурентних переваг // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 11.– С. 116 –125.
12. Про дотримання законодавства щодо розвитку науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності в Україні. Постанова Верховної Ради України // Голос України.– 2004, 23 липня.– С. 7.
13. Менеджмент персоналу: Навч. посіб. / В.М. Данюк, В.М. Петюх, С.О. Цимбалюк та ін.; За заг. Ред В.М. Данюка, В.М. Петюха. – К.: КНЕУ, 2004. – 398 с.

В статтє обоснована взаимосвязь инновационной активности предприятий и инвестиций в человеческий капитал. Разработаны предложения по совершенствованию инновационного менеджмента на предприятиях.

Intercommunication of innovational activity of enterprises with investments in human capital has researched in the article. Suggestions of improvement of innovations management at the enterprises.

Some aspects of comparison of efficiency of the socio-economic market systems (on the example of Sweden and Germany)

The comparison of socio-economic systems according to the economic effectiveness and their economic capability in the global environment were disclosed. The main issues of the development of a socially oriented economy on the example of Sweden and Germany were analysed. Restructuring process which is being determined by the globalisation laws is disclosed in the article.

Socio-economic system, socially-oriented economy, global environment, market economy, transformation process, endogenous or exogenous factors

Doing research on modern trends of the development of the world economy it is possible to come to the conclusion that the world economy tends towards restructuring process which is being determined by the globalisation laws. In other words it tends to the unique neo-liberal model of transformation of national economies. In the interpretation of leading specialists in globalization process, such model acquires the more simplified type. It is based on the advantages of market economy being free of regulation, on individualism and self-regulation. They are sure that exactly in such a form market economy can become the basis for the most effective system of management.

The experience of transformation of national economies shows that in this process there are two crucial constituents: an exactly outlined social model of development and strengthening of the mobilizing influencing of the state which acquires the function of adaptation of society to the model. Although Ukraine has declared the course on developing a socially oriented market economy, unfortunately, adheres to other standards. For more than a decade of independence the process of forming the socio-economic system of market type in our country remains spontaneous, rather uncontrollable and conceptually indefinite.

Regardless, social bipolarity of the world is no longer the basis to classify countries (particularly their division into communist and capitalist), there is a necessity in subsequent research of the structure of socio-economic systems for the revelation of most effective. In this context the task of modern science is to formulate principles of such national model of development, introduction of which would provide high economic efficiency, social stability and decisiveness of the system in relation to a global environment. The generally proven index of the economic effectiveness is expressed in the growth of Gross Domestic Product (GDP). The data analysis of economic growth shows that the socially oriented economies ingrain those tendencies as for other developed countries (in particular the USA). The tendencies are: recurrence of development, caused by endogenous or exogenous factors. Growth rates of GDP in the USA, Germany and Sweden in the period from 1950s to 1980s were approximately in one phase of cycle. In the mid 70th all economies were staggered by the crisis which caused falling of growth rates of GDP and unemployment.

Relative falling of GDP rates at the beginning of 70th in Sweden and Germany could be explained by the changes of the state of affairs of the world market. The changes were predefined by the monetary policy of the American government: the war in Vietnam was

financed by the government of this country by additional emission and, as a result the dollar quickly devalued itself. In export-oriented countries such as Sweden and Germany, the currency revenue grew but their purchasing power in the world market had grown short almost three times. Except for it, the noted countries in a large measure depended on the import of oil.

The measures which were undertaken by socially oriented countries of Western Europe had an immediate effect. They were not always justified from the point of view financial viability because of orientation on the temporal stabilizing of economic development. Particularly, in Sweden the volumes of debt obligations were intentionally (with the purpose of forming of resources for structural alteration of economy) grown in the first years of the crisis, also due to the external loans. That afterwards resulted in the negative consequences in reduction of scales of investment, growth of budgetary deficit and decline of competitiveness. However, due to the introduction of new currency policy, currency limitations on the basis of law on floating rates and the planned devaluation of national currency, and also realization of structural alteration of economy led the economic development of country on a new level saving its social orientation. The government was able to provide the macroeconomic stabilizing, using immediate regulative measures.

Germany succeeds also, not yielding principle of social guarantees, due to purposeful actions in the field of currency relation changes in export-import policy and effective control after inflation and budgetary deficit, to pick up thread the rates of development at the level of beginning of 60th. In 1990 they already were 4,5%, while in the USA - 1% against 4,6% in 1960s.

Consequently, during the years of the world crisis of 1970th the countries with socially oriented principles benefited because of the value of development motivation, and the state interference was an essential (and effective) constituent of functioning of the society.

The opposite side of the active social policy is constantly growing expenses of the state which according to the supporters of the restrictive regulation worsen the bases of economic efficiency. However the data analysis of economic development shows that a direct dependence does not exist between the expenses of the state, volumes of state deficit and rates of the economic growing. The fluctuation of macroeconomic indexes is not directly connected with the budget expenses in the social sphere. Vice versa, transition of Sweden from the phase of economic recession and to further stagnation, from the end of 1970th – to growth, by the Swedish economists [3, pp. 284-285] was explained by the increase of volumes of state investments into the structural modification of the economy and support of enterprise. Payments were multiplied from a budget on retraining of labour force and introduction of the programs of social work.

In this period the policy of Germany was similar, except for that circumstance, that the economic model did not need transformations. That is why additional expenses from the budget were directed to the support of the subjects of foreign economic activity.

On the other hand development of social sphere creates possibilities for the receiving of education that, in its turn, is upgrading labour force and improves the structure of social production. In 1960th German researchers paid attention to the failings in organization and financing of social infrastructure which negatively influenced the economic development of Germany. And the decrease in the economic growth appeared due to undeveloped system of education. As a result the government worked out the program of reformation of education which foresaw the increase of the state financing in this sphere [2].

Analysing the policies of Germany and Sweden, it is possible to come to conclusion that the governments of these countries were not concentrated on the support of proportions between growth of GDP, budgetary deficit and expenses and this, on the whole, had no negative consequences for development of economy.

In Germany volumes of GDP, beginning from 1980th grew, and in Sweden remained stable even during the process of structural changes in the economy. Expansion of the state functions under the condition of keeping up the market freedom is absolutely necessary in any society. This is due to the complicated socio-economic process i.e. a great number of essential problems which appeared in a society, can not be effectively solved on the basis of purely market mechanisms. Particularly, in any country the state has the function of defence (and guardianship) of national interests in the global environment, providing of internal social stability as major pre-condition of development.

State interference can be carried out with the help of three methods: regulatory, as in the USA, where the state regulates economic activity by macroeconomic levers or legislative acts; redistributive, as in Sweden, where the state carries out the redistribution of national product for the sake of support of production and society and at the same time creating the specific stimulant environment for development; *direct authority*, as in Japan, where the state administration of economy is the leading factor of the development. Together with that, the modern model of the state foresees the defence of competitive relations because the market mechanisms of self-regulation provide the achievement of high level of efficiency of social reproductive process, and the state is provided with the resources of greater volumes.

Taking into account two similar types of social market economy like Sweden and Germany, which demonstrate advantages of economic efficiency, flexibility and steadfastness in relation to the global environment, we will make attempt to specify the reasons of their classification accordingly: as a country of "democratic socialism" and a country with the "social market economy". Alongside with the already acknowledged and generally accepted determination of parameters of two models; social market economy of Germany and Swedish model of democratic socialism, it is worthwhile concentrating on the approach of their classification. The approach is applied in characterizing differences between these models. In particular, the German model can be called as the model of economic growth, the Swedish model stands closer to the model of social development. Consequently we may conclude that according to their objectives the two models are different in their social policy.

The model of social market economy pays an enormous attention to the support of competition environment as the basis of economic power of the state. It is proved by the law on prohibition on limitation of competition, accepted by Bundestag of Federal Republic of Germany in 1957, unofficially named as "basic law for the social market economy" [1]. In order to support competition environment the German government developed numerous and complex laws. Together with that the German model is based on that ambush, that the market system can easily lose competition character, if it is not supported by exogenous nonmarket force. The internal competitiveness of the German economy is considered to be the main condition of competitiveness on the world market.

The viability of the Swedish economy depends foremost on the activity of the state, which has the function of forming the rational economic policy, development of enterprise, financing of structural alteration that foresees the support of export-oriented productions in order to strengthen their competitiveness in the external environment. The aim of state institution in Sweden is to provide a high level of welfare of citizens. In Germany social policy has a derivative character and financing of social sphere depends upon the successes of the economy. At the same time the social guarantees in this country are considered as a basic principle of the organization of society. In Sweden problem of development of social sphere is solved at the constitutive level and the range of social guarantees are considerably wider than in Germany. Similarly the level of welfare is higher.

The main characteristic of the development of socially oriented societies is that the social functions of the societies are differently distributed among the state, civil society and enterprise sector. For example, in Germany social funds which give funding are related to

functioning of labour market. They are formed due to the payments of workers and entrepreneurs who manage them jointly. But the principles of their formation and usage take the legal shape and consequently the state carries out the total control. But the state has no right to use the facilities of these funds. Thus, public welfare in the field of employment is carried out due to the subjects of this sphere. It foresees their partnership and responsibility. The peculiarities of the system include pension payments which are in direct dependence on the level of profits and level of employment [5] (the amount of social payments is in straight proportional to the amount and number of the social payments taken from these funds). And the guarantees of social protection are given mainly at the expense of the funds of insurance of workers.

The state budget finances the social needs (about 25%) which do not influence the success in economic development but are considered to be socially important. The social needs include the sphere of education, culture, science and the like. And only in the case when social institutions are formed on the basis of labour-market and fail in executing their functions the state temporally takes over this function.

Basic sources for a budget are taxes and incomes from the functioning of the state sector of economy. The state sector in Germany has no privileges in comparison with the sectors based on other ownerships: competition is basic principle of the functioning. The German model of active social policy is different from the Swedish in which the state acts basic part in financing of social expenditures using for this purpose the facilities of the budget of central government as well as subnational budgets.

The Swedish model of social guarantees is the element of policy of welfare and provides equal access to the social welfare to all members of the society. Payments from the state funds of social protection are complemented by payments from the private funds formed due to voluntarily payments. Considerable part of the finance which is at the state's disposal is formed due to taxes that in Sweden are 60% (40% are for the entrepreneurs). Redistributive character of financing of social sphere is based on the principle of social solidarity, according to which levelling of profits is in the society by the redistribution of economic resources from most well-to-do to the least well-to-do groups.

The common consequences of the use of the two different models of social guarantees actually have identical parameters: both forms of socio-economic system are effective and provide the high level of the economy growing and welfare of citizens. But their positive influence on the social representation in its economic part is carried out by different means. Foremost the method of organization of social sphere is reflected on the functions of the state. In particular, in the German model the state comes as an inspector and arbiter in relation to an economic sphere. It constantly observes the set rules. And the main rules are the support of competition and forbiddance of monopolization.

The Swedish model fully deprives the state these anxieties as any consequences of monopolization are levelled by the redistributive policy. That is why in Sweden there are many unions of monopolists. They have a considerable part of social production are able to compete with world producers.

The sufficient level of social guarantees in both countries brings down the problem of unemployment and the demand on labour force more grounded. That is positively reflected on the labour productivity. In his time the chancellor of Federal Republic of Germany H. Schmidt underlined that the German economic model was successful due to an important factor – "social peace" [5, p. 214]. Not taking into consideration such index as economy of working hours due to absence of strikes it is important to notice that the German form of social protection stimulated the processes of economy of labour (both by introduction of technical innovations and in-plant training of workers) and co-operation in the sphere of management to maximize profits. "Due to the economic advantages got from it "the social

institution" converts the German economy into a machine which generates the economy growth and consequently employment itself." [5, p. 214].

In Sweden a social policy of forestalling is used in this industry. It is directed to forming of rational structure of employment. With this aim there are special programs being developed to train people in accordance with the forecast changes in the structure of production. It should be noted that these changes as well as the changes in the structure of labour-market are initiated and controlled by the state. That is why the results of functioning of the Swedish and German models are similar.

Making the conclusion we can see that the comparison of socio-economic systems according to the economic effectiveness gives the possibility to analyse their economic capability. The number of the most successful countries includes the countries that correspond to certain criteria of social orientation and state regulation.

And that is why the most important issues that arise for the modern science is the formation of the basis of national economic model of development which will guarantee social stability and welfare of a society.

Bibliography

1. Нестеренко А. Социальная рыночная экономика: концептуальные основы, исторический опыт // Вопросы экономики, 1998. №8. С. 78.
2. Шніцер М. Порівняння економічних систем: Пер. з англ.. К.: Основи, 1997. С. 179.
3. Эклунд К. Эффективная экономика: Шведская модель. М.: Экономика, 1991.
4. Greenspan A. Growth and flexibility. N.Y.: Economic Club of New York, 2001. March 17.
5. The Postwar Transformation of Germany / by Brady J., Crawford B., The University of Michigan Press. 1999.
6. The real Worlds of Welfare Capitalism / by Robert E. Goodin. Cambridge: Cambridge Univ. Press, 1999. P. 211.

В статті розкриваються деякі аспекти порівняння ефективності соціально-економічних систем відносно економічній ефективності та їхній економічній спроможності в рамках законів глобалізації. Аналізуються основні питання розвитку соціально-орієнтованої економіки на прикладі Швеції та Німеччини. Також розглядаються питання процесу реструктуризації економічної системи, яка визначається глобалізаційними процесами.

В статье раскрываются некоторые сравнительные аспекты эффективности социально-экономических систем относительно экономической эффективности и их экономического потенциала в рамках законов глобализации. Анализируются основные вопросы развития социально-ориентированной экономики на примере Швеции и Германии. Также рассматриваются вопросы процесса реструктуризации экономической системы, которая определяется процессами глобализации.

Організаційні форми та обліково-аналітичне забезпечення реорганізації підприємств

Розглядаються види та організаційні форми реорганізації підприємств. Розкриваються особливості інформаційного забезпечення процесів злиття, роз'єднання, перетворення підприємств. **реорганізація, злиття, приєднання, поділ, виділення, перетворення, інформація, облікове забезпечення, фінансова звітність**

Невід'ємним елементом ринкової економіки у будь-якій країні є реорганізація бізнесу, підприємницької діяльності суб'єктів господарювання. Вона виступає важливою формою фінансового оздоровлення таких суб'єктів і призводить до перепрофілювання діяльності, зміни організаційно-правових відносин, додаткового залучення капіталу на підприємство.

В Україні реорганізація підприємницької діяльності насамперед пов'язана з процесом роздержавлення і приватизації. Значна кількість підприємств у післяприватизаційний період опинилась у кризовому стані через неефективну виробничу та інвестиційну політику, відсутність фінансових ресурсів, низьку конкурентну здатність продукції.

Метою даної статті є дослідження способів та організаційних форм реорганізації підприємств, документальне оформлення та інформаційне забезпечення цих процедур. До завдань входить також дослідження порядку відображення в обліку і звітності операцій, пов'язаних з реорганізацією суб'єктів господарювання. Проблемам реорганізації підприємств присвячені наукові праці таких авторів, як Бланка І.О.[2], Костюченко В.М. [3], Примакова О. [5], Церетелі Л. [7] та інших. Однак в них мало уваги приділяється інформаційному забезпеченню зазначених процесів.

Існує кілька методів проведення реорганізації як процесу перетворення підприємницької діяльності в організаційному плані, так і з позиції власності. Важливими способами реорганізації підприємств є їх **злиття** та **приєднання**. Можна сказати, що ці два варіанти реорганізації є близькими за своєю суттю, адже в обох випадках мова йде про об'єднання підприємств. Проте у першому випадку підприємства, що об'єднувались, припиняють своє існування, а в другому – ліквідовується лише одне з них. В бухгалтерському обліку реорганізація шляхом злиття та приєднання відображається за однаковою методикою, що регламентується Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 19 „Об'єднання підприємств”.

Злиття – процес, у результаті якого два і більше підприємств утворюють нову структуру. При цьому до неї переходять усі майнові права та зобов'язання підприємств, що прийняли рішення про злиття (рисунок 1).

Отже, реорганізація підприємства шляхом злиття передбачає утворення нового підприємства з ліквідацією структур, що об'єднуються.

Реорганізація шляхом злиття здійснюється в такій послідовності:

- на кожному з підприємств приймається і документально оформляється рішення про злиття, дається оголошення про це у відкритій пресі;

- проводяться спільні установчі збори, на яких приймається рішення про створення нового підприємства, вибирається форма власності та визначається організаційно-правова форма новоствореної юридичної особи. Затверджуються установчі документи, розмір статутного капіталу, склад засновників, частки засновників у статутному капіталі і керівний склад новоутвореного суб'єкта;

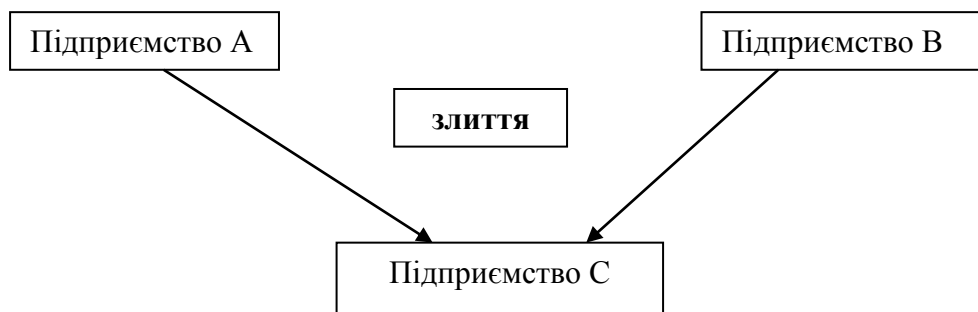


Рисунок 1 – Реорганізація підприємства шляхом злиття

- новостворене підприємство реєструється в державних органах влади;
- оформляється та затверджується передавальний акт, який має містити положення про правонаступництво щодо всіх зобов'язань підприємств, що ліквідовуються; стосовно всіх кредиторів та боржників, включаючи зобов'язання щодо яких між підприємствами немає остаточної згоди. Детальний перелік усього майна, що підлягає передачі, а також перелік дебіторів, кредиторів та діючих угод, що мають бути виконані правонаступником, підтверджується інвентаризацією і фіксується в актах приймання-передачі. Усі дані у передавальних документах мають бути достовірними і документально підтвердженими;
- в подальшому ліквідовуються реорганізовані підприємства. Це є завершальним етапом злиття підприємств, після якого процес реорганізації вважається закінченим.

Приєднання – коли одне або кілька підприємств приєднуються до іншого, в результаті чого до останнього переходять усі майнові права та обов'язки приєднаних суб'єктів (рисунок 2).

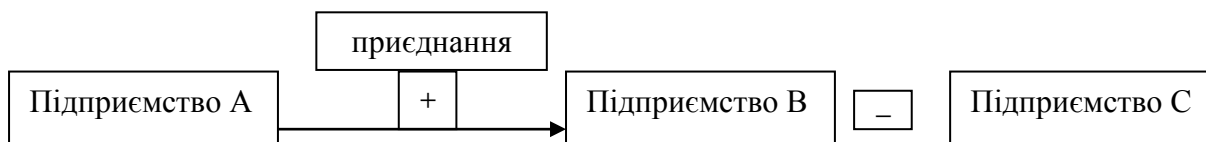


Рисунок 2 – Реорганізація шляхом приєднання

Отже в процесі реорганізації шляхом приєднання один із суб'єктів господарювання ліквідується (той що приєднується), а інший продовжує існувати перейнявши усі права і зобов'язання ліквідованого.

Приєднання здійснюється за такою схемою:

- кожним з учасників приймається рішення про реорганізацію шляхом приєднання, про що дається оголошення у газеті (про перехід прав і зобов'язань від підприємства, що приєднується, до іншого підприємства);
- вносяться зміни в установчі документи підприємства- правонаступника щодо правонаступництва, збільшення статутного капіталу, зміни складу засновників і їх частки у статутному капіталі;
- проводиться інвентаризації та укладання передавального акту;
- завершується процес приєднання виключенням ліквідованого підприємства із

державного реєстру.

Наступними методами, які за своєю суттю є подібними, вважаються **поділ** та **виділення**. Різниця між ними полягає в тому, що при реорганізації шляхом поділу „материнське” підприємство ліквідується, а при виділенні продовжують працювати обидва підприємства.

Порядок проведення реорганізації підприємства шляхом поділу і виділення включає:

- прийняття рішення щодо реорганізації з визначенням частки майна і його джерел, що передаватиметься кожному із новостворених підприємств, та часток у статутному капіталі;
- проведення установчих зборів, прийняття рішення про створення підприємства (на кожному з новостворених підприємств), затвердження установчих документів, розміру статутного капіталу і часток кожного із засновників;
- реєстрація новостворених підприємств;
- інвентаризація майна та зобов'язань;
- складання і затвердження розподільчого балансу;
- ліквідація підприємства, що розподіляється (при реорганізації шляхом поділу).

Поділ – це реорганізація суб'єкта господарювання, коли всі майнові права та зобов'язання переходять за розподільчим актом (балансом) у відповідних частках до кожного з новоутворених в результаті поділу підприємств.

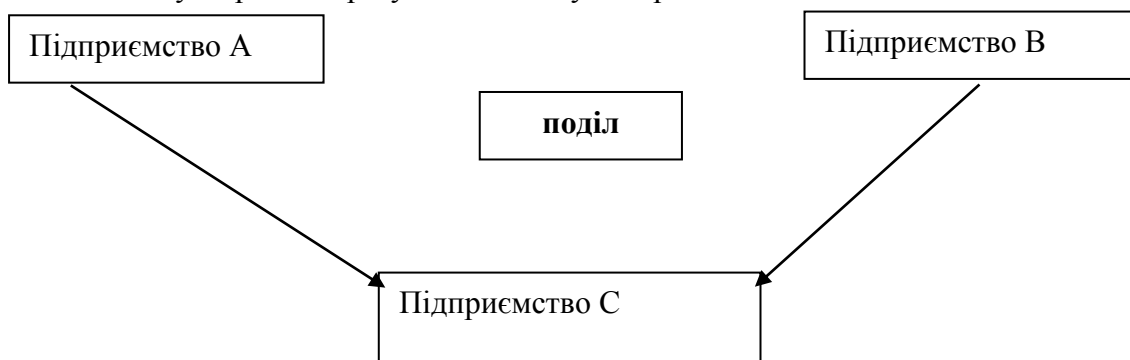


Рисунок 3 – Реорганізація підприємства шляхом поділу

Можна визначити такі передумови поділу підприємства:

- підприємство складається із декількох структурних підрозділів, що є цілісними майновими комплексами і можуть функціонувати самостійно;
- неузгодженість стратегічних перспектив між засновниками щодо подальшої господарської діяльності підприємства;
- реорганізація підприємства, якій передують рішення Антимонопольного комітету з метою обмеження монопольного становища на ринку.

При виділенні з уже існуючого суб'єкта підприємницької діяльності відділяється один або декілька нових суб'єктів господарювання, до кожного з яких за розподільчим актом переходять у відповідних частках майнові права та зобов'язання реорганізованого підприємства.

Ілюстративно процес реорганізації підприємств шляхом виділення можна представити за допомогою рисунка 4.

На нашу думку, окремо слід також виділити такий спосіб реорганізації як **перетворення**. Це процес реорганізації існуючого суб'єкта підприємницької діяльності на інший суб'єкт господарювання, який успадковує усі майнові права та обов'язки попереднього підприємства.

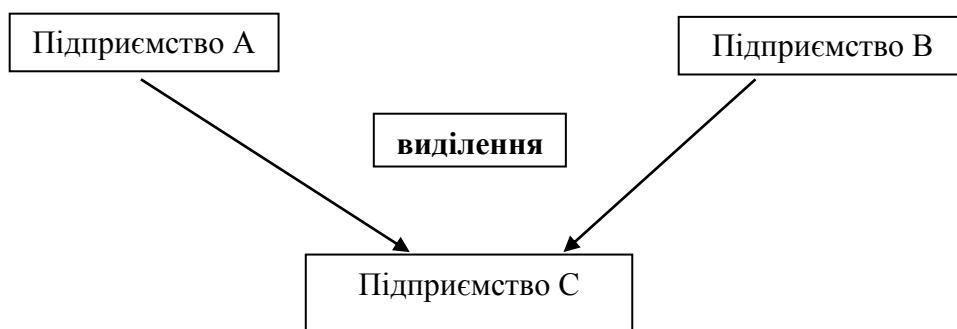


Рисунок 4 – Реорганізація підприємства шляхом виділення

До перетворення можна віднести приватизаційні та інші процеси, коли змінюється форма власності, підприємство набуває нового статусу, наприклад, товариство з обмеженою відповідальністю реорганізовується в акціонерне товариство тощо.

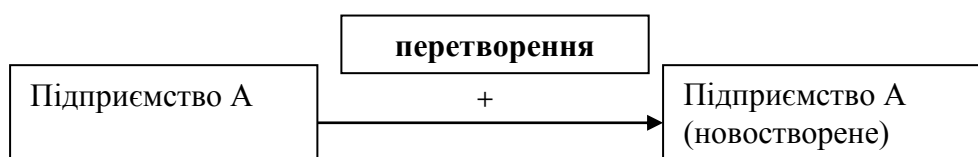


Рисунок 5 - Реорганізація шляхом перетворення

Реорганізація шляхом перетворення складається з таких етапів:

- прийняття рішення про перетворення підприємства;
- перереєстрація підприємства. Інформація про перереєстрацію публікується у друкованих засобах інформації.

При перетворенні суб'єктів підприємницької діяльності виникає значна кількість додаткових операцій. Найперше, необхідне узгодження та інвентаризація дебіторської і кредиторської заборгованості, адже вона залежно від виду реорганізації буде об'єднуватись чи розподілятись. Крім того в результаті такого узгодження потрібно надати кредиторам гарантії щодо виконання реорганізованим суб'єктом успадкованих ним зобов'язань.

При проведенні реорганізації об'єднуються чи розділяються значення показників фінансової звітності. Тому обов'язковою умовою є проведення аудиту фінансової звітності підприємства, що реорганізується, метою якого є підтвердження показників звітності. Це також дає додаткові гарантії кредиторам щодо визнання зобов'язань перед ними та їх переходу до новоутворених суб'єктів. При проведенні такого аудиту особливу увагу необхідно звернути на ліквідність наявного майна, визначення його ринкової (справедливої) вартості. Аудитор повинен дати характеристику зовнішнім факторам, що вплинули на незадовільний фінансовий стан підприємства. При цьому він має використовувати аудиторські процедури, за якими визначається платоспроможність, ліквідність майна підприємства, його схильність до банкрутства. При ліквідації підприємства аудитором підтверджується ліквідаційний баланс.

Однією з найбільш важливих проблем, пов'язаних із реорганізацією суб'єкта підприємницької діяльності, є дотримання порядку реєстрації та зняття з державного обліку суб'єкта господарювання в державних контролюючих органах та фондах соціального страхування. У даному випадку й швидкість перетворення, й подальше функціонування реорганізованої юридичної особи залежатиме від правильно проведеної перереєстрації.

До найважливіших завдань, що повинні враховуватися при формуванні

обліково-аналітичної інформації під час реорганізації підприємства, можна віднести:

- усі активи, зобов'язання, права і обов'язки при реорганізації попередньо функціонуючого суб'єкта на підставі передавального акту переходять до новоствореної структури;

- наявність майна та зобов'язань кожного суб'єкта при злитті, приєднанні, розподілі, виділенні чи перетворенні повинна бути підтверджена проведеною інвентаризацією, дані якої враховуються при складанні звітності;

- при приєднанні одного суб'єкта до іншого до останнього переходять усі права і обов'язки того підприємства, яке приєднується;

- при розподілі до новоутворених структур переходять усі права і обов'язки попереднього суб'єкта господарювання;

- потрібно виділити майно і зобов'язання кожної новоутвореної структури при розподілі чи виділенні у розподільчому балансі, сумарна вартість яких повинна відповідати даним загального балансу;

- кінцем звітного періоду вважається дата реорганізації, на яку повинні бути складені баланс та інші форми звітності.

- дата складання такої звітності може не збігатися з кінцем календарного звітного періоду;

- у ролі вступного балансу новоутворених структур виступають дані розподільчого балансу на дату початку їх діяльності після державної реєстрації;

- на дату реорганізації звітність складається за формами і змістом подання річної фінансової звітності.

Дотримання зазначених правил і процедур дозволить більш якісно проводити реорганізацію з метою фінансового оздоровлення, виведення з кризового стану окремих підприємств і організацій.

Список літератури

1. Закон України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” від 14 травня 1992 р.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент. Учебный курс. –К.: Ника-Центр, 1999, -528 с.
3. Костюченко В. Об'єднання підприємств: нові облікові підходи. //Бухгалтерський облік і аудит. - 2004. - № 9. С. 3-12.
4. Крупка Я.Д. Санаційний аудит: мета, об'єкти, організаційні аспекти. //аудит міжнародний досвід та національні особливості. – Житомир: ЖДТУ, 2004. С. 48-52.
5. Примакова О., Мякота В., Бойцова М. Ліквідація (реорганізація) підприємства. - 4-те вид., перероб. і доп. – Х.: Фактор, 2004. – 240 с.
6. Створення, реорганізація та ліквідація підприємств у запитаннях і відповідях. Методичний посібник. – Дніпропетровськ: ТОВ „Баланс-Клуб”, 2004. 144 с.
7. Церетелі Л. Реорганізація підприємств шляхом злиття і приєднання. //Вісник податкової служби. – 2004.- № 47.

Рассматриваются виды и организационные формы реорганизации предприятия. Раскрываются особенности информационного обеспечения процессов слияния, разъединения, преобразования предприятий.

Kinds and organizational forms of reorganization of enterprise are considered. The features of the informative providing of processes of confluence, disconnection open up, transformations of enterprises.

Механізм управління ризиками в системі банківської діяльності регіону

В статті розглядаються етапи створення та використання багатоваріантної універсальної моделі для аналізу операцій банку і проведення систематичних розрахунків ступеня допустимості банківського ризику.

ризик, регіональний комерційний банк, капітал банку, активи та пасиви банку, методика оцінки рівня ризику

В умовах ринкової економіки посилюється нестійкість банківської системи. У свою чергу, це впливає на стан різних галузей економіки і підприємств, які починають скорочувати свої засоби і резерви, що призводить до порушення нормального кругообігу кредитних ресурсів і підвищення ризику всіх банківських операцій в регіоні. Існують різні методи мінімізації ризиків, такі як дотримання нормативів ліквідності, диверсифікація портфеля, хеджування. Нині найпоширенішим методом залишається дотримання економічних нормативів банківської ліквідності. Вивченню цього питання приділено увагу в працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених-економістів М. Бора, Н. Соколинської, Н. Панова, С. Захарченкова, В. Вітлінського, Г. Великоіваненка, С. Наконечного, О. Пернарівського та ін. Проте, багато регіональних комерційних банків, особливо спеціалізованих, розраховують лише окремі види ризиків за різними напрямками банківської діяльності. Тому метою дослідження є обґрунтування необхідності визначення розміру допустимого сукупного ризику регіонального комерційного банку.

Існують різні типи ризиків і залежно від методів розрахунку ризику бувають комплексними (загальними) і частковими. Комплексний ризик включає оцінку й прогнозування величини ризику банку і дотримання нормативів ліквідності. Частковий ризик ґрунтується на створенні шкали коефіцієнтів ризику або зважуванні ризику по окремій банківській операції або групами [1].

На особливу увагу з погляду оцінки ризиків заслуговують показники достатності капіталу і максимального розміру ризику на одного позичальника. Можна помітити їх подібність до основного коефіцієнта Кука, що виражає співвідношення між власними фондами банку і понесеними ризиками. При цьому власні фонди містять у собі капітал банку, резерви, емісійні премії, прибуток банку за вирахуванням податків. Ризики визначаються виважено, по окремій операції банку, залежно від її природи й тривалості. Фактично показники достатності капіталу близькі до коефіцієнта Кука, за винятком деяких специфічних резервів банків країн з ринковою економікою (ризик країни, термінові борги, переоцінка і т.д.). Стосовно розрахунку максимального розміру ризику на одного позичальника банку, то цей показник є зворотним стосовно коефіцієнта Кука і показникам достатності капіталу.

Головною задачею наукового управління ризиковими операціями банку є визначення ступеня допустимості й виправданості того чи іншого ризику і прийняття рішення, спрямованого або на використання ризикових ситуацій, або на вироблення

системи заходів, що знижують можливість появи втрат банку від якої-небудь банківської операції. Це припускає створення і використання багатоваріантної універсальної моделі для аналізу операцій банку і проведення систематичних розрахунків ступеня допустимості банківського ризику.

Відповідно до даної методики необхідно визначити ступінь допустимості загального розміру ризику:

$$H = \frac{P_1 + P_2 + \dots + P_n}{K} E * K_p, \quad (1)$$

де K_p – коригувальний коефіцієнт складу і кредитоспроможності клієнтів;

H – ступінь допустимості загального розміру ризику банку (цей показник відбиває максимально можливий ступінь ризику банку за визначений період, за яким настає крах банку. Його максимально допустиме значення не повинне перевищувати 10);

$P_1, \dots, P_n$ – ризики по всіх операціях аналізованого балансу банку.

Для визначення $P_1, \dots, P_n$ використовується Інструкція НБУ, де всі операції або активи групуються в шість груп з урахуванням ступеня ризику вкладень і можливої втрати капіталу [2].

При цьому до I групи входять активи, вільні від ризику, до II групи – активи з мінімальним ризиком, до III-VI групи – активи з підвищеним ризиком, розташовані за ступенем зростання ризику.

K – капітал банку, розраховується за статтями балансу відповідно до Інструкції Національного банку України;

E – коефіцієнт, що коректує зовнішні ризики банку. Зовнішні ризики банку (E) не пов'язані з діяльністю банку або конкретного клієнта. Йдеться про різні політичні (війни, бунти, ідеологічні розбіжності), соціальні (страйки, безладдя й ін.), економічні (зниження національного доходу, інфляція, зростання цін, зменшення доходів і т.д.), геофізичні (пожежі, землетруси, повені і т.д.) ризики.

Коефіцієнт зовнішніх ризиків для економічного регіону розраховується за формулою:

$$E = \frac{FB}{F_1 + F_2 + \dots + F_n}, \quad (2)$$

де FB – сума впливів усіх можливих і враховуваних факторів;

$F_1, \dots, F_n$ – фактичний вплив кожного фактора і його ступінь.

За оцінкою й методикою Дойче-банку зовнішні ризики всіх банків і підприємств на території України досягають 38%.

Отже, задача банку в управлінні ризиками полягає в тому, щоб, з одного боку, максимально прагнути до досягнення критеріального рівня ступеня ризику, а з другого, – ні в якому разі не перевищувати його. При збільшенні капіталу банку терміново слід у відповідній пропорції наростити ризикові операції банку, і навпаки.

Для одержання достатнього доходу і запобігання втратам важливо зберігати оптимальну знайдену величину між обсягами ризикових операцій банку і капіталом.

Розмір ризику на одного позичальника. Варто розрізняти ризик, що несе банк у цілому, і кредитний ризик, що виникає при видачі кожної окремої позички клієнтові банку.

Тому важливим є визначення максимального розміру ризику банку на одного позичальника за формулою:

$$H_d = P \div K, \quad (3)$$

де P – розмір ризику банку на одного позичальника (сукупна сума зобов'язань позичальника банку по кредитах, а також 50% сум позабалансових зобов'язань, виданих банком стосовно даного позичальника);

K – капітал банку.

При цьому критеріальний рівень показника не повинен перевищувати 1. А розмір ризику банку не може бути більшим 10% активів банку і 20% капіталу банку.

В іншому випадку варто збільшувати капітал банку. Однак банк має додаткові ризики залежно від класу кредитоспроможності й платоспроможності клієнта. Тому необхідно оцінювати політику банку щодо формування складу клієнтів, роботу банку з клієнтами й ті ризики, що несе банк від роботи з клієнтами низької кредитоспроможності або неплатоспроможними.

Склад клієнтів банку визначає метод розрахунку ризику банку і ступінь самого ризику. Дрібний позичальник схильний до більшої залежності від випадковостей ринкової економіки, ніж великий. У той же час великі кредити, видані одному позичальникові або групі пов'язаних між собою позичальників, часто є причиною банківських банкрутств. Тому одним із методів регулювання ризику при наданні великого кредиту служить обмеження його розміру залежно від класу кредитоспроможності.

Істотне значення при цьому має й правильний добір банком клієнтів. Звичайно до таких партнерів відносяться підприємства, що мають достатню фінансову стійкість, високі показники ліквідності і платоспроможності балансів, визначений рівень дохідності й добре забезпечені власними коштами.

Кращим клієнтом для банку є позичальник I класу, ризик неплатежу по позичках якого є невеликим і не потребує застосування гарантій, заставного права. Однак на нього можуть впливати зовнішні фактори, пов'язані з комерційними ризиками його діяльності. Наприклад, нестійкість валютних курсів, неплатоспроможність покупця або позичальника, відмовлення покупця від платежу або прийняття товару, несплата боргу покупця у встановлений термін, зміна цін на сировину, матеріали, напівфабрикати після укладання договору, помилки в документах або оплаті, зловживання або розкрадання, поглиблення економічної кризи в країні, повені, пожежі і т.д. Тому банк навіть стосовно клієнтів I класу повинен володіти інформацією про розміри їх зовнішніх ризиків.

Для клієнтів інших класів кредитоспроможності банк змушений визначати тенденції, що поглиблюють розвиток внутрішніх ризиків. Для подібних розрахунків необхідне складання багатоваріантної моделі по визначенню розмірів сукупних ризиків діяльності клієнта банку. Вона має включати алгоритм, який оптимізує врахування різноманітних і різноспрямованих суб'єктивних і об'єктивних факторів ризику, внутрішніх і зовнішніх зв'язків клієнта і банку, а також залежність клієнта банку від інших позичальників.

Багатоваріантність економіко-математичної моделі дозволить:

- врахувати специфіку переходу до ринкової економіки;
- підвищити якість, надійність, стабільність, ефективність діяльності банку, знизити можливість помилок працівників банку;
- погодити інтереси окремого позичальника і банку, усіх клієнтів один з одним і банком;
- застрахувати можливі втрати і ризики при кредитуванні;
- врахувати особливості закордонного аудиту;
- визначити вузькі місця в діяльності банку;
- орієнтуватися в умовах міжнародної кон'юнктури і підвищеного комерційного ризику.

Розглянута модель може виглядати в такий спосіб:

$$K_z = K_p \frac{P_1 + \dots + P_n}{K_{вл}} E, \quad (4)$$

де K_3 – коефіцієнт ризику окремого позичальника банку. При множенні його на 100% одержуємо ступінь ризику;

K_p – коригувальний коефіцієнт, що враховує кредитоспроможність клієнта і його розмір.

Усі клієнти банку за складом капіталу й обороту поділяються на 3 групи: дрібні, середні й великі. Всередині кожної групи виділяються 3 класи кредитоспроможності. Залежно від кредитоспроможності клієнта коригувальний коефіцієнт розраховується:

- для клієнта I класу:

1 * процент першокласних дрібних клієнтів + 1 * процент першокласних середніх клієнтів + 1 * процент першокласних великих клієнтів у загальному складі клієнтів;

- для клієнтів II класу:

2 * процент дрібних клієнтів II-го класу + 2 * процент середніх клієнтів II-го класу + 3 * процент великих клієнтів II-го класу;

- для клієнтів III класу:

4 * процент дрібних клієнтів + 4 * процент середніх клієнтів + 5 * процент великих клієнтів;

$P_1, \dots, P_n$ – розмір ризиків, пов'язаних із кредитною операцією клієнта, тобто зобов'язання позичальника банку по кредитах плюс 50% сум забалансових зобов'язань, виданих банком стосовно даного позичальника, скоректовані з урахуванням ризику;

$K_{вл}$ – сума кредитних вкладень по даній операції;

E – коригувальний коефіцієнт, що враховує дії зовнішніх факторів клієнта.

З наведеної моделі видно, що точність оцінки ризику банку окремого позичальника залежить від якості інформації, на якій ґрунтується оцінка. Кожній установі банку важливо створити велику, сучасну, достовірну інформаційну базу.

Інформаційна база має будуватися на позасистемному обліку банку по складу клієнтів залежно від капіталу й обороту, поділу їх на 3 групи (дрібний, середній і великий позичальник), а всередині кожної групи на 3 класи кредитоспроможності. Цінність такої бази даних полягає в можливості її використання для розрахунку й інтерпретації основних взаємозв'язків, що прогнозують здатність позичальника повернути позичку і відповісти за своїми зобов'язаннями у визначений відрізок часу.

Максимально допустиме значення розглядуваного коефіцієнта дорівнює 0,5.

На відміну від показника ступеня допустимості ризику в цілому по банку, який повинен підтримуватися на оптимальному рівні, розмір ризику на одного клієнта банку має систематично мінімізуватися.

У разі перевищення максимально допустимого розміру ризику варто стягнути в безперечному порядку раніше видану клієнтові позичку або, за відсутності на рахунку клієнта коштів, продати взяті під заставу товарно-матеріальні цінності чи нерухомість.

Варто визначити, яку суму кредиту для банку вважати великою. У цьому змісті встановити визначити право кожному банку приймати рішення по можливості надання великих кредитів. Крім того, великі кредити слід розбити за групами клієнтів. Для дрібних клієнтів великий кредит одного розміру, для великих – іншого. Тому, користуючись методикою аналізу балансу з позиції банківських ризиків, обов'язковим є коректування показника розміру ризику на одного клієнта на клас кредитоспроможності і склад клієнта.

При вирішенні питання про надання великого кредиту бажано кожному банку визначити критеріальний рівень розміру великого кредиту по дрібному позичальнику.

Для цього необхідно встановити середню величину виданих дрібним позичальникам кредитів за ряд років у динаміці й скорегувати їх на середній розмір ризиків за цією групою клієнтів залежно від їх класу кредитоспроможності.

Вплив ризикових операцій банку на одержання додаткових доходів. Додатковий дохід обчислюється в такий спосіб:

$$D_d = P * H \div 100, \quad (5)$$

де D_d – додатковий дохід, отриманий банком за рахунок здійснення ризикових операцій;

P – балансовий прибуток;

H – ступінь допустимості ризику по банку;

$H/100$ – процент допустимості ризику по банку.

За допомогою цього показника можна визначити суму втрат банку (упущеної вигоди) через недосягнення оптимального ступеня ризику. Для цього слід із суми прибутку, скоректованої на критеріальний рівень процента ризику по банку, відняти прибуток, скоректований на фактичний рівень процента ризику.

$$D_n = P * H_k \div 100 - P * H_f \div 100, \quad (6)$$

де D_n – втрати упущеної вигоди від скорочення ризикових операцій банку;

P – балансовий прибуток;

$H_k/100$ – критеріальний рівень процента ризику по банку;

$H_f/100$ – фактичний рівень процента ризику по банку.

Отже, чим вищим є ступінь банківського ризику, тим вищим є дохід банку. Досягнення оптимальної величини банківського ризику веде до одержання найбільшого прибутку.

Перевищення ступеня допустимості ризику банку призводить до банкрутства.

Співвідношення між активами і пасивами балансу з погляду банківських ризиків включає в себе такі етапи:

1. Зіставлення по сумах короткострокових ресурсів банку.

Кошти на розрахунковому рахунку капіталовкладень, кошти на поточних рахунках, інші кошти, кошти депоновані, кредитні ресурси, отримані з інших банків з короткостроковими кредитами в динаміці дозволяють визначити забезпеченість видаваних короткострокових позичок відповідними ресурсами.

Показник, що характеризує питому вагу кредитів, отриманих від інших банків у загальному обсязі короткострокових ресурсів банку, свідчить про ступінь залежності банку від інших банків і недостатньо активну політику банку в сфері розвитку пасивних операцій, про зростання втрат банку по сплаті процентів за залучені з інших банків ресурси.

При перевищенні допустимого рівня ризику іншими банками, а також у разі несподіваного їх банкрутства в умовах ринкової економіки, банк, що має високу питому вагу кредитів інших банків, ризикує позбавитися залучених коштів у досить значних та істотних для банку розмірах у будь-який момент.

Коефіцієнт диверсифікації залучених коштів показує ефективність політики банку по залученню ресурсів, а також фінансову і ризикову стійкість банку. Він визначається як відношення середнього процента, що припадає на кожний вид залучених ресурсів, до 100%. Його критеріальний рівень рекомендується як 0,17. При порушенні виникає небезпека виникнення процентного ризику.

Процентний ризик розраховується як різниця між сумами сплачених і отриманих банком процентів.

2. Зіставлення по сумах довгострокових ресурсів банку (строкові вклади і депозити, внески громадян) з довгостроковими кредитами в динаміці дозволяє визначити забезпеченість довгострокових кредитів ресурсами.

3. Розподіл депозитів і кредитів по термінах і сумах дозволяє знизити ризик незабезпеченості позичок банку ресурсами.

Отже, підсумовуючі вищевикладене, слід зазначити, що систематичне зіставлення активів і пасивів балансу банку по сумах і термінах дозволяє уникнути появи процентного ризику банку, забезпечити необхідну диверсифікацію залучених ресурсів, виключити банкрутство банку через незабезпеченість позичок залученими ресурсами. І, відповідно, дозволяє використовувати багатоваріантну універсальну модель для аналізу операцій банку і проведення систематичних розрахунків ступеня допустимості банківського ризику.

Список літератури

1. www.kbs.org.ua
2. www.bank.gov.ua
3. Захарченко С. П. Кредитний ризик: оцінка та управління при фінансуванні інноваційних проектів: Автореф. дис...канд. екон. наук: 08.04.01 / Харківський національний ун-т ім. В.Н.Каразіна. – Х., 2004. – 20с.
4. Белых Л.П. Устойчивость коммерческих банков. М.: Банки и биржи, Юнити. - 1996. - С. 92.
5. Екушов А.И. Оценки риска в банковском менеджменте // Банковские технологии. – 1999. –№ 1. – С. 43.

В статье рассматриваются этапы создания и использования многовариантной универсальной модели для анализа операций банка и проведения систематических расчетов степени допуска банковского риска

In clause the stages of creation and use of multialternative universal model for the analysis of operations of bank and realization of regular accounts of a degree of an admissibility of bank risk are considered. Key words. Risk, regional commercial bank, capital of bank, actives and passives of bank, technique of an estimation of a risk level.

Витрати олійно-жирових підприємств – класифікаційний аспект

Розглянуто різні існуючі класифікації витрат. Запропоновано раціональну класифікацію витрат на виробництво для олійно-жирових підприємств з врахуванням всіх особливостей цієї галузі.

класифікація витрат, витрати на виробництво, олійно-жирова промисловість

Для правильного розуміння призначення витрат, їх економічної ролі у виробництві, обліково-технічних особливостей та інших ознак, теорія обліку та калькулювання досліджує характеристику різних витрат за допомогою класифікації.

Витрати за своєю сутністю не однакові не тільки за своїм складом, але і за своїм значенням у процесі виготовлення продукту, виконанні робіт та послуг. Одні витрати безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції, інші – з управлінням та обслуговуванням виробництва. Крім того, частина витрат прямо включається у собівартість конкретних видів продукції, а інша частина, у зв'язку з виробництвом багатьох видів продукції – непрямо. Тому для ефективної організації обліку необхідно застосовувати економічно обгрунтовану класифікацію витрат за визначеними ознаками. Це допомагає не тільки краще планувати і обліковувати витрати, але і точніше їх аналізувати, а також виявляти співвідношення між окремими видами витрат і розраховувати ступінь їх впливу на рівень собівартості та рентабельності виробництва.

Класифікація витрат потрібна для визначення вартості продукції та відповідно для ціноутворення; для визначення собівартості продукції, тобто локальних витрат. Науково обгрунтована та раціональна класифікація має також велике наукове і практичне значення для управління витратами і для здійснення калькуляції собівартості продукції, вона повинна сприяти розумінню їх суті та контрольних функцій при реалізації завдань оперативного управління ресурсами та враховувати зміни, які відбулися на сучасному етапі розвитку економіки.

Що стосується наукових досліджень з питань класифікації, то у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі пропонується безліч варіантів класифікацій витрат, які в основному мають загальний характер. Різні економісти по-різному підходять до напрямів, ознак та принципів групування витрат, але при цьому частина цих напрямів, ознак та принципів залишаються невирішеними та дискусійними, тому метою даного дослідження є створити науково-обгрунтовану та раціональну класифікацію витрат, яка б відповідала всім потребам і вимогам підприємств олійно-жирової промисловості. Більшість існуючих класифікацій розглядають всі витрати підприємства, але в даній статті розглядається класифікація тільки витрат на виробництво, тобто витрат, які включаються до собівартості продукції, тому ми не будемо торкатися тих класифікаційних ознак, які не стосуються витрат на виробництво.

Тільки при дослідженні автором 18 наукових літературних джерел, було виявлено 43 різні ознаки класифікації витрат. Узагальнення матеріалу дало змогу звести їх до 19-ти суттєвих ознак. (табл.1).

Таблиця 1 - Узагальнені дані про класифікацію витрат у наукових джерелах

№ п/п	Класифікаційна ознака	загальна кількість		
		автори, які виділили ознаку	сформульованих ознак	Угрупувань витрат за сформульованим и ознаками
1	Місце виникнення та центри відповідальності	11	1-2	3-5
2	Види витрат, їх економічний зміст	12	1-2	2-4
3	Спосіб перенесення вартості на продукцію	17	1-4	2-3
4	Залежність від обсягу виробництва	14	1-3	2-5
5	Календарні періоди та періодичність виникнення	11	1-6	2-3
6	Зв'язок з виробництвом	9	1-2	2-4
7	Вид продукції	5	1	4-6
8	Доцільність	8	1-3	2
9	Єдність складу	9	1-2	2
10	Зв'язок із планом	7	1-2	2
11	Час виникнення (склад)	3	1-3	3
12	Напрямок обліку	7	1-2	3-9
13	Сфери і функції діяльності підприємства	5	1-5	2-4
14	Ступінь узагальнення	3	1-2	2
15	Зв'язок з нормуванням	6	1-3	2-4
16	Відношення до собівартості	12	1-4	2-4
17	Процес прийняття рішень	8	1-4	2-10
18	Можливість контролю і регулювання	7	1	2-6
19	Відношення до господарського процесу	9	1-4	2

З даних таблиці можна зробити наступні висновки. Кількість виділених авторами назв ознак коливається від одної до шести, а кількість угруповань за

сформульованими ознаками коливається від двох до десяти, а це свідчить про різні назви однакових сукупностей витрат, про велику кількість класифікаційних ознак в одній сукупності, іноді різних за назвою але однакових за змістом. Звичайно це не сприяє правильному розумінню класифікації витрат і робить їх нераціональними.

Так, наприклад, класифікація за календарними періодами має шість різних назв ознак та дев'ять груп витрат, більшість з яких відрізняються лише своєю назвою але не змістом. Класифікація витрат в залежності від прийняття рішень має чотири різні назви і аж сімнадцять груп витрат, з яких деякі автори виділяють від двох до десяти видів витрат. Іноді навіть трапляються випадки, коли однакові види витрат відносяться до різних сукупностей витрат. Також останнім часом спостерігається запозичення термінів та назв з іноземних джерел, а вони не завжди відповідають вимогам вітчизняного обліку стосовно класифікації витрат.

Багато класифікаційних ознак на наш погляд є просто недоцільними. Наприклад, класифікація витрат за залежністю від менеджерів, яка поділяє витрати на релевантні та нерелевантні [1]. Безумовно управлінський персонал впливає на рівень витрат, але треба підкреслити, що по-перше, витрати розглядаються нами як сукупність використаних у виробництві ресурсів, і по-друге дуже важко назвати витрати, які б не залежали від функціонування управлінської системи.

Класифікація витрат за календарними періодами та періодичністю виникнення також, на наш погляд є недоцільною, оскільки для обліку і контролю не має значення календарний період виникнення витрат або їх періодичність. Наприклад, витрати минулих періодів - це вже здійснені витрати і з ними нічого не можна зробити, окрім з'ясування причин і наслідків їх виникнення, а витрати майбутніх періодів мають значення при плануванні діяльності підприємства, а підприємство завжди планує свою діяльність на майбутній період, тому на наш погляд, не є доцільним виділяти ці витрати в класифікації.

Викликає сумнів класифікація витрат в залежності від напряму обліку та функцій управління, яка відповідає західній концепції управлінського обліку. Деякі автори [2,3,4] виділяють три напрями класифікації: витрати для визначення вартості запасів та фінансового результату, витрати, по яких приймаються рішення та витрати, по яких здійснюється контроль і регулювання. Деякі автори [5] взагалі виділяють десять напрямків класифікацій, які пов'язують з функціями управління. Окрім вище зазначених виділяються такі напрями: процес прогнозування, процес планування, процес нормування, процес організації, процес стимулювання та процес аналізу.

У першому напрямку, класифікація об'єднує два принципово різні напрями – оцінка запасів та визначення фінансового результату. При цьому до цього напрямку відносять такі витрати: витрати за звітний період та собівартість продукції, складові витрат на виробництво продукції, які в свою чергу поділяються на окремі елементи, та попроцесна та позапроцесна калькуляція. По-перше, не всі з цих витрат впливають на загальний фінансовий результат, а по-друге, деякі витрати мають чітко визначену класифікаційну ознаку, наприклад спосіб віднесення на продукцію (прямі, непрямі) та відношення до господарського процесу (основні, накладні). Тому, твердження про те, що основні витрати – це сукупність прямих витрат, а накладні – сукупність витрат процесу виробництва [4], на наш погляд, є невірним, оскільки зменшує частину загальновиробничих витрат, які безпосередньо пов'язані з виробничим процесом і переводить їх у групу накладних.

Класифікація витрат на ті по яким приймаються рішення, а по яким ні, на наш погляд взагалі є необґрунтованою і нераціональною, оскільки рішення приймається по всім витратам підприємства, незалежно від того до якої групи вони відносяться.

Практично те саме можна сказати і про поділ витрат на контрольовані і неконтрольовані. На наш погляд, майже не існує витрат, які б неможливо було проконтролювати і які б не підпадали під відповідальність тієї чи іншої особи. До неконтрольованих витрат можна віднести наприклад, витрати які виникли внаслідок форс-мажорних обставин, але це вже не витрати, а втрати. Тому ця ознака, на наш погляд є недоцільною.

Деякі автори [6,7] у рамках концепції, яка поділяє облік на фінансовий та внутрішньогосподарський, пропонують незалежні одна від одної класифікації витрат, причому треба зазначити, що багато класифікаційних ознак вводяться одночасно і в фінансовий і в управлінський облік. Тоді виникає питання, навіщо взагалі створювати два види класифікації? Також є незрозумілим навіщо поділяти класифікації на загальноекономічні та планово-облікові. Такий поділ є дуже умовним, оскільки всі витрати підприємства повинні плануватися і обліковуватися.

Також потребує зауваження виділення у класифікаціях одних і тих самих витрат під різними назвами. Так наприклад, класифікація витрат за визначенням відношення до собівартості продукції певним чином співпадає з такими класифікаціями як порядок віднесення витрат на період генерування прибутку та відношення до продаж, оскільки в них йдеться про однаковий поділ витрат: на ті що включаються у собівартість і ті, які відносяться до витрат періоду.

Аналогічний підхід спостерігається при поділі витрат в залежності від обсягу виробництва на залежні і незалежні, постійні, змінні. Також треба зауважити, що в цій класифікаційній ознаці виділяють ще десять видів витрат (напівзмінні, напівпостійні, умовно-постійні, умовно-змінні і т.д.) що на нашу думку призводить тільки до дублювання та розтягування класифікації.

Особливе місце у класифікації витрат займає групування витрат за економічними елементами та статтями витрат. На думку деяких авторів [7,8] групування витрат за економічними елементами характеризує їх відношення до створення вартості, дозволяє виділити перенесену і знов створену вартість, яка складається з необхідного і частини додаткового продукту. Також у такому групуванні витрат спостерігається чіткий розподіл всіх витрат на витрати засобів праці, витрати предметів праці, витрати живої праці, що відповідає економічній сутності елементів виробництва. З цим ми не сперечаємось, але групування витрат за економічними елементами не характеризує призначення витрат, їх доцільність, зв'язок витрат і результатів діяльності, не повністю показує їх роль у виробничому процесі, взаємозв'язок з обсягом виробництва та іншими факторами, які впливають на собівартість продукції. Також на більшості підприємств олійно-жирової промисловості не ведеться 8-й клас рахунків, якій саме і передбачає розподіл витрат за елементами. Що ж стосується статей калькулювання, то вони визначаються кожним підприємством самостійно. Тому, на нашу думку, у даному випадку буде недоцільним виділяти цю класифікаційну ознаку.

Отже, проведенне дослідження дає підстави вважати, що незважаючи на значні досягнення в питанні класифікації витрат, залишається ще багато спірного та невирішеного.

Створюючи класифікацію витрат для олійно-жирових підприємств, ми будемо виходити з наступного:

1. як вже було зазначено, нами беруться до уваги тільки витрати на виробництво;

2. організаційна структура, система обліку та контролю, галузеві особливості досліджуваних підприємств повинні бути відображені в класифікації:

3. ми не будемо поділяти класифікації витрат на ті, які використовуються в управлінському обліку, і на ті які використовуються у фінансовому, оскільки вважаємо, що повинна існувати єдина раціональна класифікація витрат, незалежно від виду обліку.

Таким чином, витрати на виробництво олійно-жирових підприємств доцільно, на наш погляд, класифікувати таким чином (рис.1):

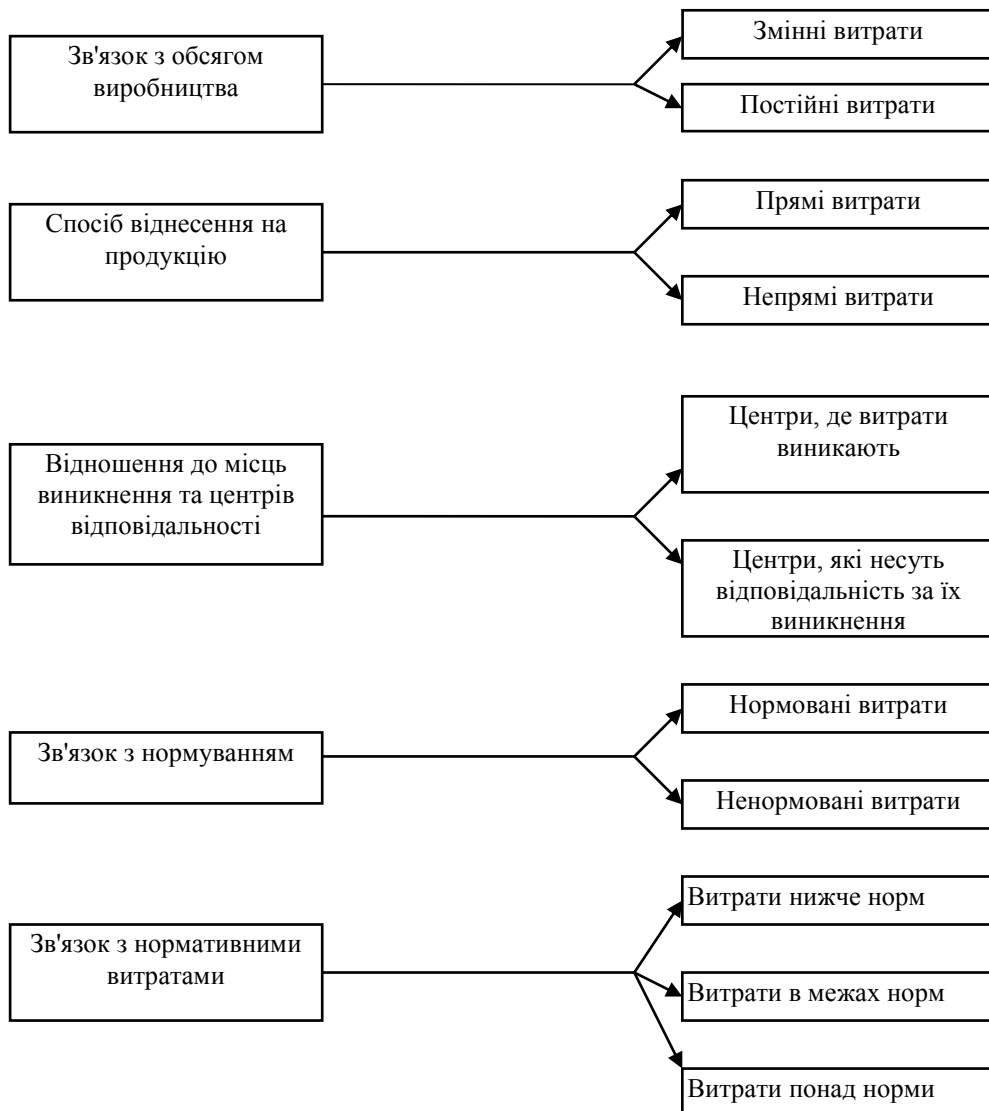


Рисунок 1- Класифікація витрат на виробництво олійно-жирових підприємств

- Залежність від обсягу виробництва: витрати змінні, витрати постійні. Класифікація витрат за цією ознакою є дуже важливою для олійно-жирових підприємств, оскільки облік витрат на досліджуваних підприємствах здійснюється по системі директ-костінг, а головною ознакою цієї системи є саме поділ витрат на постійні та змінні;

- Спосіб віднесення на продукцію: витрати прямі і непрямі. Найбільшу питому вагу витрат на виробництво складають саме прямі витрати, зокрема до прямих витрат олійно-жирових підприємств належать в основному витрати на основні та додаткові матеріали. Зокрема до них відносяться: у виробництві олії – насіння олійних культур, у

жиропереробці – олії, саломас, переестерифіковані жири, жири тваринні, жирні кислоти, водень, содопродукти, пакувальні матеріали [9];

- Відношення до центрів відповідальності та центрів виникнення: центри, де витрати безпосередньо виникають, та центри які несуть відповідальність за їх виникнення. Місця виникнення витрат та центри відповідальності часто не співпадають, тобто в одному центрі відповідальності може бути декілька місць виникнення витрат;

- Зв'язок з нормативними витратами: витрати в межах норм, понад норм, нижче норм. Ця класифікаційна ознака є необхідною для олійно-жирових підприємств, оскільки основна продукція галузі повинна відповідати ДЕСТам [10];

- Зв'язок з нормуванням: нормовані і ненормовані витрати. Вважаємо доцільним виділення цієї ознаки, оскільки система бюджетування, яка існує на досліджуваних підприємствах вимагає нормування всіх витрат. Також ця ознака пов'язана зі складанням нормативів та калькуляцій.

Отже, у даній статті було проаналізовано та узагальнено існуючі класифікації витрат, зроблено їх критичний аналіз та запропоновано власне бачення класифікації витрат на виробництво, враховуючи всі особливості, які притаманні даній галузі промисловості.

Список літератури

1. Пушкар М.С. Фінансовий облік: Підручник. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 628с.;
2. Слюсарчук Л.І. Облік і аналіз виробництва та продажу готової продукції. (Методолого-прикладний аспект). – К.: «Альт прес», 2001. – 258с.;
3. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет: Учебн. пособие для вузов/ Пер. с англ. под ред. Н.Д. Эриашвили; Предисловие проф. П.С. Безруких. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. – 783с.;
4. С.Ф. Голов. Управлінський облік: Підручник. – К.: Лібра, 2003. – 704с.;
5. Керимов В.Э., Адумукас С.И., Иванова Е.В. Управленческий учет и проблемы классификации затрат // Менеджмент в России и за рубежом, № 1, 2002, стр.125-134;
6. Бутинець Ф.Ф. та ін. Бухгалтерський управлінський облік. Навчальний посібник для студентів спеціальності 7.050.106 "Облік і аудит" // Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук.- Житомир: ЖІТІ, 2000р.-488с.;
7. Бухгалтерський фінансовий та внутрішньогосподарський облік в галузях системи переробної промисловості АПК (на основі національних стандартів)/ За ред. проф., д-ра екон. наук В.В. Сопка та О.В. Бойка – К.: «Фенікс», 2001. – 468с.;
8. Палий В.Ф. Основы калькулирования.- М.: Финансы и статистика, 1987.-288с.;
9. Наказ Комітету харчової промисловості Мінагропрому України від 31.08.1999 № 64 „Про затвердження Інструкції з планування, обліку й калькулювання собівартості продукції на підприємствах олійно-жирової промисловості”;
10. ГОСТ 1129-93. Межгосударственный стандарт. Масло подсолнечное. (технические условия). Киев: Госстандарт Украины, 1996.

Рассмотрены существующие классификации затрат. Предложена рациональная классификация затрат на производство для масло-жировой промышленности с учетом всех особенностей этой отрасли.

Different classifications of costs which are exist now are considered in the article. The rational classification of product costs for oil-food industry with taking into account all peculiarities of this branch is proposed in the article.

Оцінка конкурентоспроможності організацій оптової торгівлі

В статті розкрита оцінка конкурентоспроможності організації оптової торгівлі. Та відображені найвагоміші моменти сфери оптової торгівлі, такі як конкуренція і конкурентоспроможність оптових організацій та ключові фактори конкурентоспроможності оптових організацій

конкурентоспроможність, висококонкурентна продукція, оптова торгівля, оптові організації, товари народного споживання

Формування споживчого ринку в Україні вимагає випуску висококонкурентної продукції, яка повною мірою відповідатиме платоспроможному попиту населення. Нарощування обсягів виробництва товарів народного споживання дозволить підвищити надходження до бюджету, стимулювати приток грошових коштів населення в економіку країни. Скорочення обсягів виробництва товарів народного споживання протягом тривалої економічної кризи в Україні неможливо повністю компенсувати внаслідок втрати більшої частини зовнішніх ринків, але збільшення наповнення внутрішнього ринку країни є реальним завданням. Для його розв'язання необхідно вирішити низку першочергових проблем.

Питанням регіонального розвитку торгівлі в цілому та торгівлі продовольчими товарами зокрема, споживання продуктів харчування присвячені роботи В.В.Апопії, І.О.Бланка, П.П. Борщевського, Є.М.Воронової, Л.В.Дейнеко, В.І.Карсекіна, І. І.І.Королькова, О.І.Кочерги, В.І.Куценко, А.Д.Мазаракі, Ф.С.Пятакової, Л.Г.Чернюк та інших учених-економістів. Проте, методи оцінки конкурентоспроможності підприємств торгівлі потребують подальших досліджень, враховуючи це метою даної статті є: оцінка діючих методик конкурентоспроможності організацій торгівлі.

Надзвичайно актуальним у виробництві та просуванні товарів народного споживання є підвищення ролі оптової торгівлі. Ця проблема в сучасних умовах господарювання є актуальною оскільки:

- оптова торгівля є основою такої важливої сфери суспільного виробництва як розподіл;

- форми організації підприємств оптової торгівлі дуже різноманітні, однак чільне місце серед них належить незалежним оптовим торговцям, на частку яких припадає більшість операцій у сфері оптової торгівлі;

- у сучасних ринкових відносинах зростаюча роль оптової торгівлі полягає у впливі на виробників з метою інтенсифікації виробництва товарів, що відповідають реальним потребам для підвищення відповідності попиту та пропозиції;

- сфера оптової торгівлі має певну специфіку, пов'язану з особливостями оптових споживачів, особливостями ринку, подвійним характером попиту, який враховується підприємствами оптової торгівлі, роллю передатної ланки і регулятора ринкових відносин, яку грають оптові організації;

– дана специфіка впливає на конкуренцію в сфері оптової торгівлі й повинна враховуватися при управлінні конкурентоспроможністю;

– конкурентоспроможність підприємств оптової торгівлі має бути визначена як можливість організації здобувати перемогу в конкурентній боротьбі за бюджет цільових споживачів шляхом більш ефективного, ніж у конкурентів, задоволення їх потреб;

– на конкурентоспроможність оптових підприємств впливає багато факторів, однак найбільш специфічними з них можна вважати управління каналами розподілу, встановлення ефективної взаємодії зі споживачами, наявність товарів на складі.

Схематично специфіку сфери оптової торгівлі, її вплив на конкуренцію всередині галузі і на конкурентоспроможність підприємств оптової торгівлі можна подати у вигляді схеми, зображеної на рис. 1 (відображені лише найважливіші моменти).

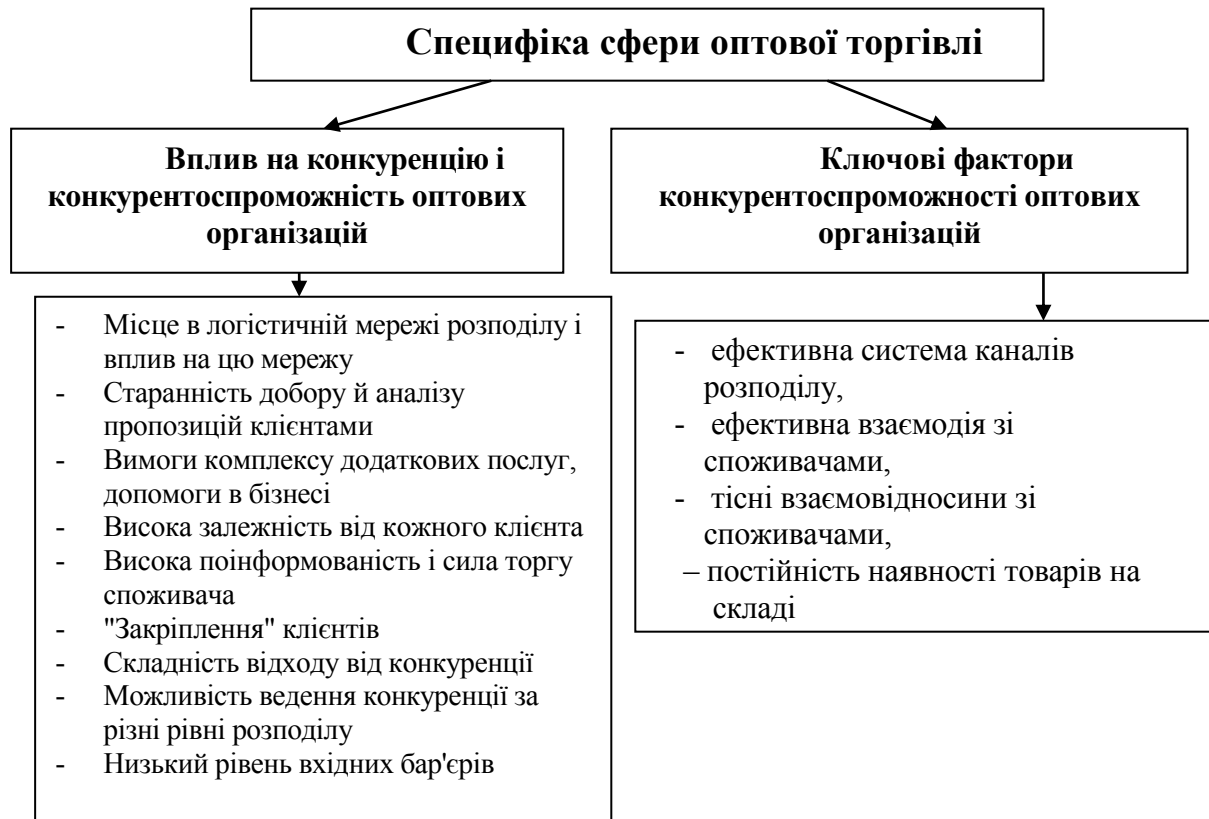


Рисунок 1 - Специфіка сфери оптової торгівлі та її вплив на конкурентоспроможність оптових організацій

Одним з елементів методичного підходу до управління конкурентоспроможністю підприємств оптової торгівлі є проведення оцінки і визначення рівня їх поточної конкурентоспроможності. Проведення такої оцінки має на меті визначити силу і стійкість оптової організації на ринку, спрогнозувати результати її подальшої діяльності при збереженні незмінності існуючих умов. Від реалізації цього елемента методики залежить правильне прийняття подальших рішень у сфері здійснення управлінських впливів на конкурентоспроможність.

У сучасних умовах для досягнення максимальної ефективності своєї діяльності оптові організації повинні аналізувати свою конкурентоспроможність і управляти нею.

Питання дослідження й оцінки конкурентоспроможності організацій є не настільки широко і докладно описаним у сучасній літературі, як конкурентоспроможність товару. Всі існуючі методики оцінки конкурентоспроможності

підприємств можна поділити на дві великі групи: якісні (що дають якісну оцінку) і кількісні (результатом є числовий показник).

Дослідження першої групи представлені, в основному, працями західних економістів, друга група, навпаки, більше вивчена вітчизняними вченими.

Прикладом оцінки показників конкурентоспроможності і ресурсів виробництва зарубіжними фахівцями є методика, розроблена фірмою „PCO Associat” (Швеція), що містить п’ять основних розділів [1]:

1. Обстеження стану технічної бази виробництва, у тому числі якісної, типорозмірної та вікової структури парку основного технологічного устаткування, оцінка його прогресивності й автоматизації порівняно з провідними підприємствами галузі.

2. Аналіз роботи інженерно-технічних служб, їх технічної оснащеності й автоматизації.

3. Порівняльний аналіз конструктивних особливостей і основних техніко-економічних характеристик виробів, що випускаються.

4. Зіставлення якості продукції і питомих витрат на її виробництво з відповідними показниками на світовому ринку.

5. Оцінка ефективності торговельно-збутової мережі підприємства, організації ремонтно-технічного обслуговування, витрат на рекламу та її ефективність.

На основі проведеного аналізу отриманих результатів робляться висновки про конкурентоспроможність досліджуваного підприємства і виробляється стратегія його поведінки на ринку.

Дана методика ґрунтується на оцінці інженерно-технічного потенціалу виробника і має чітко виражену техніко-економічну спрямованість; вона не орієнтує підприємства на споживача, її не можна віднести до повноцінних методик оцінки конкурентоспроможності.

Серед методик оцінки конкурентоспроможності підприємств, розроблених українськими економістами, виділяються ті, які своїм результатом мають обчислення числового значення коефіцієнта конкурентоспроможності конкретного підприємства, і ті, які визначають місце підприємства в переліку конкурентів на визначений момент часу.

Прикладом першої може служити метод обчислення конкурентоспроможності підприємства, запропонований І.В. Максимовою [2]. Вона пропонує метод розрахунку конкурентоспроможності підприємства на основі оцінки чотирьох групових показників або критеріїв конкурентоспроможності:

1. Ефективність виробничої діяльності підприємства:
 - показник витрат виробництва на одиницю продукції;
 - показник фондівдачі;
 - показник рентабельності товару;
 - показник продуктивності праці.
2. Фінансове становище підприємства:
 - показник автономії підприємства;
 - показник платоспроможності підприємства;
 - показник ліквідності підприємства;
 - показник оборотності оборотних коштів.
3. Ефективність організації збуту і просування товару на ринку:
 - показник рентабельності продажів;
 - показник затовареності готовою продукцією;
 - показник завантаження виробничих потужностей;
 - показник ефективності реклами і засобів стимулювання збуту.
4. Конкурентоспроможність товару.

До першої групи входять показники, що характеризують ефективність управління виробничим процесом: економічність виробничих витрат, раціональність експлуатації основних фондів, досконалість технології виготовлення продукції, організація праці на виробництві.

В другу групу об'єднані показники, що відбивають ефективність управління оборотними коштами підприємства: незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, здатність підприємства віддавати свої борги, можливість стабільного розвитку підприємства в майбутньому.

До третьої групи включені показники, що дозволяють одержати уявлення про ефективність управління збутом і просуванням товару на ринку засобами реклами і стимулювання.

Четверту групу складають показники конкурентоспроможності продукції.

Для визначення репрезентативності оцінки конкурентоспроможності для критеріїв і показників, що входять у перші три групи, визначають коефіцієнти вагомості експертним методом способом послідовних порівнянь.

Розрахунок коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства здійснюється за формулою середньої зваженої арифметичної:

$$K_{kn} = 0,15E_n + 0,25\Phi_n + 0,23E_c + 0,33K_n, \quad (1)$$

де K_{kn} – коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства;

E_n – значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства;

Φ_n – значення критерію фінансового становища підприємства;

E_c – значення критерію ефективності організації збуту і просування товару на ринку;

K_n – значення критерію конкурентоспроможності продукції;

0,15; 0,29; 0,23; 0,33 – коефіцієнти вагомості критеріїв.

Даний метод розрахунку конкурентоспроможності підприємства застосовується для порівняння показників одного підприємства за різні проміжки часу. За допомогою розрахованих коефіцієнтів визначається зміна конкурентоспроможності досліджуваного підприємства в динаміці, тобто метод може використовуватися для внутрішнього аналізу конкурентоспроможності фірми. На основі результатів обчислень фахівці досліджуваного підприємства можуть робити подальші кроки в частині досягнення бажаного рівня конкурентоспроможності.

На нашу думку, основним недоліком методу І.В. Максимової є зайва орієнтованість на внутрішнє середовище підприємства, а також відсутність урахування потреб споживачів.

Прикладом методів обчислення конкурентоспроможності, що визначають місце підприємства в ряду конкурентів, є методика, запропонована Н.С. Яшиним [3]. Дана методика розрахунку конкурентоспроможності підприємства застосована на рейтинговій оцінці та застосуванні до аналізу показників діяльності підприємства кореляційного, регресивного і кластерного методів.

Всі аналізовані показники діяльності підприємства пропонується поділити на п'ять груп:

1) показники, що визначають специфіку ринкової ситуації і вплив держави на інтереси підприємства;

2) фінансово-економічні показники;

3) показники, що характеризують організаційний потенціал підприємства;

4) виробничо-технічні показники;

5) показники використання соціального потенціалу підприємства.

За допомогою кластерного аналізу виділяються типові групи підприємств за окремими показниками конкурентоспроможності, потім на основі бальної оцінки визначається сумарний рейтинг по всіх групах показників.

У результаті вся досліджувана сукупність підприємств поділяється на п'ять груп:

- 1) підприємство-лідер;
- 2) підприємства, оцінка рівня окремих елементів конкурентоспроможності яких вища за середній рівень;
- 3) підприємства, оцінка рівня конкурентоспроможності яких знаходиться на середньому рівні;
- 4) відстаючі підприємства;
- 5) підприємства-аутсайдери.

Рейтингова оцінка дозволяє не просто виявити певну кількісну визначеність рівня конкурентоспроможності підприємства, але й зробити порівняльний аналіз підприємств. Сумарні рейтинги по роках показують становище оцінюваного суб'єкта господарювання стосовно інших у сфері конкурентоспроможності.

Цей метод оцінки конкурентоспроможності дозволяє порівнювати групи підприємств, подібні за рівнем конкурентоспроможності, а також на основі рейтингу виявленого потенціалу визначати можливі напрямки підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Метод може бути застосований як для проведення зовнішнього стосовно підприємства дослідження конкурентів, так і для внутрішнього аналізу підприємства. Однак велика кількість показників і важкодоступність інформації, необхідної для їх розрахунку, робить складним, майже неможливим застосування цього методу на практиці.

Усе вищеперелічені методики оцінки конкурентоспроможності організацій, як й інші методи, схожі з ними, мають ряд істотних недоліків, що роблять їх застосування для дослідження конкурентоспроможності підприємств оптової торгівлі неможливим. Отже, основних недоліків цих методик слід віднести те, що вони:

- мають високий ступінь орієнтованості на внутрішні показники і характеристики діяльності організації;
- недостатньо враховують інтереси цільових споживачів;
- залишають без уваги розходження в характеристиках досліджуваного підприємства і його конкурентів;
- не враховують специфіки оптової торгівлі.

У зв'язку з цим, розробку й удосконалювання методів оцінки конкурентоспроможності підприємств оптової торгівлі можна вважати одним з пріоритетних напрямів дослідження.

Список літератури

1. Лунев В.Л. Управление зарубежной промышленной фирмой. – Новосибирск., 1995. –С. 34.
2. Максимова И.В. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия // Маркетинг. – 1996. – №3. – С. 33-39.
3. Яшин Н.С. Конкурентоспособность промышленного предприятия: методология, оценка, регулирование. – Саратов. Издат. центр СГЭА, 1997.
4. Прядко В.В. Актуальні проблеми підвищення ефективності розвитку та управління виробництвом товарів народного споживання // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного інституту. Економічні науки. – Чернівці: Ратуша. – 2004. – Вип. 5. – С. 9-14.

В статье раскрытая оценка конкурентоспособности организации оптовой торговли. И отображенные веские моменты сферы оптовой торговли, такая как конкуренция и конкурентоспособность оптовых организаций и ключевые факторы конкурентоспособности оптовых организаций

In clause the opened estimation of competitiveness of organization of wholesale trade. And displayed weighty moments of sphere of wholesale trade, such as a competition both competitiveness of wholesale organizations and key factors of competitiveness of wholesale organizations

Демографічні об'єкти соціально-економічного впливу та їх економічна роль

В статті визначено демографічну проблематику України сьогодення в поєднанні та взаємозв'язку з економічними процесами. Наведено принципи класифікації об'єктів соціально-економічних важелів впливу на демографічні процеси, визначено безпосередньо об'єкти, їх економічна участь в суспільних відносинах, та важливість соціально-економічного впливу саме на них.

Визначено подальші перспективи досліджень в обраному напрямку та економічні результати, досягати яких буде значно простіше після удосконалення дії соціально-економічних важелів впливу на демографічні процеси.

демографічні об'єкти, важелі соціально-економічного впливу, чисельність населення, народжуваність, шлюбність, міграційні процеси, співвідношення міського й сільського населення, щільність розселення, тривалість життя, інформаційне забезпечення та достовірність даних щодо демографічних даних та тенденцій, природне середовище, соціально-економічні умови існування людини.

Загальна демографічна ситуація світу 21-го століття характеризується катастрофічним зростанням чисельності населення світу, в той час, як зменшення чисельності населення України відбувається як за рахунок перевищення смертності над народжуваністю, так і за рахунок від'ємного сальдо міграції. Негативні тенденції стосуються статеві-вікового складу населення, демографічного навантаження, густоти розселення та шлюбності. Загальне занепокоєння продовжують викликати загальний рівень здоров'я населення, якість та вартість медичного обслуговування, погіршення українського етнічного генофонду.

Демографічні проблеми суттєво ускладнюють розвиток позитивних тенденцій в економічному секторі і навпаки. Саме тому, одним пріоритетних науково-практичних завдань сьогодення є визначення системи соціально-економічних важелів впливу на демографічні процеси та об'єктів на які буде спрямована їх дія.

Не зважаючи на те що досліджень та публікацій в суто зазначеному напрямку немає, існує низка систематизацій, що можуть бути використані в процесі цього дослідження. Цікаві теоретичні аспекти демографічної науки та матеріали для подальших досліджень можна зустріти в роботах Г.С. Вечканова [3], А.А. Кауфмана [10], А.Г. Волкова [4]. Міграційні процеси, які є однією із обов'язкових елементів, що формують демографічну ситуацію регіону, були представлені в науковій літературі в працях В.М. Моїсєєнко [12], Л.Л. Рибаківського [16]. Питання управління регіональним розвитком за допомогою державних директивних та індикативних методів розглядалися в навчальних посібниках та підручниках І.Р. Михасюка, А.Ф. Мельник, М.І. Крупка, З.М. Залози [11], Д.М. Стеценка [17], І.В. Запоточного, В.І. Захарченка [9].

Не менш важливу роль відіграють і періодичні публікації та статті таких авторів, як А. Гальчинського [6], Ю. Єханурова [8], Д. Богині, Г. Волинського [2], Л. Абалкіна [1].

Методи реалізації розроблених програм та шляхи їх удосконалення відіграють не меншу, а можливо й більшу роль. Тому додаткову увагу звернено на конкретні аспекти впровадження прийнятих рішень за допомогою чітко визначених механізмів. При цьому в нагоді стали роботи І. Розпутенка [15], К. Харпера, Д. Спелбекера [18], Р. Вона, М. Глассера [5].

Метою написання цієї статті є 1) визначення найголовніших демографічних об'єктів, що повинні підлягати дії впливу важелів соціально-економічного впливу на демографічні процеси; 2) визначення економічної ролі кожного із згаданих об'єктів; 3) створення передумов для дослідження системи соціально-економічних важелів, суб'єктів та механізму впливу на демографічні процеси та їх удосконалення.

Кінцевою метою свідомої діяльності в галузі державної економічної політики є добробут та здоров'я переважної більшості населення країни. Хибна уява, щодо можливості реалізації демографічної політики тільки на рівні держави чи регіону, та відсутність наукових досліджень в галузі мікроекономічної демографічної політики, привносить до системи впливу на демографічні процеси принципово нове значення та дає нові можливості для ліквідації та приборкування економічної кризи.

Використовуючи загальну теорію народонаселення, для досліджень на стику економічної та регіональної демографії, стає можливим розробка загальних принципів та напрямків регіональної демографічної політики, яка здійснюється органами державного управління в галузі соціального захисту незайнятого населення та населення зайнятого в державному секторі економіки, та має рекомендаційний і підконтрольний характер для приватного сектору зайнятості.

Реалізація мікроекономічної демографічної політики, на підставі якої здійснюється управління демографічними процесами на рівні окремого економічного суб'єкта (фірми, підприємства), дає змогу не тільки впровадити наслідки розробки державної соціально-економічної програми, а й підвищити продуктивність праці підприємства, створити більш сприятливий психологічний виробничий клімат, покращити взаємовідносини в системі «керівник-підлеглий» та зменшити кількість конфліктних ситуацій.

1. ЗАГАЛЬНА ТЕОРІЯ НАРОДОНАСЕЛЕННЯ	
2. ЕКОНОМІЧНА	РЕГІОНАЛЬНА
ДЕМОГРАФІЯ	
3. РЕГІОНАЛЬНА (НАЦІОНАЛЬНА) ДЕМОГРАФІЧНА ПОЛІТИКА	
4. МІКРОЕКОНОМІЧНА ДЕМОГРАФІЧНА ПОЛІТИКА	

Рисунок 1 - Поєднання теорії та політики в процесі визначення соціально-економічних пріоритетів

Цілком необхідним для пояснення та усвідомлення є важливість впровадження та розробки мікроекономічної демографічної політики на рівні регіону, саме на сучасному етапі розвитку капіталізованого сегменту підприємництва України. Так, на

сьогоднішній день підприємницький сектор українського регіону слід поділити на капіталізований, тобто сегмент класичного підприємництва, оснований на розширеному виробничому відтворенні, та на економічно відновлювальний, що ґрунтується на прагненні повного використання всіх виробничих потужностей (в тому числі й людини) до їх повного витрачання, за умов не обов'язкового дотримання підприємством нормативів державного регулювання.

Таким чином, аналізуючи методологічну теоретико-економічну базу зазначеного дослідження, необхідно визначити перший критерій класифікації об'єктів соціально-економічного впливу. В залежності від рівня дослідження, їх умовно можна поділити на макроекономічні та мікроекономічні, в першу чергу це такі об'єкти, як "людина" та "народонаселення".

В залежності від сутності та зовнішніх ознак, об'єкти соціально-економічного впливу можуть бути поділені на безпосередньо демографічні, та не демографічні, але такі, що мають до них певне відношення.

У монографії «Демографическая политика в современном мире», колектив авторів класифікував в якості об'єктів впливу такі демографічні групи населення в європейських, на той час соціалістичних, країнах:

- 1 – молодь до укладання шлюбу;
- 2 – молодь, що планує укласти шлюб;
- 3 – молоді сім'ї без дітей;
- 4 – молоді сім'ї з дитиною або дітьми дошкільного віку;
- 5 – сім'ї з дітьми шкільного віку (від 7 до 17 років);
- 6 – сім'ї з дітьми, що не уклали шлюб (більше 17 років) [7, с. 29].

Аналізуючи загальний демографічний стан сучасної України, така структура є не зовсім досконалою, і з точки зору автора повинна мати такий вигляд: тривалість життя, чисельність населення, народжуваність, шлюбність, міграційні процеси, щільність розселення, співвідношення сільського та міського населення.

Головним механізмом впливу на демографічні процеси має стати підвищення загального рівня життя населення. Так, І. Прибиткова зазначила, що взаємодія соціально-економічної й демографічної систем здійснюється через демографічну поведінку, яка забезпечує прямий і зворотний зв'язок між ними. "Концепція, що пояснює тенденції розвитку населення, ґрунтується на тріаді "соціально-економічні умови – демографічна поведінка – інтенсивність демографічних процесів" [14, с. 4].

Використовуючи діалектичну взаємозалежність демографічних та економічних процесів, для можливості визначення важелів та суб'єктів соціально-економічного впливу на зазначені об'єкти розглянемо рівень їх економічної участі.

Тривалість життя в суто економічному та міжнародному значенні виступає як показник рівня привабливості для зовнішніх та внутрішніх інвестицій. Тривалість життя кожного окремого робітника, службовця, митця чи науковця є показником не лише обсягу його економічної участі в суспільних процесах, а й процесом накопичення та систематизації набутого досвіду та інформації в процесі своєї професійної діяльності. Тому збільшення тривалості життя створює передумови для майбутнього удосконалення певних видів професій та спеціальностей, розвитку наукових напрямків та досліджень.

Чисельність населення, визначає обсяги внутрішнього споживання, з врахуванням рівня його платоспроможності, тобто знову має місце вплив на розмір залучених інвестицій, та ступінь участі в міжнародних економічних відносинах. Кількість робітників певної кваліфікації спроможні забезпечити потреби вітчизняних

підприємців у найманій праці, а збільшення відсотка населення, що володітиме економічним фактором “підприємницьких здібностей”, сприятиме зростанню ВВП, зокрема за рахунок збільшення чистого експорту. Також збільшення вже зазначеного показника сприятиме пришвидшенню більшості економічних процесів, зокрема суспільного відтворення та швидкості обігу грошової одиниці.

Народжуваність є одним з факторів що сприяють зростанню чисельності населення (у випадку, якщо вона перевищує смертність), та змолодшення середнього віку населення. Друга складова є одним з джерел підвищення рівня гнучкості національної економічної системи, спроможності до адаптації у випадку прояву суттєвих змін у зовнішньому середовищі. Підвищення рівня народжуваності, є гарантією формування засад демографічної безпеки країни, що зараз сприймається як елемент економічної безпеки держави, головні тези якої виклав Г. Пастернак-Таранушенко [13].

Шлюбність є джерелом легалізації народжуваності, повноцінного виховання та психологічного становлення молоді особистості. Кількість шлюбів зміцнює соціологічну структуру населення, зменшує обсяги соціальної поведінської девіації. Крім того, саме сім'я є джерелом сімейного бізнесу, зокрема в сфері послуг. А саме підвищена конкуренція в сфері послуг не лише покращує якість побутового обслуговування та знижує його ціну, а й є однією з передумов формування постіндустріального суспільства.

Роль міграційних процесів в економічних відносинах не є однозначною, зокрема якщо йдеться про нелегальну міграцію, яка частково формує тіньову економіку. Підвищена кількість мігрантів з-за кордону, спроможна підвищувати конкуренцію на внутрішньому ринку праці, знижуючи рівень середньої заробітної плати. Водночас “виток умів” послаблює інноваційний потенціал, знижує конкурентоспроможність національного виробництва. Міграційні процеси всередині країни, зокрема сезонна та маятникова міграції, сприяють розвитку ринкової інфраструктури, зокрема транспорту, зв'язку та сфери обслуговування.

Щільність розселення населення є одним із саморегулюючих явищ. Щільність проживання людей є найвищою біля місць виробництва (таким чином створюються територіально-виробничі комплекси), або переробки та реалізації продукції. Зазначений аспект створює передумови до концентрації населення на певних територіях, що призведе до забруднення навколишнього середовища та розладу еколого-біологічного балансу. І з виключно економічної (не з етико-гуманістичної) точки зору, природні ресурси, та їх якість мають не менше значення для економічних процесів ніж ресурси трудові.

Співвідношення сільського та міського населення, та вплив на цей показник зумовлені декількома суспільними стереотипами. По-перше, не лише сільське населення приймає участь в сільськогосподарському виробництві; по друге в сільській місцевості можливе існування багатьох інших видів економічної діяльності, не пов'язаних з аграрними відносинами, в тому числі й науково-дослідних та дослідницько-конструкторських. Підвищення продуктивного потенціалу сільського населення можливе за рахунок розвитку соціальної інфраструктури, інформаційного забезпечення, підвищення рівня капіталовкладень в людський капітал сільської місцевості. Загальна пропорція сільського та міського населення повинна регулюватись об'єктивними співвідношеннями між галузями народного господарства, потребою в робітниках певної кваліфікації, шляхом створення рівних умов для отримання будь-якої освіти та отримання досвіду роботи будь-якою людиною, незалежно від місця її

проживання. А сам механізм створення відповідного трудоресурсного балансу має відбуватись шляхом впливу на вже згадані міграційні процеси а також оперативним реагуванням щодо переміщення наявних а також розміщення нових виробничих потужностей.

До недемографічних об'єктів впливу соціально-економічних важелів, відносимо: інформаційне забезпечення та достовірність даних щодо демографічних даних та тенденцій, природне середовище, соціально-економічні умови існування людини.

Дуже складним, на сьогоднішній момент є, не тільки визначення пріоритетів регіональної демографічної політики та, а й отримання об'єктивної інформації щодо існуючої ситуації на об'єкті дослідження. Нагадаємо, що Всеукраїнський перепис населення 2001 року мав винятково формальний характер і не може гарантувати достовірність інформації. Тому окремому аналізу та подальшій розробці підлягають механізми та джерела отримання інформації щодо демографічних процесів, нові методи її обробки, зокрема посилення ролі митної служби та ефективніше застосування комп'ютерної техніки.

Природне (навколишнє) середовище і народонаселення (суспільство) являють собою закономірність комплексності, і створюють суспільно-територіальний комплекс, який найбільш вдало піддається дослідженню. Економіка природокористування, що включає до себе й екологію та безпеку суспільного життя, сприймає народонаселення, як невід'ємну частину геосфери земної кулі, й аспекту обережного використання природних ресурсів відводить не менш важливу роль ніж проблемі збереження людських популяцій. Ефективність використання природних ресурсів завжди подається "з поправкою" на їх обмеженість та важливістю їхнього існування на земній кулі. Уникнення забруднення природного середовища сприятиме подальшому відтворенню відновлювальних природних ресурсів, що зробить можливим подальше виробництво, та сприятиме уникненню негативних екстерналій, що спроможні негативним чином відбиватись не лише на здоров'ї людства а й його генофонді.

Соціально-економічні умови існування людини, це цілий комплекс, об'єктів що пов'язані з повсякденною діяльністю людини суспільної. До них ми відносимо: наявність, умови та рівень оплати праці; структуру доходів населення, їх розподіл та рівень суспільної участі у відносинах власності; рівень розвитку соціальної інфраструктури; відповідність показників соціального захисту та забезпечення, мінімально необхідному рівню людського розвитку; якість та ціну медичного обслуговування, лікування та діагностики; рівень розвитку кредитних відносин, зокрема можливість пільгового кредитування молодій сімей та сімей з дітьми тощо.

Отже, визначення об'єктів соціально-економічного впливу, та підведення під цей процес методологічної бази економічної теорії, суттєво спрощують подальші напрямки досліджень, зокрема в галузях визначення соціально-економічних важелів та механізму впливу на демографічні процеси. Можна стверджувати, що використання подібної методології в подальшому буде сприяти створенню ефективної системи, спрямованої на налагодження повноцінної взаємодії економічної та демографічної сфер людських відносин як на рівні теоретичних досліджень так і в практичному житті.

Список літератури

1. Абалкин Л. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики//Вопросы экономики. 1997. № 6.
2. Богиня Д., Волинський Г. Державне регулювання перехідних процесів//Економіка України. 1999. № 5.

3. Вечканов Г.С. Миграция трудовых ресурсов в СССР. Политико-экономический аспект. – Л.: 1981.
4. Волков А.Г. Семья – объект демографии. – М.: Мысль, 1986, - 271 с.
5. Вон Р., Глассер М. Муніципальні фінанси для України. – К.: 1994. – 60 с.
6. Гальчинський А. Відновити дієздатність держави//Економіка України. 2000. № 8.
7. Демографическая политика в современном мире. Аничкин А.Б., Бодрова В.В. и др. – М.: Наука, 1989. - 180 с.
8. Схануров Ю.І. Економічна криза в Україні і шляхи її подолання//Регіональна економіка. 1997. № 8.
9. Запоточний І.В., Захарченко В.І. Державне регулювання регіональної економіки. – Харків – Львів – Одеса: ТОВ «Одіссей», 2003 р. – 592 с.
10. Кауфман А.А. Переселение и колонизация. – СП-б.: 1905.
11. Михасюк І., Мельник А., Крупка М., Залога З. Державне регулювання економіки. Підручник. – К.: Атїка, Ельга-Н, 2000. – 592 с.
12. Моисеенко В.М. Территориальное движение населения. – М.: 1985.
13. Пастернак-Таранушенко Г. Економічна безпека держави. – К.: 1994. – 140 с.
14. Прибиткова І.М. Основи демографії. – К.: АртЕк, 1995, 265 с.
15. Розпутенко І. Управління державними видатками в перехідних економіках. – К.: Основи, 1993. – 223 с.
16. Рыбаковский Л.Л. Методологические вопросы прогнозирования населения. – М.: 1978. с.
17. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком. – К.: 2000.
18. Харпер К., Снелбекер Д. Яким чином уряд має вирішувати, що приватизувати, а що залишити в державному секторі? – К.: 1995.

В статті визначено демографічну проблематику України сьогодення в поєднанні та взаємозв'язку з економічними процесами. Наведено принципи класифікації об'єктів соціально-економічних важелів впливу на демографічні процеси, визначено безпосередньо об'єкти, їх економічна участь в суспільних відносинах, та важливість соціально-економічного впливу саме на них.

Визначено подальші перспективи досліджень в обраному напрямку та економічні результати, досягти яких буде значно простіше після удосконалення дії соціально-економічних важелів впливу на демографічні процеси.

The article deals with the demographic situation in today's Ukraine in its combination and interrelation with the economic processes. The principles of the classification of the objects of socio-economic means of influence on the demographic processes are presented, and its direct objects as well as their economic participation in social relations and the importance of their influence on them are determined.

Further prospects of the research in the chosen direction and economic results, which could be achieved more easily after the improvement of the functioning of socio-economic tools of influence on the demographic processes are determined.

О.В. Беляєв, ст. наук. спів.

Інститут землеробства УААН

Прогноз кон'юнктури ринку сої та продукції її переробки

Стаття присвячена розробці прогнозу виробництва і використання сої для задоволення внутрішніх потреб, а також визначення перспективних параметрів структури посівних площ під соєю з урахуванням зон сприятливості її вирощування.

ринку сої, державне регулювання, еластичність попиту, продукти споживання, структура комбікормів

Стратегія державного регулювання ринку сої та продукції її переробки повинна будуватися на основі прогнозу його кон'юнктури. Прогнозні розробки повинні виявити ті ланки у ланцюзі причинно-наслідкових зв'язків, які можуть привести до небажаних наслідків, і які повинні стати об'єктами державного регулювання.

Питаннями пов'язаними з прогнозуванням кон'юнктури продовольчих ринків займався багато вчених, серед яких: Ільїна З.М., Ільчук М.М., Ліпич Л.Г., Калінчик М.В., Панасюк Б.Я., Шпичак О.М. та інші. Але до сьогоднішнього дня стратегії розвитку соєвого підкомплексу в літературі не приділялось значної уваги. Найбільшої актуальності це питання набуває зараз, в період становлення ринку сої в Україні.

Метою даної статті є – розробка прогнозу виробництва і використання сої для задоволення внутрішніх потреб, а також визначення перспективних параметрів структури посівних площ під соєю з урахуванням зон сприятливості її вирощування.

Для того, щоб встановити необхідні обсяги виробництва сої на майбутнє (в нашому випадку на період до 2010 р.), необхідно, в першу чергу, визначити рівень її споживання на кормові цілі. Для цього потрібно спрогнозувати попит населення України на продукти тваринного походження у 2010 р., з подальшим визначенням необхідної кількості тварин для задоволення цього попиту, на годівлю якої буде використовуватись соя.

На основі вже існуючих коефіцієнтів еластичності попиту на продукти харчування залежно від доходів кожного жителя України, які були розроблені М.В. Калінчиком та М.М. Ільчуком із залученням інформації Держкомстату України (обстеження домогосподарств за доходами в 2002 р.) [1], нами було розроблено прогноз споживання населенням продуктів тваринного походження в 2010 р. (табл. 1).

Англійський математик XIX ст. Ернст Енгель вперше довів, що значення еластичності попиту відносно доходу менше 1 характерно для товарів першої необхідності (продукти харчування). Відповідно, для предметів розкоші еластичність попиту відносно доходу становить більше 1. На основі даних табл. 1 можна зробити висновок, що для населення України кисломолочна продукція, вершкове масло, яловичина, свинина, м'ясокопченості, м'ясні консерви та ряд інших високобілкових продуктів в сучасних умовах, є предметами розкоші.

Після перерахунку продуктів тваринництва на молоко та м'ясо, обсяги споживання в 2010 році складуть: молока – 14241,4 тис. тонн, м'яса – 2707,4 тис. тонн (в живій вазі 3726,3 тис. тонн), яєць 12227 млн. шт. (див. табл. 1).

Таблиця 1 - Прогноз обсягів споживання продуктів тваринництва в 2010 р.

Продукти харчування	Коеф. еластичності	Споживання продуктів харчування на 1 жителя, кг (яєць – шт.)		Всього споживання, в перерахунку на молоко, м'ясо, тис. т (яєць – млн. шт.)	
		2002 р.	2010 р.	2002 р.	2010 р.
Молоко свіже	0,404	82,17	95,52	4084,3	4568,1
Кисломолочна продукція	1,359	7,52	10,82	370,0	524,8
Сир м'який та твердий	1,015	7,74	10,42	2589,7	3338,2
Інші молочні продукти	0,785	7,06	9,08	1148,1	1408,6
Масло вершкове	1,43	2,7	3,85	2869,3	3876,9
Всього молока	0,785	-	-	11061,4	14241,4
Яловичина	1,54	2,99	4,48	142,9	214,1
Свинина	1,549	5,83	8,74	278,6	417,8
М'ясо птиці	1,209	8,66	12,06	413,8	576,7
М'ясо інших видів тварин	1,616	0,46	0,68	21,9	32,6
М'ясокопченості	1,347	9,68	13,94	486,1	699,8
М'ясні консерви	1,268	3,58	5,04	145,4	204,9
Тваринні жири	0,883	8,04	10,52	422,8	553,4
Всього м'яса	1,24	-	-	1918,3	2707,4
Яйця	0,574	209	255,8	9989,8	12227

За умови прийнятої структури комбікорму для годівлі тварин і птиці, а також їх продуктивності та витрат комбікорму на виробництво 1 тонни продукції [2, 3, 4], потреба в соєвому шроті складе 1,46 млн. тонн або 1,82 млн. тонн сої на рік (табл. 2).

Таблиця 2 - Прогноз потреби сої на кормові цілі в 2010 р.

Показники	Продукти харчування					Всього тис. т
	Молоко	Яловичина	Свинина	М'ясо птиці	Яйця, млн. шт.	
Потреба, тис. т в живій вазі	14241	658	1708	1191	12227	
Кількість тварин, тис. гол.	4070	2911	9749	74166	43669	
З урахуванням на корм	16278	658	1708	1191	12227	
% соєвого шроту в структурі комбікорму	3	3	20	10	5	
Витрати комбікорму на 1 тону продукції, тонн	0,4	3	2,5	2,1	0,161	
Потреба соєвого шроту	195,3	59,3	854,1	250,1	98,4	1457,2
Потреба сої (1т сої=0,8 т соєвого шроту)	244,2	74,2	1067,6	312,7	123,0	1821,6
Середньодобові прирости, кг	4000	0,62	0,48	0,044	280	

Не дивлячись на можливе зростання доходів населення, споживання мінімальних норм продуктів тваринного походження, що містять білок, буде залишатися в край критичним.

Згідно із нормами, які рекомендовані Українським науково-дослідним інститутом харчування, раціональне споживання м'яса та м'ясних продуктів повинно складати 83 кг на 1 людину, мінімальне – 52 кг, а молока та молочних продуктів, відповідно, 380 та 341 кг. В 2002 році майже 95% населення України не задовольняло повну потребу у м'ясних продуктах і 70% - мінімальну, для молока та молочних продуктів відповідно 95% і 90% населення (рис.1). Тому не дивно, що коефіцієнт еластичності споживання цих продуктів залежно від доходів більше 1.

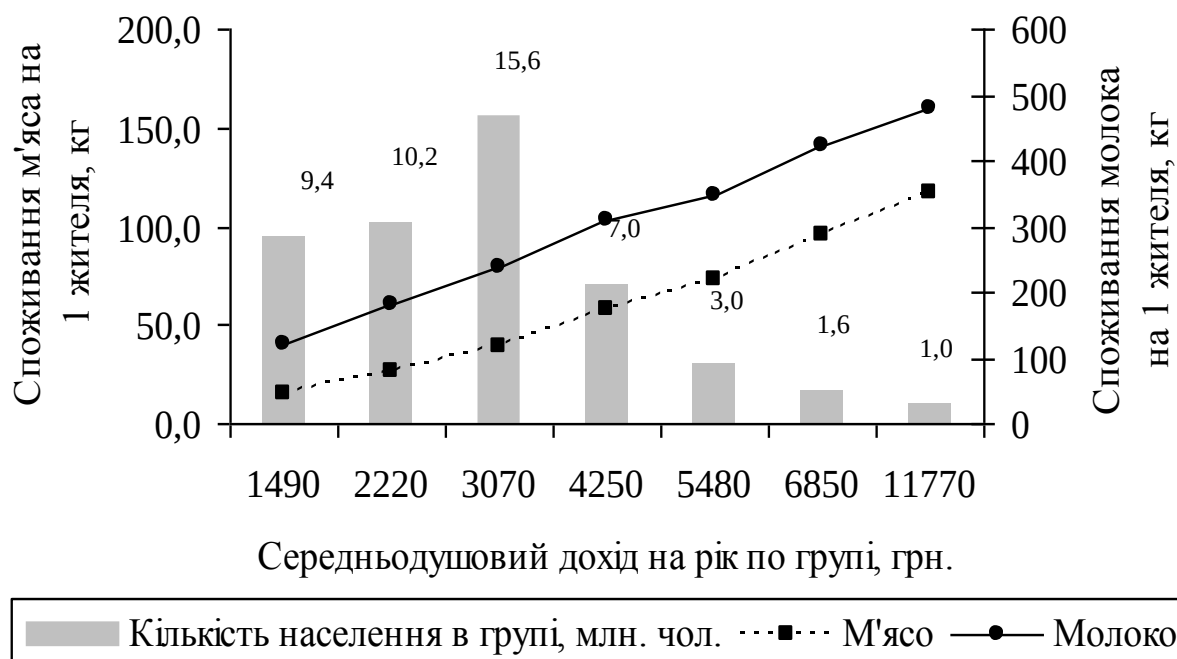


Рисунок 1 - Споживання продуктів тваринництва залежно від середньодушового доходу населення в 2002 р.

За даними Держкомстату середньодобове споживання білків на 1 людину в 2002 році склало 78,6 г при мінімумі 100 г [5]. А по деяких категоріях населення дефіцит білка складає 35%. Абсолютно ясно, що існуючий дефіцит білка неможливо компенсувати тільки одним тваринним білком. Більше того, в країнах Європи зараз сформульовані нові уявлення про оптимальне харчування населення. Одним з пунктів яких є те, що в харчуванні людини повинні переважати продукти рослинного походження, а не тваринного [6].

Використовуючи коефіцієнти еластичності згаданих вище авторів (Калінчик М.В., Ільчук М.М.) ми розрахували прогнозне споживання основних продуктів харчування, що містять білок. Враховуючи вміст білка в цих продуктах визначили середньодобове споживання білка по окремих групах населення за середньомісячними сукупними доходами.

За нашими розрахунками, при прогнозованому споживанні продуктів тваринництва та рослинництва, майже 40% населення України (близько 19,6 млн.) буде споживати в середньому на добу лише 68,4 г білка, тобто дефіцит білка складе приблизно 225 тис. тонн на рік, для подолання якого у 2010 році необхідно переробити близько 580 тис. тонн зерна сої на харчові цілі.

На наш погляд, реалізація населенню соєвого білка у вигляді текстуратів буде дещо складним. Не дивлячись на свої цінні харчові властивості, текстуровану сою, для того щоб спромогтись скуштувати, необхідно правильно приготувати. А, враховуючи те, що соя здебільшого викликає диговинку у нашого населення, приготувати її не кожен може.

Одним із реальних шляхів вирішення поточної проблеми являється виробництво комбінованих молочних, м'ясних і хлібобулочних виробів, що передбачають використання соєвого білка. Тут важливу роль в ефективному вирішенні проблем харчової галузі починають грати ті рішення, які повинні бути прийняті в сфері маркетингу соєвих білків.

Наприклад, у більшості розвинутих країн і країн що розвиваються, кілька десятиліть назад почалося масове застосування соєвого борошна в хлібопекарський промисловості. Додаванням до 10% соєвого борошна при випічці хліба I і II сорту можна досягти не тільки підвищення вмісту комплексного білка в 1,5 рази, але і збалансувати його амінокислотний склад, довівши його до оптимального [7].

Вміст білка в 100 г пшеничного хліба – 7,5 г, а із додаванням 10% соєвого борошна – 10 г. При щодобовому споживанні 300 г хліба (+10% соєвого борошна) додатково приходить 7,5 г білка на людину, у рік – 2,7 кг/чол.. Якщо припустити, що у випадку споживання менш забезпеченою половиною населення (19,6 млн. чол.) хлібобулочних виробів із включенням соєвого борошна, воно одержить додатково близько 53 тис. тонн повноцінного білка.

Хотілося б відмітити, що дана пропозиція розрахункова і не спрямована на забезпечення повсюдного впровадження сої, але його локальна реалізація в ряді регіонів дозволить послабити соціальне навантаження при різкому зниженні виробництва і споживання тваринного білка з мінімальними витратами і постачанням рослинного білка з високою поживною цінністю.

Таким чином, проблема забезпечення населення України повноцінними продуктами харчування та подолання білкового дефіциту має загальнодержавну значимість, що в сукупності зі значними розмірами і низькою насиченістю українського ринку створює передумови для розвитку вітчизняної індустрії по переробці сої з одержанням харчових білків.

Враховуючи, що Україна може експортувати щонайменш 450 тис. тонн сої на рік [8], виробництво сої в 2010 році має складати 3,0 млн. тонн (з урахуванням насінневого фонду).

Збільшення виробництва зерна сої може відбуватися, перш за все за рахунок розширення посівних площ під культурою та частково за рахунок зростання врожайності. Тому, для України, стратегічним напрямком вирішення проблеми рослинного харчового й кормового білка повинно стати – удосконалення розміщення посівних площ під соєю за ґрунтово-кліматичними зонами.

За даними Українського Інституту експертизи сортів рослин впродовж 2002-2004 рр. на 28 дослідних станціях, що охоплюють 23 області, випробовувалось 36 нових сортів сої. Зробивши аналіз цих даних розраховали оптимістичну та песимістичну врожайність в розрізі областей та окремих районів (табл. 3).

Використовуючи дані площ ріллі по всіх сільськогосподарських підприємствах включаючи фермерські господарства [9], потребу в сої та її місця в сівозміні, а також розрахунки балу сприятливості агрометеорологічних ресурсів для вирощування сої [10], визначили найсприятливі райони, які є найбільш перспективними у розширенні посівних площ під соєю. При оптимістичному прогнозі включали райони, що мають бал сприятливості агрометеоресурсів більше 73; при песимістичному – більше 68 (див. табл. 3).

Таблиця 3 - Прогнозні параметри структури посівних площ під соєю у 2010 р.

Область	Оптимістичний прогноз				Песимістичний прогноз			
	Посівні площі		Урож- ть, ц/га	Вал. збір, тис. тонн	Посівні площі		Уро- ж-ть, ц/га	Вал. збір, тис. тонн
	тис. га	%			тис. га	%		
У к р а ї н а	1288,4	100,0	23,5	3021,6	1744,7	100,0	17,3	3016,7
Житомирська					20,0	1,1	14,5	29,0
Закарпатська	5,5	0,4	29,7	16,3	6,1	0,3	18,1	11,0
Ів.- Франківська					2,1	0,1	13,0	2,7
Львівська	4,3	0,3	16,7	7,2	26,1	1,5	15,4	40,2
Чернігівська	18,0	1,4	16,8	30,2	61,5	3,5	13,9	85,5
Полісся	27,8	2,2	19,3	53,8	115,8	6,6	14,5	168,5
Вінниця	180,7	14,0	24,5	442,7	225,3	12,9	17,9	403,3
Київська	142,8	11,1	25,4	362,7	163,9	9,4	19,6	321,2
Полтавська	235,1	18,2	30,9	726,5	265,9	15,2	22,1	587,6
Сумська	69,5	5,4	16,8	116,8	79,9	4,6	14,1	112,7
Тернопільська					22,9	1,3	12,0	27,5
Харківська	184,1	14,3	17,9	329,5	257,7	14,8	14,5	373,7
Хмельницька	41,7	3,2	19,4	80,9	60,5	3,5	15,3	92,6
Черкаська	185,7	14,4	22,0	408,5	194,4	11,1	16,5	320,8
Чернівецька	22,5	1,7	23,5	52,9	26,5	1,5	17,9	47,4
Лісостеп	1062,1	82,4	23,7	2520,5	1297,0	74,3	17,6	2286,7
Дніпропетровс- ька	136,8	10,6	23,5	321,5	188,3	10,8	18,0	338,9
Кіровоградська	61,7	4,8	20,4	125,9	143,6	8,2	15,5	222,6
Степ	198,5	15,4	22,5	447,3	331,9	19,0	16,9	561,5

Згідно оптимістичного прогнозу при середній врожайності 23,5 ц/га для отримання 3 млн. тонн зерна сої посівні площі необхідно розширити до 1,3 млн. га, які в основному будуть розміщені в сприятливих умовах Лісостепової зони (82,4%, див. табл. 3).

Основними виробниками сої мають стати: Полтавська, Вінницька та Черкаська області, де прогнозований валовий збір складає більше 1,5 млн. тонн або 50% від загального збору.

Песимістичний прогноз передбачає розширення посівних площ до 1,7 млн. га. В порівнянні із оптимістичним прогнозом площі посіву збільшаться в Поліській зоні на 4,4%, Степу – 3,6%, питома вага областей Лісостепу зменшиться до 74,3%.

Розширити посівні площі під соєю у перспективному плані можливо за рахунок деякого скорочення площ озимої пшениці, кормових та технічних культур. Так, при зменшенні площ під соняшником до науково-обґрунтованого рівня 8-10% у сівозміні, посівні площі під соєю можна збільшити в зоні Лісостепу на 200 тис. га, Степу – 330 тис. га.

Для задоволення внутрішніх потреб в сої до 2010 р. з урахуванням використання її на кормові та харчові цілі, а також можливістю виходу на зовнішні ринки збуту, Україна має збільшити виробництво сої до 3,0 млн. тонн на рік. Для отримання стійкого прогнозованого врожаю високої якості посівні площі під соєю в 2010 р. необхідно розмішувати в зоні Лісостепу – 1060-1300 тис. га; Степу – 200-330 тис. га;

Полісся – 30-115 тис. га, що дозволяє спрогнозувати темпи подальшого розвитку соєвого підкомплексу України.

Список літератури

1. Калінчик М.В., Ільчук М.М. Еластичність попиту на продукти харчування: проблеми, аналіз, прогнозування. – К.: Нічлава, 2005. – 75 с.
2. Вагичев А. Роль белотина в балансе кормового белка // Комбикорма. – 2003. – № 4, с. 32-33
3. Справочник по комбикормам (рецептура комбикормов, изготавливаемых промышленностью США). – М., изд. «Колос», 1964. – 272 с.
4. Дурст Л., Виттман М. Кормление сельскохозяйственных животных. – пер. с немецкого Ибатулина И.И., Проваторова Г.В. – Винница, НОВА КНИГА, 2003. – 384 с.
5. Кульчицька В.П. Гігієнічна оцінка харчового статусу населення, яке проживає у зоні екологічної катастрофи, і заходи по його оздоровленню // Проблеми харчування №1(2), 2004, с. 71-75
6. Смоляр В.І. Формування нової концепції харчування // Проблеми харчування. – 2004. - № 3(4), С. 8-13
7. Подобедов А.В. О дефиците белка в России и его устранении за счет производства и переработки сои // Пищевая промышленность. – № 8. – 1998. – с. 30-34
8. Никифоров С. Соя – новый фаворит, кукуруза – колишний // Агро Перспектива. – 2005. - №3. – с. 42-43
9. Статистичний збірник. «Наявність земель та розподіл їх по землекористувачах, власниках землі та угіддях», Державний комітет статистики України: Відповідальний за випуск О.М. Прокопенко. – К., 2004. – 75 с.
10. Беляєв О.В. Економічна ефективність зонування вирощування сої в Україні // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Фінанси і кредит. – 1, 2005. – с. 172-176

Стаття посвящена розробці прогнозу виробництва і використання сої для задоволення внутрішніх потребностей, а також визначення перспективних параметрів структури посівних площ під соєю з урахуванням зон благоприятності її вирощування.

The article is devoted to development of prognosis of production and use of soy for satisfaction of internal necessities, and also determination of perspective parameters of structure of sowing areas under soy taking into account the areas of favourableness of its growing.

Напрями забезпечення конкурентоспроможності робочої сили в контексті Стратегії економічного та соціального розвитку Кіровоградської області

Стаття присвячена проблемі забезпечення конкурентоспроможності робочої сили в контексті Стратегії соціально-економічного розвитку Кіровоградської області. Запропоновані напрями забезпечення зростання конкурентного рівня робочої сили регіону.

конкурентоспроможність робочої сили, прогноз

Безперечно, політичний та економічний стан країни є основними факторами при визначенні можливостей регіонів України у створенні умов зростання її конкурентоспроможності на міжнародному рівні, зокрема це стосується робочої сили. Разом з тим зарубіжний досвід переконливо свідчить про те, що у сучасних умовах успішна інтеграція країни в глобальний ринок все частіше відбувається як раз на рівні регіональної економіки, а не держави в цілому.

На жаль, в Україні регіон на сьогодні в більшості розглядається лише як „місце базування” конкурентоспроможного підприємства, а сама конкурентоспроможність регіональної економіки пов’язується лише із виставленням порівняльних рейтингових оцінок, які визначають місце і роль конкретного українського регіону у внутрішньому економічному просторі. У цих умовах завдання центру – всебічна допомога регіональним і місцевим владам у створенні механізмів виявлення і вирощування джерел конкурентоспроможності, розповсюдження кращого відповідного досвіду. Зокрема це торкається проблеми розробки нових, всебічно виважених та науково обґрунтованих напрямів забезпечення конкурентоспроможності робочої сили регіонів.

В розвиток цієї проблеми вагомий внесок зробили такі вчені як: Г. Азоєв, А. Челенков, С. Бандур, В. Геєць, М. Долішній, Б. Данилишин, І. Петрова, С. Пірожков, Л. Фільштейн та інші. Проте, на даний період, поки що в економічній літературі недостатньо дослідженні проблеми забезпечення конкурентоспроможності робочої сили в контексті Стратегії соціально-економічного розвитку регіону.

Як показали проведені нами дослідження, нагального вирішення потребує широкий спектр стратегічно важливих проблем забезпечення конкурентоспроможності робочої сили районів Кіровоградської області, серед яких соціально значущими є: посилення розбалансованості між попитом та пропозицією на послуги робочої сили, і як результат зниження рівня конкурентоспроможності робочої сили; регіональні, галузеві та секторні диспропорції в зайнятості населення; послаблення дії стимулів до активного кваліфікаційно-освітнього зростання особистості; зниження інвестицій в людський капітал області, його ефективного залучення до продуктивної зайнятості; уповільнення інноваційної діяльності; низькі темпи інвестування у створення робочих місць. Актуальність вирішення цих проблем у стратегічній перспективі обумовлена

потребою збалансованого розвитку як національного ринку праці України, так його важливої функціональної складової, яким є регіональний ринок.

Виходячи з означеного, нами була поставлена завдання розробити напрями забезпечення конкурентоспроможності робочої сили в контексті Стратегії економічного та соціального розвитку Кіровоградської області.

Кіровоградська область має вигідне географічне розташування в центрі України, що є сприятливою передумовою для розвитку промисловості, сільського господарства, транспорту, внутрішньої та зовнішньої торгівлі.

Загальний баланс потенціальних переваг і слабкостей свідчить, що позитивні фактори забезпечення зростання конкурентного рівня робочої сили переважають можливі негативні чинники. Таким чином, в стратегічні пріоритети регіональної політики забезпечення конкурентоспроможності робочої сили доцільне включення заходів щодо розвитку аграрного, машинобудівного, інноваційного та інтелектуального секторів економіки області, а також розвиток експортного потенціалу з поетапною заміною експорту сировини та напівфабрикатів на експорт продукції високого ступеню готовності, створення сприятливих умов для експорту інтелектуального продукту.

Підвищення конкурентоспроможності робочої сили є результатом побудови ефективної системи управління даними процесами, яка безпосередньо пов'язана з актуальним завданням розробки стратегії економічного і соціального розвитку Кіровоградської області. Тому, як один із варіантів вирішення окресленої проблеми, ми пропонуємо системний підхід до управління процесами забезпечення зростання конкурентного рівня робочої сили в контексті Стратегії економічного та соціального розвитку Кіровоградської області.

Системне управління конкурентоспроможністю робочої сили регіону передбачає:

- встановлення цільової орієнтації системи і обмежень її функціонування;
- визначення конкретних завдань, об'єктів, критеріїв функціонування системи;
- розробку системи базових показників функціонування системи;
- формування складу завдань системи;
- розробку функціональної структури системи;
- встановлення регламентів прийняття управлінських рішень при зміні показників діяльності системи;
- визначення регламентів розвитку і вдосконалення системи.

Складовими окресленої системи є такі підсистеми: політика зайнятості населення; стимулювання подальшого розвитку та відродження промислового виробництва; підвищення рівня життя та подолання рівня бідності; надання освітніх послуг; інвестиційна та інноваційна політики регіону; стратегічне планування і програмування забезпечення конкурентоспроможності робочої сили Кіровоградської області.

Слід зауважити, що: по-перше, *політика зайнятості населення* області повинна бути частиною загальноекономічного механізму функціонування суспільного господарства; по-друге, заходи реалізації державної політики зайнятості повинні бути зосередженими не лише на територіальному рівні, а також урахувати галузевий рівень, тобто мають здійснюватись не тільки державною службою зайнятості, а й галузевими управліннями, підприємствами та організаціями різних форм власності; по-третє, посилення стимулювання попиту на послуги робочої сили, зокрема на ринку праці як в цілому в економіці області, так і на окремих підприємствах; четверте, посилення трудової мотивації.

Головними пріоритетами державної політики зайнятості та підвищення ефективності функціонування ринку праці Кіровоградської області, спрямованої на розширення сфери прикладання праці, формування сприятливого підприємницького середовища та підвищення соціальної захищеності населення, повинні бути:

- Підвищення якості робочої сили, в тому числі вдосконалення її професійно-кваліфікаційних характеристик згідно з потребами економіки та ситуацією на ринку праці.
- Збереження ефективно функціонуючих та створення нових продуктивних робочих місць в усіх сферах економічної діяльності.
- Посилення мотивації до легальної продуктивної зайнятості.
- Розширення сфери нетрадиційних видів зайнятості, стимулювання самозайнятості та підприємницької ініціативи населення.
- Організація громадських робіт.
- Надання додаткових гарантій працевлаштування громадянам, не здатним на рівних конкурувати на ринку праці (молоді, жінкам, особам з функціональними обмеженнями).
- Зниження рівня і тривалості безробіття.

Основними заходами щодо забезпечення продуктивної зайнятості та покращення трудоресурсної ситуації є:

- формування гнучкої системи робочих місць з урахуванням пріоритетів прогресивного розвитку господарського комплексу;
- сприяння створенню малих та середніх підприємств (насамперед у сільському господарстві, харчовій, хімічній та легкій промисловості тощо) як джерел нових робочих місць;
- поширення гнучких форм і нетрадиційних видів зайнятості;
- узгодження діяльності з професійної орієнтації, підготовки та перепідготовки кадрів у закладах освіти всіх форм власності з потребами суб'єктів господарювання у працівниках у розрізі професій і спеціальностей.

Досить вагомою в системі є підсистема *стимулювання подальшого розвитку та відродження промислового виробництва*. Дана підсистема тісно переплітається з попередньою структурою системи і забезпечує зростання конкурентного рівня працівників з позицій роботодавців, а саме: забезпечуючи реалізацію стратегій управління конкурентоспроможністю робочої сили.

Пріоритетними галузями області залишаються харчова промисловість і перероблення сільськогосподарських продуктів; машинобудування, ремонт і монтаж машин та устаткування; легка та виробництво інших неметалевих виробів. Вони орієнтовані на задоволення потреб внутрішнього ринку, інвестиційної привабливості виробничого та екологічно безпечного розвитку.

Серед першочергових завдань, спрямованих на подальший розвиток та відродження промислового виробництва, необхідно вирізнити:

- стимулювання оновлення основних засобів виробництва, модернізації підприємств та їх технічного переоснащення, впровадження сучасних інформаційних і телекомунікаційних технологій;
- визначення шляхів залучення вітчизняних та іноземних інвестицій, вкрай необхідних для розвитку промисловості, розроблення умов і систем надання місцевих переваг вітчизняним та іноземним інвесторам, які здійснюють капіталовкладення у найбільш пріоритетні проекти;
- забезпечення промислових підприємств в достатній кількості кваліфікованими кадрами, зокрема робітничих спеціальностей та конструкторів.

Згідно наших досліджень вагомим чинником у забезпеченні зростання конкурентного рівня робочої сили Кіровоградської області є ціна праці її мотивація отже наступною у системі є підсистема *підвищення рівня життя та подолання рівня бідності*. Дана підсистема реалізовуватиметься за такими напрямками:

- наближення та приведення у відповідність законодавчих актів України про працю з положеннями конвенцій і рекомендацій МОП щодо реалізації прав працівників в оплаті праці;
- забезпечення стійкого зростання оплати праці та підвищення купівельної спроможності шляхом подолання галузевих і регіональних диспропорцій у вартості робочої сили. У перспективі важливо вдосконалити чинну систему оплати праці з введенням регульованого державою мінімального рівня погодинної оплати (обов'язкового для всіх галузей-економіки) з одночасним встановленням оптимальних ставок оподаткування з зменшення податкового тиску на господарюючих суб'єктів;
- розробка та впровадження заходів по зниженню заборгованості по заробітній платі;
- упорядкування системи розподільчих відносин у напрямі значного вмотивованого підвищення частки заробітної платні у ВВП (на рівні 65-75%), зменшення територіальної та галузевої диференціації грошових доходів і заробітної платні, виведення значної частки доходів з тіньового обороту.

Досить суттєву роль у формуванні конкурентоспроможної робочої сили відіграє освіта, тобто *підсистема надання освітніх послуг*.

Головна мета розвитку освіти це - виховання всебічно освіченої особистості з високим рівнем її духовності та інтелектуальних якостей, забезпечення доступності та покращення якості надання освітніх послуг, результатом яких має бути зростання конкурентоспроможного рівня робочої сили області.

Відповідно до поставленої мети пріоритетними напрямками розвитку освіти області мають стати:

- оптимізація мережі закладів освіти і створення закладів нового типу, відповідно до потреб населення;
- зміцнення матеріально-технічної бази навчальних закладів;
- забезпечення соціального захисту працівників освіти;
- формування системи безперервної освіти на основі принципу багатоступеневої освіти;
- розробка регіональних програм стимулювання підприємств до проведення випереджаючого професійного навчання і підвищення кваліфікації працівників, з метою їх наступного працевлаштування на вакантні робочі місця, як на даному підприємстві, так і на інших;
- збільшення величини державних і недержавних інвестицій у навчання кадрів, зокрема у професійну освіту на виробництві;
- поширення профорієнтаційної роботи на всіх рівнях, зокрема, серед випускників шкіл, а також реальних та потенційних безробітних, з метою якомога ефективного залучення їх до суспільно-корисної діяльності;
- стимулювання зацікавленості підприємств усіх форм власності у постійному підвищенні професійно-кваліфікаційного рівня своїх кадрів, як невід'ємної умови забезпечення їх конкурентоспроможності за умов ринкових відносин.

Неменш вагомим чинником у процесі забезпечення зростання конкурентного рівня робочої сили і наступною підсистемою є *інноваційна політика регіону*. Головною метою регіональної інноваційної політики є забезпечення переходу економіки регіону на інноваційну модель розвитку, капіталізації економіки, формування сприятливого

інвестиційного клімату в області, проведення на цій основі структурних і фінансових змін у виробничій сфері, що створюватиме широкі можливості для випуску конкурентоспроможної продукції, орієнтованої на зовнішні і внутрішні ринки.

В регіоні зосереджений значний науково-технічний потенціал. Він повинен стати основою у переведенні області на інноваційний шлях розвитку. Основою формування стратегії розвитку регіону повинні стати моделі інноваційного розвитку. Модель інноваційного розвитку регіону повинна включати різні складові — інтелектуальну, інституційну, фінансову, матеріально-технічну, нормативно-правову та ін. Одним із головних завдань є розбудова регіональної інноваційної інфраструктури - технопарків, інноваційних центрів, бізнес-інкубаторів, інших інституцій, які сприяють забезпеченню зв'язку між наукою та виробництвом. Наприклад, у США функціонує близько 140 наукових та технологічних парків, у Великобританії - 40, у Росії - близько 100. На даний час в Україні діє лише вісім технопарків. Кількість технопарків в Україні повинна становити щонайменш 30-40, щоб наблизитись до європейського рівня [4,с.21].

Для Кіровоградської області повинні бути розроблені моделі інноваційного розвитку, узгоджені із стратегічними пріоритетами розвитку регіону, сформовані детальні програми і операційні завдання з конкретним графіком їх виконання на рівнях органів регіонального та районного управління, вузів, наукових і науково-дослідних установ, підприємницьких структур.

Ці заходи повинні передбачати:

- впровадження кластерних моделей підприємницької діяльності;
- розбудову інституційної інфраструктури сприяння впровадженню інновацій.

Не менш вагомим чинником забезпечення зростання конкурентного рівня робочої сили є *стратегічне планування і програмування забезпечення конкурентоспроможності робочої сили Кіровоградської області.*

В процесі забезпечення зростання конкурентоспроможності робочої сили очікуються зміни у кількісних та якісних показниках використання людського потенціалу по Кіровоградській області, наближенні його до вимог виробництва; спостерігатимуться зміни у структурі економічно активної зайнятості та освіти.

В період 2005-2011 рр. в Україні прогнозується подальше скорочення зайнятості населення. Але цей процес буде менш інтенсивним, ніж в попередні роки, і охоплюватиме, головним чином, промисловість, сільське господарство, мисливство, лісове та рибне господарство. Також передбачається зростання чисельності зайнятих за першим варіантом прогнозу з 21,5 млн. чол. у 2006 р. до 25,3 млн. чол. у 2011 р., а за другим – відповідно з 19,5 до 21,6 млн. чол. [5, с.309]. Але якщо зважати на загальну по Україні тенденцію до скорочення чисельності населення всіх вікових категорій, то можна не погодитись із запропонованими прогнозами. Цей факт підтверджують і розрахунки [145, с.14], зайнятість населення, навпаки, знизиться навіть за оптимістичним варіантом прогнозу. Зокрема, протягом 2006-2011 рр. в Україні слід очікувати зниження чисельності зайнятих у всіх сферах економічної діяльності на 2,1 % за оптимістичним варіантом і на 10,3 % - песимістичним

Дані висновки підтверджуються і нашими прогнозними розрахунками по Кіровоградській області. Слід зауважити, що прогнозні розрахунки були проведені методом екстраполяції [6,с.7].

В період з 2006 по 2010 роки в області, згідно наших прогнозів, відбудеться незначне зростання чисельності населення зайнятого економічною діяльністю всіх вікових категорій, в порівнянні з 2003 роком. Таке зростання відбудеться найбільше у віці 15-29, 30-39 та 40-49 років, відповідно з 136,8; 136,7; 174,4 тисяч осіб до 138,9;

136,8; і 217,8 тисяч осіб. (див. табл.1). Разом з тим прогнозний рівень зайнятості економічною діяльністю не досягне рівнів 1999, 2000, 2001 та 2002 років. Причиною такого різкого скорочення зайнятості у 2003 році осіб віком 15-49 років є демографічна криза, яка мала початок 15 років тому, як в цілому по Україні так і по Кіровоградській області зокрема.

Таблиця 1. - Прогноз чисельності населення зайнятого економічною діяльністю в Кіровоградській області (осіб)

Вік	Роки			
	2003	2004	2005	2010
15-29 років	135500	136340	136849	138900
30-39 років	136600	136668	136709	136805
40-49 років	139100	164555	174429	217814
50-59 років	77000	77762	78221	79148

На фоні прогнозу незначного зростання чисельності населення зайнятого економічною діяльністю прогноз чисельності населення за освітнім рівнем має досить оптимістичні цифри (див. табл.2). Так, починаючи з 1999 року постійно збільшувалось число громадян, які отримували повну вищу, базову вищу і професійно – технічну освіту.

Таблиця 2.- Прогноз чисельності населення Кіровоградської області за рівнем освіти (тис. осіб)

Рівень освіти	Роки			
	2003	2004	2005	2010
повна вища	77,52	79,39	81,29	91,57
базова вища	138,62	142,47	146,43	167,95
проф - технічна	144,15	147,26	151,08	168,69

Дана тенденція, згідно наших розрахунків, буде мати позитивний характер до 2010 року. Причиною даного явища, на нашу думку, є:

- можливість швидко адаптуватись на ринку праці і досягти високих заробітків уже в молодому віці, на перевагу від людей лише із загальною середньою освітою;
- на ринку праці України діють дві протилежні групи тенденцій: з одного боку, ідуть прогресивні процеси зростання значення високої кваліфікації працівників, рівня їх конкурентоспроможності, а з іншого – процеси редукції праці (тобто зведення складної праці, яка потребувала високої кваліфікації, до простої некваліфікованої);
- частка людей з повною вищою освітою та базовою вищою в структурі зайнятих значно більша, ніж у структурі безробітних, вивільнених та не працевлаштованих, тобто ймовірність втрати роботи вища для працівників з нижчим рівнем освіти;
- серед працівників з вищою освітою мобільність здебільшого має добровільний характер, і це є одним із чинників зростання конкурентоспроможності робочої сили.

Підсумовуючи викладене вище, зазначимо, що важливо, щоб реалізація заходів регіональної політики, в тому числі вироблення стратегій і програм регіонального забезпечення зростання конкурентоспроможності робочої сили, відбувалися в руслі вже прийнятих законодавчих актів, розпоряджень виконавчої влади України. Отже, слід проводити реалізацію заходів у напрямках вже прийнятих нормативно-правових актів

та розпоряджень, а не приймати нові і особливо важливо, щоб дані законодавчі акти, стратегії, системи, програми, схеми забезпечення зростання рівня конкурентоспроможності робочої сили мали під собою відповідне науково-теоретичне підґрунтя

Список літератури

1. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. – М.: Новости, 2000.
2. Исследование систем управления: Учеб. пособие / Под ред. д.э.н., проф. Э.М.Короткова. – М.: ИНФРА – М, 2003.
3. Современные теории управления: Теории менеджмента на пороге XXI века: Учеб.пособие / Под ред. В.Ю. Пакуса. – СПб.: Изд.дом «Сентябрь»,2003.
4. Мар'ян Долішній. Актуальні завдання регіональної політики України в сучасних умовах.// Регіональна економіка,2004,№3,с.16-32.
5. Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / За ред. акад. НАН України В.М.Гейця. – К.: Ін-т екон. прогнозув.; Фенікс, 2003. – 1008 с.
6. Республиканский институт социального управления и занятости молодежи. Прогнозирование и расчет рынка труда (методическое пособие для работников центров занятости). Авторы-составители: Буря П.Л., Казановский А.В. Киев- 1993., с.71

Аннотация: стаття посвящена проблеме обеспечения конкурентоспособности рабочей силы в контексте Стратегии социально-экономического развития Кировоградской области. Предложены направления обеспечения роста конкурентного уровня рабочей силы региона.

Summary: the article is devoted to the problem of providing of competitiveness of labour force in the context of Strategy of socio-economic development of the Kirovogradskoy region. Directions of providing of growth of competition level of labour force of region are offered.

Розвиток інноваційних технологій у системах керування підприємствами

У статті досліджено теоретичні основи побудови системи організації фінансово-господарської діяльності підприємства на основі застосування процесної внутрішньофірмової інновації у керуванні. **інноваційні технології, структурний підхід, процесний підхід, бізнес-процес, процесно-орієнтовані системи керування**

Сучасне мінливе ринкове середовище, у якому доводиться здійснювати свою фінансово-господарську діяльність вітчизняним підприємствам, вимагає від них використання інноваційних технологій не тільки у своїй виробничій діяльності, а й під час загальної організації своєї роботи. На сьогоднішній день, реалізувати свої внутрішні резерви, за допомогою яких підприємство здатне діяти швидше та ефективніше, виходити на світові ринки та забезпечувати сильні конкурентні позиції, можливо лише за умови створення ефективної системи керування підприємством на основі застосування процесного підходу до організації фінансово-господарської діяльності.

Питанням застосування бізнесів-процесів у діяльності промислових підприємств та інших суб'єктів господарювання велика увага приділяється в роботах С. Бир, Н. Бусленко, Л. Витгенштейна, Т. Девен-порта, У Деминга, Е. Зиндера, Е. Ойхмана, С. Рубцова, М. Хаммера та інших. Однак комплексного та систематичного аналізу процесного підходу до організації фінансово-господарської діяльності підприємств у працях сучасних вчених-економістів ми не знаходимо.

Саме тому темою нашого дослідження стала розробка методології вдосконалення системи керування підприємством на основі використання процесного підходу.

На сучасних вітчизняних підприємствах домінує застосування структурного підходу, який в нових умовах ринкового господарювання не відповідає високим вимогам забезпечення конкурентоспроможності в цілому підприємства та його продукції, зокрема. Основними недоліками структурного підходу до організації і керування діяльності підприємства є наступні:

- розбивка технології виконання роботи на окремі, як правило, непов'язані між собою фрагменти, які виконуються різними структурними елементами організаційної структури;
- відсутність цілісного описання технології виконання робіт;
- відсутність відповідальності за кінцевий результат і контроль над технологією в цілому;
- відсутність орієнтації на зовнішнього клієнта, а також внутрішніх споживачів проміжних результатів діяльності;
- високі, що складно ідентифікуються непрямі витрати;
- неефективність інформаційної підтримки, що обумовлена наявністю точкової автоматизації діяльності окремих структурних елементів;

- недостатньо використовується досвід і потенціал працівників підприємства, тому що кожен працівник діє в строго відведених межах;
- слабе делегування повноважень і відповідальності;
- складна система узгодження;
- складні процедурні моменти, що стають причиною уповільнення робочого процесу і як наслідок неможливість оперативного реагування на зміни, що відбуваються всередині підприємства та за його межами.

На наш погляд, для вдосконалення систем керування підприємством доцільно використовувати процесний підхід. Принципова інноваційна відмінність процесного підходу від функціонального полягає в тім, що основна увага менеджменту концентрується не на окремих функціях, що виконуються різними підрозділами і посадовими особами, а на міжфункціональних процесах, що поєднують окремі функції в загальні потоки і націлюють на кінцевий результат діяльності організації. При цьому головна увага приділяється не вертикальним зв'язкам в організаційній структурі, які традиційно є досить добре налагодженими, а горизонтальним, що є найбільш слабкими, а тому представляють реальну небезпеку для міцності організаційної структури і ефективного менеджменту організації. Визначальною перевагою процесного підходу є керування на межах діяльності підрозділів і посадових осіб. При процесному підході головними є бізнес-процеси, кінцевими цілями виконання яких, є створення продуктів або послуг, що представляють цінність для зовнішніх або внутрішніх споживачів. Іншими словами сучасна концепція процесного керування допускає переосмислення та трансформацію бізнесу організації для більш тісної координації діяльності її функціональних частин і підвищення їх гнучкості.

У сучасній науковій думці не існує однозначного підходу до визначення поняття «бізнес-процесу». Деякі вчені визначають бізнес-процес як сукупність різних видів діяльності, у межах якої «на вході» використовуються один або більше видів ресурсів, і в результаті цієї діяльності на «виході» створюється продукт, що має цінність для споживача. На думку окремих науковців бізнес процес – це:

- набір логічно взаємозалежних дій, що виконуються для досягнення певного виходу бізнес-діяльності [1];
- структура дій, спроектованих для виробництва специфічної послуги (продукту) для конкретного споживача або ринку; або специфічно впорядкована сукупність робіт, завдань у часі та просторі, із вказівкою початку та кінця точним визначенням входів і виходів; або структурований набір дій, що можна виміряти, створений, щоб зробити певний вихід для конкретного клієнта або ринку [2];
- сутність, обумовлена через точки входу і виходу, інтерфейси та організаційні пристрої, що частково включають пристрої споживача послуг або товарів, у якій відбувається нарощення вартості послуги або товару, що виробляється;
- безліч внутрішніх кроків (видів) діяльності, що починаються з одного або більше входів і закінчуються створенням продукції, необхідної клієнтові, яка задовольняє його за вартістю і якістю; або повний перелік подій у системі, що описує, як клієнт починає, проводить і завершує використання бізнесу [3];
- логічні серії взаємозалежних дій, які використовують ресурси підприємства для створення або одержання корисного для замовника виходу, такого як продукт або послуга [4];
- будь-які види діяльності в роботі організації;
- систематичне послідовне виконання функціональних операцій, які приносять специфічний результат;
- перелік взаємозалежних видів діяльності, що перетворюють входи у виходи [5].

На наш погляд, серед сучасних ринкових позицій всі процеси, необхідні для одержання кінцевих результатів діяльності організації, що забезпечують їй дохід, відносяться до бізнес-процесів. Іншими словами, якщо під процесом розуміють будь-яку діяльність, або комплекс діяльності, у якій використовуються ресурси для перетворення входів у виходи, то під бізнес-процесами, варто розуміти ті сукупності видів діяльності, які створюють цінності для споживача та організації.

Під процесною системою керування ми розуміємо сукупність соціальних і технічних об'єктів, що реалізують процеси керування в межах існуючих бізнес-процесів.

Процесна модель підприємства складається з безлічі бізнес-процесів, учасниками яких є структурні підрозділи і посадові особи ієрархічно організованої структури підприємства. Будь-яка організація функціонує як логічний ланцюжок постійно повторюваних подій – бізнес-процесів і будь-яке підприємство можна розглядати як бізнес-систему.

У вигляді входу в бізнес-процес розглядаються дані від постачальника (наприклад, сировина, матеріали, технології, інформація і знання), а як вихід – дані від виробника (наприклад, доставлені товари і послуги) (рис. 1). Як споживач бізнесу-процесу може бути інший бізнес-процес.

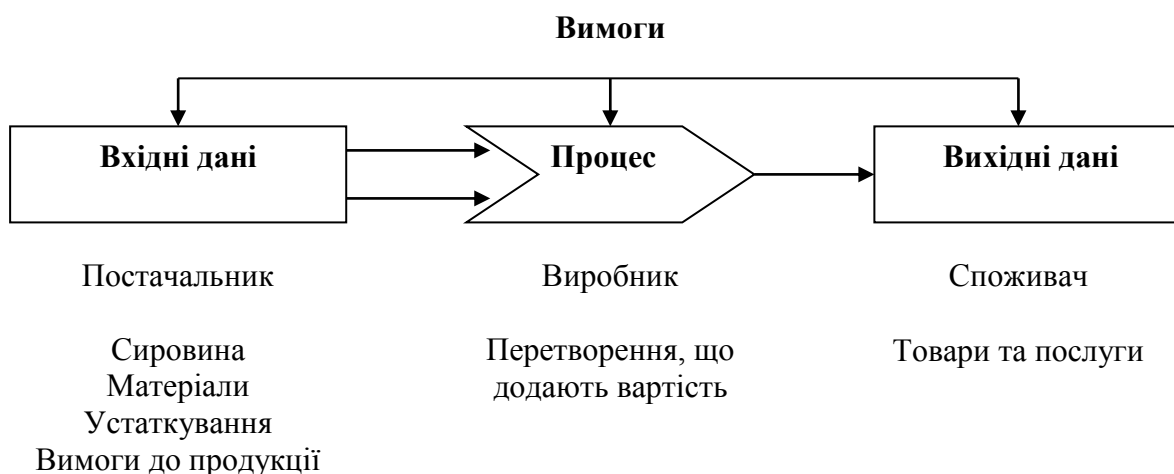


Рисунок 1 – Основні елементи бізнесу-процесу

Будь-яка організація, що виробляє продукцію або послугу, реалізує певне число бізнес-процесів, учасниками яких є вище керівництво та всі підрозділи організації, а також сторони, що зацікавлені в поліпшенні діяльності організації: власники, партнери, постачальники, інвестори та інші. Сукупність всіх бізнес-процесів організації забезпечує її бізнес, тобто діяльність, що приносить дохід.

Процесний підхід підводить до необхідності переходу на ресурснозбережну організаційну структуру. Основними рисами такої організації є:

- широке делегування повноважень і відповідальності виконавцям;
- скорочення кількості рівнів ухвалення рішення;
- сполучення принципу цільового керування із груповою організацією праці;
- підвищена увага до питань забезпечення якості продукції або послуг, а також роботи підприємства в цілому;
- автоматизація технологій виконання бізнес-процесів.

Діяльність підприємства і заходів для її вдосконалення повинні бути підтримані певною системою керування. На рисунку 2 представлена концептуальна комплексна модель процесно-орієнтованої системи керування підприємством. Комплексна модель складається із двох взаємозалежних процесних моделей: підприємства (об'єкт

керування) і системи керування підприємством, що у свою чергу містить у собі системи керування різними видами діяльності підприємства.

Бізнес-процеси реалізуються за допомогою здійснення бізнес-функцій. Під бізнес-функцією розуміють вид діяльності підприємства.



Рисунок 2 – Концептуальна комплексна модель процесно-орієнтованої системи керування підприємством

У межах процесного підходу на підприємстві відбувається перерозподіл ролей, що сприяє більш ефективній діяльності. Виділяються наступні ключові ролі :

- власник процесу, що керує ним і відповідає за його загальний стан;
- лідер процесу, що володіє знаннями про бізнес-процес;
- комунікатор, що навчає команду різним методам роботи, що проводить разом з лідером наради і аналізує їх висновки;
- учасники команди, що беруть участь у нарадах, разом з лідером проводять моделювання, аналіз і оцінку процесів, об'єднують фахівців різних рівнів організаційної ієрархії в добре збалансовану команду;
- зовнішній консультант, що володіє необхідними знаннями і методикою роботи;

- стратегічне планування за всіма існуючими і новими бізнес-процесами;
- оперативне планування за всіма існуючими і новими бізнес-процесами;
- аналіз причин відхилень від планів і формування рекомендацій з їх усунення;
- формування керуючих впливів.

В подальшому передбачається застосування розробленого механізму процесного керування для розробки інших систем керування підприємства, зокрема, системи керування якістю продукції та інноваційним розвитком.

Сучасне економічне середовище, у якому функціонують підприємства, є таким, що вимагає від усіх суб'єктів господарювання використовувати у своїй діяльності нові технології, організаційні методи і системи керування, зокрема інноваційну процесну систему керування. Інноваційний розвиток підприємства є одним з основних механізмів, що створює умови для виживання і конкурентноздатного функціонування в ринковій економіці.

Список літератури

1. Рубцов СВ. Уточнение понятия "бизнес-процесс" / СВ. Рубцов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – №6. – С. 26-33.
2. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи. – СПб., 2000. – 332 с.
3. Ойхман Е.Г. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организаций и информационные технологии / Е.Г. Ойхман, Э.М. Попов. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 333 с.
4. Зиндер Е.З. Новое системное проектирование: информационные технологии, и бизнес-реинжиниринг / Е.З. Зиндер // Системы управления базами данных. – 1996. – № 1. – С. 55-67.
5. Международные стандарты серии 9000:2000: подходы, принципы, термины / Междунар. ассоц. "СовАсК", Акад. проблем качества. – М.: НТК "Тефек", 2000. – 36 с.
6. Ивлев В.А. Реорганизация деятельности предприятий: от структурной к процессной организации / В.А. Ивлев, Т.В. Попова – М.: ООО Изд-во "Научтехлитиздат", 2001. – 269 с.
7. Революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи. – СПб., 2000. – 332 с.

В статье исследованы теоретические основы построения системы организации финансово-хозяйственной деятельности предприятия на основе применения процессной внутрифирменной инновации в управлении.

In clause the theoretical bases of construction of system of organization of financial-economic activity of the enterprise are investigated on the basis of application the internal firm's innovations in management.

Дослідження факторів формування податкового потенціалу регіону

У статті досліджено основні фактори формування податкового потенціалу регіону, запропоновано їх класифікацію та визначено основні характеристики; докладно проаналізовано фактори, що мають особливий вплив на сучасному етапі розвитку податкової системи.

податковий потенціал регіону, статичні та динамічні фактори, податкова політика, податкове планування та прогнозування

Податкова система будь-якої країни відіграє надзвичайно важливу роль у житті суспільства, вона є основою виконання державою своєї економічної функції. У сучасному суспільстві податки стають універсальним інструментом державного регулювання. Поряд з цим проблеми оподатковування за своєю внутрішньою сутністю є досить суперечливими. Мобілізуючи фінансові ресурси в бюджет держави, податки забезпечують підвищення рівня економічної і політичної безпеки країни, зміцнення правопорядку, соціальний захист громадян. У той же час підвищення податкового навантаження на підприємства, корпорації і домашні господарства погіршує інвестиційний клімат у країні, стимулює відтік капіталу, сповільнює процес відновлення і модернізації виробничих потужностей, гальмує проведення економічних реформ, знижує темпи росту рівня життя. Тому, незважаючи на прийняті податкові нормативно-правові акти, що спрямовані на зниження податкового навантаження та підвищення ефективності податкової системи, проблеми оподатковування продовжують залишатися предметом гострих наукових дискусій, межею зіткнення економічних інтересів.

З метою вдосконалення соціально-орієнтованої ринкової економіки держава повинна формувати таку податкову систему, що забезпечує оптимальне податкове навантаження у всіх сферах і для всіх суб'єктів економічної діяльності, а головне – усуває фінансову диспропорцію окремих регіонів країни. У цьому зв'язку є необхідним детальне дослідження такої економічної категорії як „податковий потенціал регіону”, зокрема факторів, що впливають на його формування та зростання.

Питання підвищення податкового потенціалу та оптимізації зростання податкових надходжень в місцеві бюджети не залишаються без уваги у вітчизняній та зарубіжній економічній науці. Проблеми визначення та оцінки податкового потенціалу регіону розглядають у своїх працях С.В. Каламбет, М.В. Романовський, А.Д. Мельник, І.В. Горський, Н.В. Кашина, А.Л. Коломієць та інші. Однак дослідження факторів формування податкового потенціалу регіону не одержало широкого поширення у науковій літературі.

Необхідність зменшення нерівності між окремими регіонами України за обсягами податкових надходжень до місцевих бюджетів зумовила дослідження факторів формування податкового потенціалу регіону, їх роль у функціонуванні механізмів податкової системи на регіональному рівні.

Удосконалення податкових потенціалів регіонів можна розглядати як процес їх трансформації з фактичного стану в оптимальне. Однак оптимальний стан можливо досягти лише теоретично, таким чином, процес вдосконалювання складається в нескінченному наближенні фактичного стану до оптимального. Однак абстрактне гасло про необхідність удосконалення податкового потенціалу на практиці повинно здійснюватися через конкретні заходи. Початковий етап розробки програми вдосконалення податкової бази регіонів – це виявлення факторів, що впливають на податковий потенціал, а також характеру й ступеня цього впливу.

За джерелом виникнення всю сукупність факторів можна розділити на дві групи – зовнішні, що виникають поза регіоном, і внутрішні. Конкретний регіон не може здійснювати значного впливу на зовнішні фактори, які у свою чергу мають сильний вплив на податкову базу регіону. Внутрішні фактори в достатній мірі підлягають впливу регіональної законодавчої та виконавчої влади.

Державні фактори – це податкове законодавство державного рівня, що включає нормативно-правові акти про податки та збори. Під впливом цих факторів податкова база регіону може звужуватися та розширюватися, а сам вплив може бути прямим та непрямим. Інфляційні фактори проявляються в загальному підвищенні рівня цін. Під впливом інфляції податкова база всіх регіонів країни розширюється, але це збільшення є інфляційним. Вплив інфляційного фактору на розмір податкової бази був особливо характерним для початку 90-х років. У даний момент, коли темпи інфляції значно сповільнилися, інфляційний фактор більше впливає на структуру податкової бази регіону, ніж на її розмір. Під впливом інфляційних очікувань наявний капітал, що виявиться в реальному секторі економіки при нормалізації макроекономічних показників, залишається у фінансовому секторі. Вплив інвестиційних факторів залежать від виробничого потенціалу регіону, рівня прямих та портфельних інвестицій. При сприятливому інвестиційному кліматі приплив внутрішніх і зовнішніх інвестицій у реальний і фінансовий сектори регіону сприяє розширенню податкової бази. Це відбувається за рахунок створення нових виробництв, застосування сучасних технологій і, як наслідок, збільшення обсягів виробництва, товарообігу, зростання реальних доходів населення.

Внутрішні законодавчі фактори – це законотворчий потенціал регіональної влади при виданні нормативних правових актів з питань оподаткуванням. До компетенції органів регіональної влади віднесено небагато елементів оподаткування. Але навіть за їх допомогою законодавча та виконавча влада регіону може досить сильно впливати на податкові надходження в бюджет і на економічний клімат.

Ресурсні фактори характеризують територію за сукупним природно-ресурсним потенціалом з погляду бюджетної достатності. Розширення використання ресурсної бази регіону дозволяє екстенсивно розширити його податкову базу без посилення податкового тягаря. Цей фактор значно впливає і на структуру податкової бази, оскільки зростає частка акцизів і ПДВ у сукупності податкових надходжень. При цьому варто врахувати, що непрямі податки дотепер збираються краще прямих, а законодавство по акцизах і ПДВ за роки існування даних податків пережило значні зміни. Виробничі фактори формують результати діяльності в основних сферах господарства регіону, що у своїй основі пов'язане зі станом виробничих потужностей. Поряд з недостатністю, моральним і фізичним зношуванням основних коштів у реальному секторі економіки мають місця надлишкові потужності підприємств. Трудові ресурси та їх освітній рівень, тобто трудові фактори, впливають на податковий потенціал через доходи населення, споживання продуктів харчування та інших необхідних товарів і послуг, нагромадження капіталу. Екологічні фактори – це стан навколишнього середовища регіону. Податковою базою є розмір збитку, заподіяного

природі, і платежі носять компенсаційний характер. Тому розглядати можливість збільшення податкової бази за рахунок цих факторів є неправомірно.

Інфраструктурні фактори відображають транспортно-географічне положення регіону, його інфраструктурну забезпеченість (наприклад, наявність портів, туризм тощо) та ефективність обслуговування виробництва галузей економіки.

Статус податкової служби і фінансових органів, рівень організації податкової роботи в даному регіоні обумовлюють організаційні фактори. Якість роботи податкових інспекторів та ефективність їх діяльності залежать від їх чисельності в податкових органах, професіоналізму персоналу, технічної оснащеності. Ефективність роботи податкових органів не впливає на формальний розмір податкової бази регіону, але якісна робота, високий статус податкової служби сприяють залученню коштів з тіньового сектора в легальну економіку.

Інноваційні фактори формують рівень розвитку наукових та науково-дослідних робіт, їх фінансування та впровадження в регіоні досягнень науково-технічного прогресу. Ці фактори не дають швидкої віддачі у вигляді надходжень у бюджет, тому, їх фінансування при нестачі коштів припиняється, як правило, у першу чергу.

Удосконалення податкової бази регіону – це шлях до збільшення наповнюваності регіонального бюджету. Але надзвичайно важливо відзначити, що зміна податкової бази регіону лише тоді дає стійкий приріст надходжень від податків у бюджет, коли вплив на податкову базу буде розглядатися в стратегічному, а не в тактичному плані. Тому головним резервом підвищення надходження податків і зборів варто вважати збільшення рівня виробництва.

Існує двосторонній зв'язок між обсягом виробництва та податковим потенціалом регіону. При розгляді залежності величини податкової бази від обсягу виробництва цей зв'язок можна охарактеризувати як прямо пропорційний: чим більше обсяг виробництва, тим більше розмір податкової бази а, отже, при зниженні обсягів виробництва податкова база скорочується. Вплив податкового потенціалу на рівень виробництва не настільки однозначний і прогнозований. Законодавчо оформлене розширення податкової бази шляхом введення нових податків, підвищення їх ставок збільшує податкової тягар, що вже перебуває за розумними межами, і здійснює деструктивний вплив на рівень виробництва, що приводить до звуження податкової бази. Будь-який планований вплив на податковий потенціал регіону має ретельно прораховуватися з погляду впливу на реальний сектор економіки. У цьому аспекті формування завдання наповнення регіонального бюджету шляхом удосконалювання податкової бази регіону не означає одночасного її розширення, а має на увазі вдосконалення податкової бази та підвищення ефективності її використання.

Крім того, слід зазначити, що, на сьогоднішній день, податкова база регіонів сильно деформована внаслідок того, що багато господарюючих суб'єктів сплачують податки не в тому регіоні, де вони працюють, а там, де зареєстрована їх головний офіс. Саме це визначає значний розмір частки Києва в загальній сумі податкових платежів по Україні. Існує також різна ефективність (прибутковість і розвиток) окремих компонентів всієї економічної системи регіонів, окремих галузей, окремих господарюючих суб'єктів, що і визначає величину податкових платежів. Звідси різна вагомість для податкової системи різних галузей та окремих господарюючих суб'єктів. Очевидно, що в сучасних умовах успішно розвиваються експортно-орієнтовані галузі, які привносять значно більший внесок у загальну суму стягнутих податків, ніж депресивні та дотаційні галузі промисловості [1].

Весь складний комплекс факторів, що беруть участь у формуванні податкового потенціалу регіону, можна функціонально розділити, на окремі блоки:

- нормативний,

- економічний,
- бюджетний.

Під нормативним блоком варто розуміти набір основних, принципових положень, у вигляді загальноприйнятих та юридично оформлених вимог і правил, дотримання яких є обов'язковим для всіх суб'єктів податкового права. При цьому варто враховувати, що нормативний блок деякою мірою диференціюється на державному та регіональному рівнях. Це стосується технології оподаткування та вилучення податків, структура податкових органів та їх повноваження, система податкового контролю, розміри податкових ставок.

Під економічним блоком розуміється комплекс умов і параметрів економічного розвитку, що є об'єктом оподаткування в широкому значенні слова. Цей блок становлять економічні показники реального сектора економіки, показники економічного потенціалу, суми доданої вартості, капіталу, ренти тощо. Інакше кажучи, всі показники, що формують податкову базу, тісно пов'язані з економічними показниками розвитку основних галузей промисловості регіону. Істотний вплив на економіку регіону здійснює також і податкове навантаження на підприємства регіону.

Під бюджетним блоком розуміються всі фактори, що регламентують як зарахування податків у ті або інші рівні бюджетної системи, так і особливості перерозподілу та використання податкових платежів. Його компонентами виступають нормативи розподілу податків, обґрунтування необхідними потребами сум податкових ресурсів, податкові повноваження різних органів влади тощо.

Участь всіх розглянутих блоків складного комплексу факторів, що беруть участь у формуванні податкового потенціалу регіону, є однаково важливою та обґрунтованою.

Беручи до уваги динамічність податкової системи, варто врахувати джерело еволюції податкового потенціалу під впливом руху даних блоків. Цим джерелом є взаємодія блоків між собою. У результаті такої взаємодії формуються додаткові умови оцінки податкового потенціалу. Так, при взаємодії нормативного та економічного блоків формуються показники, що відображають вплив блоків один на одного. Наприклад, при зміні величини або характеристики економічного потенціалу відбувається адекватна зміна податкових ставок і навпаки.

Взаємодія нормативного та бюджетного блоків дозволяє переглядати величину податкового потенціалу у випадку використання інструментів бюджетного регулювання, а саме зміни часток зарахування податків у різні бюджети.

Основою взаємодії бюджетного та економічного блоків можна вважати явище податкового ефекту від галузей економіки, що формують податкові ресурси, до галузей, що такі ресурси споживають. Цей ефект виникає у випадку, коли податки, отримані, наприклад, від реального сектора, розподіляються через бюджет в інфраструктурні галузі (торгівлю, транспорт, житлово-комунальний комплекс) і повертаються знову в бюджет у вигляді податків з цих галузей. Виникаючий при цьому ефект дозволяє говорити про розширення податкового потенціалу у порівнянні з його вихідним обсягом. Три групи базових параметрів (з блоків) і три групи допоміжних параметрів (із взаємодії блоків), що формуються у такий спосіб, у сукупності дозволяють говорити про повну картину формування податкового потенціалу.

Крім наведеної вище класифікації факторів формування податкового потенціалу регіону можна запропонувати їх поділ на фактори статичного та динамічного характеру. До факторів, що мають статичний характер, перш за все, відносяться податкова політика в регіоні та якість податкового планування.

Здійснення раціональної податкової політики є одною з основних умов формування податкового потенціалу регіону. Податкова політика в регіоні являє собою сукупність економічних і правових заходів на рівні регіону із вдосконалення

податкової системи з метою забезпечення фінансових потреб регіону і держави в цілому, реалізації запланованих політичних, соціальних та економічних програм шляхом перерозподілу фінансових ресурсів і зміни напрямку фінансових потоків.

Регіональна податкова політика формується на регіональному рівні відповідно до прийнятої програми соціально-економічного розвитку на середньостроковий і довгостроковий періоди залежно від стану економіки та інших факторів, а також від цілей, які на даному етапі розвитку є пріоритетними.

Тобто податкова політика регіону – це певна логічно побудована програма дій, відповідно до якої і здійснюється вдосконалення податкової системи на рівні регіону. Поняття податкова політика звичайно застосовується для певного конкретного моменту або відрізка часу. Податкову політику поділяють на податкову тактику та податкову стратегію. Податкова стратегія визначає політику регіону у відношенні існуючої податкової системи в довгостроковому періоді. Податкова тактика передбачає вирішення завдань короткострокового періоду, як правило, меншого масштабу, але не в менш важливих питаннях, оскільки вони є умовою реалізації податкової стратегії.

Інший важливий критерій формування податкового потенціалу регіону – це якість податкового планування. По-перше, в його основі має бути покладено науковий підхід до розвитку суспільства на даному етапі із встановленими пріоритетами. По-друге, планування податкових ресурсів має передбачати оцінку існуючого економічного розвитку країни та конкретного регіону, використання наявного досвіду в правильній оцінці податкового потенціалу, виявлення резервів і стратегічний план його розвитку. Таким чином, податкове планування в регіоні являє собою комплекс заходів із визначення обсягів, структури та етапів мобілізації податкових надходжень у регіональний бюджет відповідно до програм економічного, політичного та соціального розвитку регіону

Очевидно, що податкове планування має здійснюватися відповідно до тих прогнозованих економічних і соціальних процесів у суспільстві, на регулювання яких, у цілому, і направлено це планування. Якщо мова йде про конкретний регіон, то для виправлень можуть бути обрані не тільки елементи внутрішнього, але й зовнішнього впливу – соціальна напруженість у сусідніх регіонах, міграційні процеси, кризи галузеві, структурні, системні, у тому числі й глобальні. Правильні прогнози внутрішніх і зовнішніх кризових явищ різного рівня найбільш важливі для податкового планування. Адже розумне маніпулювання податковими інструментами – один з реальних способів згладжування даних кризових явищ для регіонального управління.

Значним є вплив на формування податкового потенціалу регіону і факторів статичного характеру. До найбільш впливових з них слід відносити якість функціонування малого підприємництва, рівень тіньової економіки в країні та податкова культура населення регіону.

Повноцінний розвиток будь-якого регіону в значній мірі залежить від якості функціонування малого бізнесу. Адже малий бізнес чималу роль грає у вирішенні питань економічного та соціального характеру. Ця сфера підприємницької діяльності зосереджує в собі величезний податковий потенціал, значна частина якого, на жаль, не використовується в нашій країні. При цьому малий бізнес на формування податкового потенціалу регіону впливає з двох сторін. По-перше, має місце сам внесок у поповнення бюджету регіону. По-друге, розвиток малого підприємництва побічно впливає на формування економічного потенціалу регіону, оскільки сприяє формуванню середнього прошарку суспільства, забезпеченню прориву за певними напрямками науково-технічного прогресу, демонополізації деяких галузей економіки, згладжуванні соціальних конфліктів, буквально виживанню окремих верств населення і нагромадженню стартових капіталів.

Мале і середнє підприємництво займає особливе місце в економіці більшості розвинених країн. Такими підприємствами є більше 95% їх загальної кількості. Сферами їх діяльності, як правило, є роздрібна і дрібнооптова торгівля, дрібносерійне виробництво та основна частина побутових послуг. Крім того, завдяки своїй гнучкості малий бізнес робить значні успіхи у науково-технічній сфері. Так у США в порівнянні з великими компаніями малі фірми в середньому впроваджують на \$1 витрат в 17 разів більше нововведень. Понад 90% нових технологій створюється малими фірмами і незалежними винахідниками [2]. Основна частина приросту зайнятості в розвинених країнах також належить малим та середнім фірмам. У Німеччині 90% машинобудівної продукції виробляється підприємствами чисельністю менше тисячі чоловік, у той час, як в Україні такими виробництвами, що не входять в об'єднання, виготовляється менше 1% техніки та устаткування [3]. На сьогоднішній день, малі підприємства стали основою економіки найбільш розвинених країн. Яскравим прикладом є США, країни Європейського Союзу та Японія, у яких на малий та середній бізнес припадає 52-69% ВВП і 50-74% загальної чисельності зайнятих [2].

Причина такого успішного розвитку малого підприємництва криється у серйозній державній підтримці, у тому числі і диференційованій за регіонами, що здійснюється шляхом фінансової допомоги, спрощення бухгалтерського обліку та звітності, застосування пільгового оподатковування. Показники такої підтримки у країнах ЄС приблизно в 5 разів вищі в порівнянні з аналогічними показниками в Україні.

Основна причина такої ситуації в тому, що закони економіки і закони розвитку суспільства перебувають у нерозривному зв'язку. Наше суспільство намагається пройти той шлях розвитку, який пройшло суспільство розвинених країн заходу за 70 років. Перебороти наслідки структурної кризи та кризи адаптації за 10-15 років не вдалося. До того ж розвиток суспільства відбувається нерівномірно. Помітно відстають віддалені регіони, особливо на заході країни, тоді як показники рівня розвитку малого підприємництва по Києву та окремих індустріально розвинених регіонах є значно вищими [3].

На жаль, в Україні не вивчається належним чином такий показник малого підприємництва як динаміка надходжень податків до бюджетів всіх рівнів. Аналіз розширення податкового потенціалу малого бізнесу практично не проводиться. Дані відносно параметрів податкового потенціалу малого бізнесу мало представлені в науковій літературі. Очевидно, у нашій країні має місце недооцінка потенційних можливостей малого підприємництва, у тому числі й у частині податкових надходжень. Крім того, відставання у своєму розвитку малого бізнесу у регіонах свідчить про прорахунки в податковій політиці. Розвиток малого та середнього підприємництва є обов'язковою умовою вирішення не тільки соціальних питань, але й зростання економічного потенціалу регіону в цілому.

Одним із основних факторів формування податкового потенціалу регіону є боротьба з тіньовою економікою. На сьогодні, статистичні дані про податковий потенціал українських регіонів не можуть бути достовірним, оскільки база оподаткування не містить у собі величезну частину вітчизняної економіки – її тіньовий сектор, що не підлягає оподатковуванню. В Україні тіньовий сектор слід розглядати тільки як перспективний для оподатковування із розвитком законодавства і посилення контролю за його дотриманням, розвитком ринку.

Неефективні заходи щодо боротьби з тіньовою економікою є однією з найважливіших причин, що гальмують зростання економічного і податкового потенціалу. Крім того, такі заходи спричиняють побічний фактор формування

податкового потенціалу регіону та одночасно наслідок значного розміру тіньового сектору економіки – низьку податкову культуру населення, значну несплату податків.

Розпад Радянського Союзу змінив політичні відносини, вирішив питання перерозподілу влади і продиктував нові економічні умови. І якщо західні країни і їх співгромадяни давно засвоїли заповідь Б.Франкліна, що «платити податки і вмерти повинен кожен», то в українських регіонах доводиться формувати менталітет законослухняного громадянина з урахуванням історичних традицій регіону.

Податкова система, її принципи і структура, рівень оподатковування, способи стягнення, механізм контролю є матеріальною основою формування законослухняного громадянина. Умови взаємини платника податків і влади (відповідність Конституції загальновстановленим демократичним нормам і повнота їх виконання) – це політична основа формування законослухняного громадянина. Наявність же і якість загальноприйнятої ідеї розвитку суспільства, духовних цінностей і пріоритетів – духовна основа формування законослухняного громадянина. На жаль, формування в українських громадянах бажання і необхідності платити податки відбувається занадто повільно.

Практично кожен регіон України має потребу в додаткових фінансових ресурсах. Таким джерелом можуть стати збільшені в результаті вдосконалення податкової бази регіону податкові надходження. У той же час регіони мають обмежений вплив на власну податкову базу, але в рамках наданих їм повноважень цей вплив повинен мати на меті збільшення обсягів виробництва. Лише результатом цього процесу може стати стійке підвищення податкових надходжень.

Отже, на формування податкового потенціалу регіону впливає складна сукупність факторів, що перебувають у взаємозв'язку та взаємозалежності. Подальше дослідження цієї сукупності має полягати у розробці механізмів зменшення впливу на податковий потенціал регіону негативних факторів та збільшення – позитивних. При визначенні податкового потенціалу необхідною є оцінка впливу кожного з факторів, лише в цьому випадку показник податкового потенціалу буде адекватно відображати сформовану економічну ситуацію в регіоні.

Список літератури

1. www.sta.gov.ua
2. www.worldbank.org
3. www.ukrstat.gov.ua

В статье исследованы основные факторы формирования налогового потенциала региона, предложена их классификация и определены основные характеристики; подробно проанализированы факторы, которые имеют особенное влияние на современном этапе развития налоговой системы.

In clause the major factors of formation of tax potential of region are investigated, their classification is offered and the basic characteristics are determined; the factors are in detail analysed which have especial influence at the present stage of development of tax system.

Роль податкової та бюджетної політики у стимулюванні економічного розвитку регіону

В статті аналізуються роль та місце місцевих бюджетів в бюджетній системі України; досліджуються проблеми наповнення доходної бази місцевих бюджетів на прикладі Кіровоградської області та шляхи забезпечення економічного розвитку регіону.

місцеві бюджети, доходи місцевих бюджетів, бюджетна та податкова політика

Серед усіх проблем нинішнього суспільного життя найбільшу актуальність мають фінансові питання, зокрема доходи і видатки держави, побудова системи оподаткування. Значна частина державних фінансових ресурсів зосереджується у місцевих бюджетах, які є фундаментом бюджетної системи кожної унітарної країни. Окрім того, що місцеві бюджети – найчисельніша ланка бюджетної системи, вони відіграють важливу роль у перерозподілі валового внутрішнього продукту, фінансуванні державних видатків, передусім, соціальної спрямованості.

Проте, нинішній стан місцевих бюджетів України - мізерність власних дохідних джерел, майже повна залежність від державного бюджету, відсутність стимулів у додатковому одержанні доходів і економному витрачанні бюджетних коштів – протирічить винятковій ролі місцевих бюджетів в економічній системі держави, унеможливорює виконання покладених на них складних завдань.

У сучасній економічній літературі існує чимало праць зарубіжних та вітчизняних вчених, присвячених вивченню проблем бюджетної політики. Окремі аспекти системи міжбюджетних відносин та побудови місцевих бюджетів досліджені провідними українськими вченими. Зокрема, ці питання висвітлено в працях відомих вітчизняних учених В.Гейця, В.Бесєдіна, О.Барановського, І.Лукінова, І.Луніної, В.Кравченка, Г. Пятаченка та ін. Проте, незважаючи на дані наукові дослідження проблеми формування та наповнення місцевих бюджетів залишаються важливими, особливо на сучасному етапі соціально-економічного розвитку держави. Метою даної роботи є дослідження проблемних питань формування доходної бази місцевих бюджетів на прикладі Кіровоградської області та ролі податкової і бюджетної політики у стимулюванні економічного розвитку регіону.

Слід підкреслити, що в межах кожної, навіть незначної за розмірами країни, завжди об'єктивно існують розбіжності у фінансовому потенціалі окремих територій, певні особливості щодо формування доходної бази бюджетів і можливостей задоволення місцевих потреб. Але визнаючи наявність об'єктивних факторів, які визначають диференціацію регіонів, необхідно завжди прагнути досягти той максимальний рівень, який закладений у потенціалі кожного регіону.

Розроблена урядова програма “Назустріч людям”, яка базується та розвиває положення програми Президента України Віктора Ющенка “Десять кроків назустріч людям”, має на меті досягнення нової якості життя громадян, запровадження соціальних, економічних та демократичних європейських стандартів життєдіяльності людини, суспільства та держави. Виконання завдань, визначених Президентом України

та Програмою діяльності Уряду, потребують спільних зусиль усіх державних структур та суб'єктів підприємницької діяльності. Макроціль місцевих органів влади у цьому напрямку – забезпечення достатніх фінансових ресурсів для управління соціальною сферою на території шляхом залучення усіх можливих фінансових джерел.

Кіровоградська обласна державна адміністрація разом з державною податковою адміністрацією у Кіровоградській області здійснили системний аналіз реального стану економіки області, результати якого стали базою для розробки механізму підвищення податкових надходжень та детінізації економіки області. На рівні облдержадміністрації зараз створюється робоча група з питань проведення єдиної фінансової, бюджетної та податкової політики та реалізації Програми детінізації економіки області на 2005 рік.

Програма є соціально спрямованою і призначена забезпечити мобілізацію додаткових надходжень до бюджетів усіх рівнів, а в перспективі – довести до 70 відсотків показник самозабезпеченості області, який зараз складає 65 відсотків.

Необхідно окреслити деякі основні проблеми, пов'язані з наповненням доходної бази бюджетів Кіровоградської області, та напрямках їх вирішення.

Бюджетна система України характеризується досить значним ступенем централізації бюджетних ресурсів, оскільки майже 50% всіх податкових надходжень акумулюється безпосередньо у державному бюджеті України. Проблема підвищення фінансової самодостатності певного регіону (області, міста, району) повинна вирішуватися за рахунок збільшення надходження тих податків, які безпосередньо зараховуються до місцевих бюджетів, в першу чергу, за рахунок податку з доходів фізичних осіб.

Цей податок є одним із найстабільніших джерел, яке забезпечує формування фінансових ресурсів області. Він складає 60 відсотків у загальному обсязі надходжень місцевого бюджету, тому саме цей податок у Програмі детінізації займає пріоритетне місце.

На протязі останніх років Державна податкова адміністрація проводила пріоритетну політику щодо контролю за податками, які формують дохідну частину загального фонду Державного бюджету. Одночасно відбулася втрата дієвого контролю за обліком податку з доходів фізичних осіб (відсутність особових рахунків, дієвих механізмів боротьби із виплатою заробітної плати в конвертах). Було втрачено і розуміння, що податки, які формують власні доходи місцевих бюджетів, повинні бути на особливому контролі, адже саме вони визначають в регіоні ставлення до платника.

Крім того, складається ситуація, коли вплив на розвиток економіки області окремих підприємств ставиться під сумнів з-за постійного отримання ними з бюджету відшкодування податку на додану вартість.

В регіоні працює група підприємств, соціальний внесок яких у вигляді сплачених податків та виплаченої заробітної плати менше, ніж суми ПДВ, що повернуті з бюджету. Тобто, від діяльності таких підприємств область має умовні збитки. В більшості до даної категорії відносяться експортери, відшкодування податку на додану вартість яким – це заохочення держави щодо формування валютного балансу країни. Тому першочерговим завданням стає підвищення соціального внеску таких підприємств в економічний потенціал області.

Відповідно це вимагає не допустити протягом 2005 року виплати заробітної плати менше законодавчо встановленого мінімального рівня. Протягом року тільки за рахунок реалізації цього заходу у сфері малого бізнесу додатково до бюджету має надійти до 4 млн. грн. Тому основне завдання полягає в тому, щоб на регіональному рівні створити умови для цілковитої легалізації всіх “зарплатних” потоків.

Сумлінний платник – це, в першу чергу, високий рівень зайнятості, заробітної плати, впорядковані відносини власності, в тому числі на землю. Щоб досягти цього

необхідно мати достатній валовий дохід, - відповідно і сформується база оподаткування податком на додану вартість, податком на прибуток. Тобто податок з доходів фізичних осіб – це основа для відтворення ПДВ і податку на прибуток. Навіть результативний контроль за створенням нових робочих місць можливо запропонувати на рівні держави використовуючи точні інформаційні ресурси ДПАУ (наприклад – бази даних податкового розрахунку про суми утриманого та сплаченого податку з доходів фізичних осіб за формою 1ДФ, якщо брати до уваги збільшення громадян, які отримують доходи, що перевищують законодавчо встановлений мінімум).

Необхідно впроваджувати заходи, спрямовані на створення додаткових робочих місць в області, що дасть поштовх додатковому фінансовому потоку надходжень податку з доходів фізичних осіб. Все це знайшло відображення у Програмі зайнятості населення Кіровоградської області на 2005 рік.

Вивчення ситуації із застосуванням нелегальної робочої сили на продовольчих, промтоварних та змішаних ринках області, у місцях несанкціонованої торгівлі, у сфері платних послуг надасть можливість здійснити конкретні кроки щодо легалізації неофіційно зайнятих працівників та збільшити надходження податку з доходів фізичних осіб до бюджету.

Приоритетним напрямком роботи буде вжиття заходів, направлених на повну ліквідацію заборгованості по заробітній платі економічно активних підприємств області.

Важливим етапом збільшення надходжень податку з доходів фізичних осіб по регіону є оздоровлення економіки підприємств, які використовують найманих працівників, стабілізація їх фінансового стану, створення умов для зміцнення та розвитку малого і середнього бізнесу.

Рівень оподаткування податком з доходів фізичних осіб знаходиться у прямій залежності від рівня доходів населення області. Органи виконавчої влади та місцевого самоврядування разом з податковими органами послідовно впроваджуватимуть лінію щодо зміни стереотипу мислення керівників підприємств та установ у напрямку соціальної стратегії. Насамперед, це стосується збільшення фонду оплати праці, середньомісячної заробітної плати та легалізації доходів найманих працівників.

Одним із основних виробничих ресурсів, який повинен стати ще й значним фінансовим джерелом наповнення місцевих бюджетів, є сільськогосподарські угіддя області.

В умовах збереження наявного земельного фонду усі гілки влади разом з податковими органами спрямують роботу на розширення бази оподаткування, удосконалення процесу збору податків. Особливість полягає в тому, що облік землі є компетенцією земельпорядних органів, а контроль за правильністю обчислення і справляння плати за землю покладено на податкові органи. Лише в результаті їх повної взаємодії можливо виконати основне завдання, щоб уся земля, яка використовується, оподатковувалась відповідно до вимог чинного законодавства.

В області налічується 28 тисяч громадян, які одноосібно обробляють земельні частки (паї) площею 151 тис.га. Ця категорія практично не сплачує податок з доходів фізичних осіб, декларуючи в кінці податкового року незначні суми до оподаткування. Робота щодо реєстрації даних громадян суб'єктами підприємницької діяльності є пріоритетною для органів місцевого самоврядування та податкової служби області.

При визначенні шляхів виконання Програми наголос зроблено на предметній роботі з підприємствами, що мінімізують податкові зобов'язання. Розпочато активні заходи щодо детінізації їх фінансово – економічної діяльності, упередження та руйнування злочинних схем та мінімізації ухилень від оподаткування, що дозволить суттєво підвищити рівень їх податкового навантаження.

Одночасно посилюється інтелектуально – аналітична функція по наповненню бюджету за рахунок великих платників податків. При цьому важливим результатом виконання Програми прогнозується певна диверсифікація ризиків втрат доходів від великих платників податків, яких в області налічується більше десятка і які забезпечують 30 відсотків в усіх доходах бюджету.

Один із шляхів диверсифікації податкових ризиків вбачається в розширенні кола платників податків, у першу чергу по таких джерелах, як податок на прибуток і податок на додану вартість. Дві - три тисячі підприємств, які щомісячно сплачують по 1 тисячі гривень податків, у випадку форс – мажорних обставин легко перекриють втрату 2-3 мільйонів гривень від одного великого платника.

Нагальною потребою стає необхідність фінансового моніторингу підприємств, які працюють без прибутків або із збитками, та малоприбутковими, що при цьому мають значні обсяги виробництва чи продажу продукції. Шляхи його проведення - це спільний з керівниками даних підприємств аналіз їх фінансово-господарської діяльності, виявлення причин, котрі призводять до малоприбуткової та збиткової діяльності.

Відповідна робота проводитиметься також з підприємствами, які з тих чи інших причин не спрямовують господарську діяльність на пошук нових видів діяльності, що можуть призвести до отримання доходу та сплати податків.

Важливе місце у Програмі детінізації економіки області у 2005 році приділяється фінансовому оздоровленню підприємств-боржників шляхом застосування правових процедур відновлення їх платоспроможності.

Основним інструментом виведення підприємства з кризової ситуації є процедура банкрутства. В її основі лежать конкретні юридичні і економічні дії, метою яких є очищення підприємства від боргів, повернення його дебіторської заборгованості. Лише після цього можна переходити до наступного етапу - залучення інвестора або інші заходи фінансово-економічного оздоровлення. Таким чином, механізм банкрутства залишається однією з найважливіших складових частин правової бази ринкової економіки.

Серед підприємств регіону, справи про банкрутство яких перебувають на розгляді, значний відсоток становлять такі, що потрапили в скрутне становище тимчасово. Вартість їх активів набагато вища за кредиторську заборгованість. За умови проведення санації (оздоровлення) чи реструктуризації, ці підприємства можуть розрахуватися з боргами і продовжити діяльність.

Результатом застосування органами державної податкової служби процедури відновлення платоспроможності боржника є отримання реальних надходжень до бюджету. Так, макроекономічний ефект від сплати розстрочених сум за мировими угодами до кінця 2005 року складатиме 530,0 тис.грн.

Вихід підприємств, справи про банкрутство яких перебувають на розгляді, з економічної кризи надасть можливість створити нові робочі місця, збільшити обсяг випуску конкурентоспроможної продукції, підвищити ефективність виробництва та відповідно збільшити сплату поточних платежів до бюджету у сумі 3,0 млн.грн.

Заплановано ряд непопулярних методів пошуку тіньових доходів за рахунок відслідковування обсягів виробництва підприємств та співставлення до звітних по споживчій електроенергії та газу, які зафіксовані відповідними контрольними службами. На новий рівень буде поставлено контроль за легалізацією коштів суб'єктами підприємництва, які отримали бюджетне фінансування та державні замовлення.

На наш погляд, до суб'єктів підприємницької діяльності, які не досягають умовної окупності, необхідно застосовувати важелі впливу принципу "резервації"

(жорсткий фіскальний тиск, фінансово-банківський моніторинг, відсутність державної підтримки).

Пропонуємо, використовуючи важелі податкової служби, запровадити в області збалансований контрольний моніторинг на основі умовної окупності, галузевих співвідношень та податкових нормативів. Необхідно визначити мікроцілі, тобто такі показники, рівень яких свідчив про ефективне використання наявних ресурсів. До них можна віднести - податкове навантаження по галузях і підгалузях народного господарства, питому вагу фонду оплати праці у валових доходах, співвідношення рівня середньої заробітної плати до встановленого законодавством мінімуму, обсяг сплата податків з 1 гектару землі сільськогосподарського призначення та інші. Передумовою визначення податкових нормативів є очевидність того, що всі підприємства без винятку в ринковій економіці орієнтуються тільки на випуск продукції (робіт, послуг), який забезпечує максимальну ефективність з точки зору економії витрат і максимізації доходу. На практиці через фіктивні механізми відбувається максимізація витрат і мінімізація податкової бази.

Мета контрольного моніторингу – досягнення рівня умовної окупності суб'єктом підприємницької діяльності та наявність економічної користі від діяльності суб'єктів для держави. Такими критеріями, ще раз повторюю, повинні бути показники сум сплачених податків, відрахувань з фонду оплати праці, інших обов'язкових платежів, навіть показник співвідношення самого фонду оплати праці до обсягу відшкодованих сум з бюджету).

Важливим засобом реалізації Програми детінізації економіки є виявлення фактів порушення законодавства суб'єктами господарювання на ранніх стадіях скоєння протиправних дій, що дозволить мінімізувати чи взагалі попередити втрати бюджету.

Виявлення фактів порушення на ранніх стадіях можливе лише при постійному всебічному моніторингу діяльності суб'єктів господарювання контролюючими органами. Для забезпечення якості та повноти ведення такого моніторингу в розпорядженні контролюючих органів повинен бути максимальний масив даних про діяльність суб'єктів, необхідний і достатній для вирішення задач по виявленню, запобіганню і припиненню порушень законодавства. При цьому буде дотримуватись баланс інтересів держави й інтересів підконтрольних суб'єктів, що здійснюють господарську діяльність, та принцип мінімального втручання в діяльність суб'єкта господарювання.

Підсумовуючи вищевикладене, слід підкреслити, що у принципово нових умовах, що складаються в державі, зокрема, коли державній податковій службі не доводяться планово-нормативні показники, створюються всі передумови для більш активної роботи щодо мобілізації зусиль на забезпечення якісних показників роботи.

Зміна тональності податкової політики від жорсткої фіскальної на партнерську співпрацю, послідовне впровадження дерегуляції підприємницької діяльності покликане сприяти розвитку підприємництва та покращити інвестиційний клімат в регіоні, що в свою чергу сприятиме залученню нових платників до наповнення Державного бюджету.

В нових умовах це потребує значного підвищення якості керованості правоохоронних та контролюючих служб і покладає на облдержадміністрацію ряд обов'язків по координації їх роботи. Головним ланцюгом такої координації, та подальших стратегічних напрацювань, спрямованих на недопущення значних втрат бюджету, повинно стати створення відповідного міжвідомчого комітету (по аналогії координаційного комітету по боротьбі з корупцією та організованою злочинністю). Це дасть можливість підвищити контрольні функції всіх зацікавлених відомств за реєстрацією та перереєстрацією підприємств з метою зведення до мінімуму створення

псевдо-підприємств, як інструмента для організації та впровадження схем ухилення від сплати податків, розкрадання бюджетних коштів шляхом переведення їх у готівку через конвертаційні центри.

Оцінюючи перспективи виконання Програми, можна з впевненістю стверджувати: головне завдання на сьогодні – забезпечити високий рівень контролю за ситуацією, прорахувати можливі вузькі місця, передбачити можливі ризики.

Це стане можливим лише за умови постійного, всебічного фінансового моніторингу виконання намічених завдань: з одного боку - за загальним та спеціальним фондами, дотаційними платежами, з іншого - за державною податковою, митною та іншими службами.

В статье анализируются роль и значение местных бюджетов в бюджетной системе Украины; исследуются проблемы наполнения доходной базы местных бюджетов на примере Кировоградской области и пути обеспечения экономического развития региона.

In the article a role and place of local budgets in the budgetary system of Ukraine are analysed; the problems of filling of profitable base of local budgets on the example of the Kirovograds region and ways of providing of economic development are explored region.

Використання логістичного підходу для підвищення рівня фінансово-кредитного забезпечення підприємств харчової промисловості регіону

В дослідженні проаналізовано особливості та можливості використання логістичного підходу до підвищення кредитного забезпечення підприємств харчової галузі регіону, визначено вимоги до збільшення оборотних активів підприємств за рахунок логістичного фактору.

логістика, харчова промисловість, регіон, оборотні активи, продовольчі товари

Вплив логістики на витрати, пов'язані з реалізацією продовольчих товарів, є незаперечним. До логістичних витрат відносяться витрати по виконанню замовлень, що включають витрати на їх обробку, перевезення та складування вантажів, управління запасами, підготовку та підтримання діяльності (забезпечення запасними частинами, післяплатіжний сервіс). Не менш очевидним є вплив логістики на нарощення оборотних активів підприємства та зміцнення його положення на ринку, що оцінюється збільшенням частки підприємства на ньому.

Розгляд логістики в якості фактору підвищення ефективності формування оборотних коштів підприємств харчової галузі передбачає, що наслідки прийнятих в даній сфері рішень повинні піддаватись виміру в плані їх впливу на витрати та доходи від продажу продовольчих товарів. Тому основною метою дослідження є пошук способу контролю витрат та показників, що коректно відображають зв'язок логістики з нарощенням оборотних активів підприємства. Однак визначити кількісні параметри впливу логістичних рішень на зміну оборотного капіталу можливо лише за умови дотримання ряду методологічних та технічних характеристик, як то:

- наявність добре налагодженої обліково-інформаційної системи;
- проведення комплексного аналізу витрат всіх учасників логістичного ланцюга виробництва і збуту продовольчої продукції;
- визначення частки прибутку від логістичної діяльності в загальному прибутку підприємств харчової галузі.

Проте в зарубіжній економічній літературі [1] відмічається, що у підприємств, які використовують логістичну концепцію та будують на її основі власну стратегію, спостерігається значне покращання показника, який відображає відношення прибутку, отриманого від реалізації товарів, до кредитованого капіталу. При цьому вказується на зменшення витрат в результаті застосування логістичного підходу та збільшення частки підприємства на ринку. Дослідженням питання ефективності використання економічних механізмів (в т.ч. і логістичного) для покращення стану господарської діяльності підприємств займались П.П. Борщевський, Л.В. Дейнеко, О.М. Карпова, Т.М. Качала, А.С. Лисецький, І.А. Чепурнов, Л.Г. Чернюк, С.О. Яндієв та ін.

Застосування логістичних механізмів для збільшення оборотного капіталу підприємства можливо за дотримання таких вимог:

- підтримання зв'язку логістики з корпоративною стратегією підприємства;

- удосконалювання організації просування матеріальних потоків на підприємстві;
- надходження необхідної інформації та сучасна технологія її обробки;
- ефективне управління трудовими ресурсами;
- налагодження тісного взаємозв'язку з іншими підприємствами харчової галузі в області вибору стратегії;
- облік прибутку від логістичної діяльності в системі фінансових показників підприємства харчової галузі;
- визначення оптимальних рівнів логістичного обслуговування з метою підвищення рентабельності функціонування підприємств харчової сфери;
- детальна розробка логістичних операцій по просуванню харчової продукції [2].

Одним з найбільших прийнятних підходів до завоювання ринкових позицій вважається максимальне наближення до споживача при забезпеченні належної якості продукції і логістичних операцій.

З огляду на це, важливою є розроблена схема управління, яка включає безпосередні зв'язки логістичної діяльності з корпоративною стратегією (рис. 1).

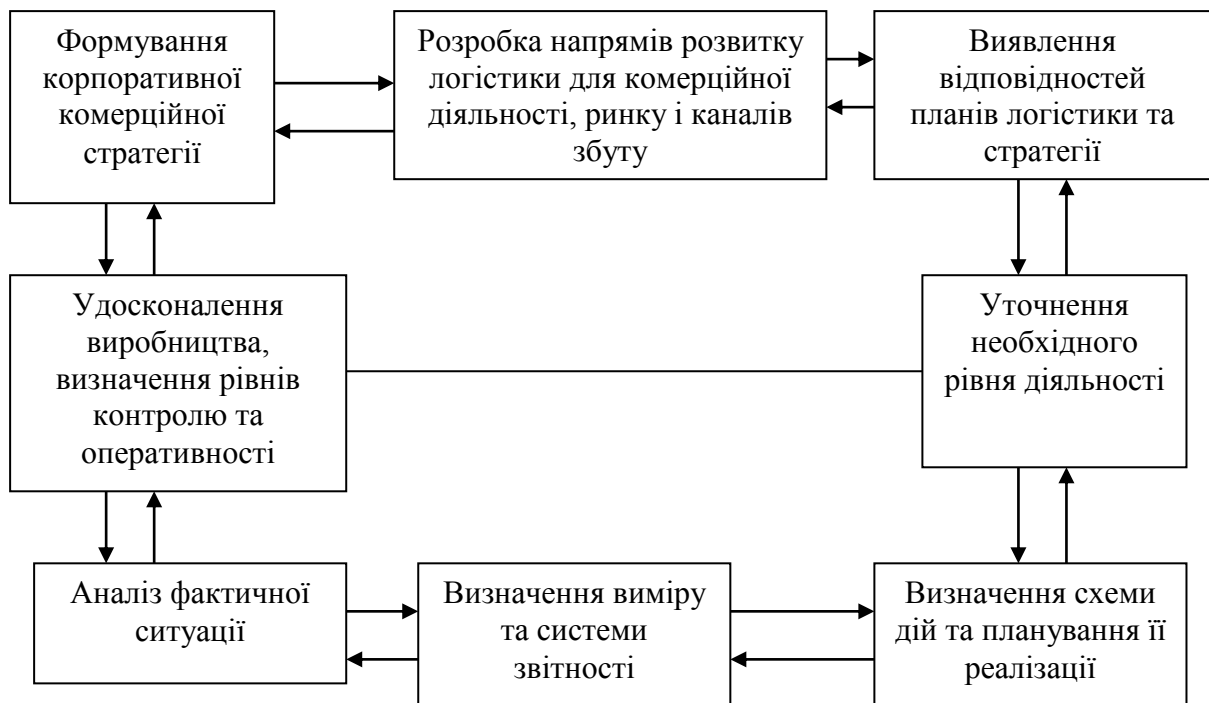


Рисунок 1 - Схема операцій по розробці корпоративної стратегії підприємства харчової галузі

Найбільш важливою вимогою при використанні логістичного підходу до формування оборотних активів підприємства є те, що всі аспекти логістичних операцій повинні бути безпосередньо пов'язані зі стратегічним планом формування оборотних активів підприємства. Друга важлива вимога реалізується в такій організації логістичних операцій, яка б дала можливість контролювати всі функції по виконанню завдань, тобто всі логістичні функції повинні бути об'єднані під відповідним контролем з урахуванням того, що ефективні рішення легше приймати, якщо спеціальний підрозділ відповідає за всі тісно пов'язані між собою логістичні операції.

Третя вимога полягає в обробці інформації, що надходить, на сучасних технічних засобах. Тому підприємства розглядають комп'ютеризацію як важливе джерело реалізації потенційних можливостей логістики у збільшенні оборотних активів. Четверта вимога полягає у тому, що ефективно управління трудовими

ресурсами відіграє вирішальну роль в управлінні матеріальними потоками підприємства. Тому надзвичайно важлива увага повинна приділятися питанням підбору та професійного навчання кадрів. П'ята вимога проявляється в реалізації підприємствами харчової галузі тісних взаємозв'язків з партнерами по господарським зв'язкам (брокерами, постачальниками, оптовими торговельними підприємствами, споживачами тощо). Не меншу увагу потрібно приділяти координації роботи внутрішніх підрозділів (виробничих відділів, відділів продаж, закупівлі, маркетингу та ін.).

Облік участі логістики у формуванні оборотних активів підприємства не знайшов в Україні широкого використання у зв'язку з нерозвиненістю логістики як науки і практики. Така тактика успішно використовується багатьма американськими та західними фірмами, які розраховують показник норми прибутку на активи (американські компанії розраховують показник норми прибутку на логістичні активи) як один з важливих показників фінансового стану підприємства. Це дає можливість значно підвищити прибуток від збуту продукції.

Сьома вимога полягає у виявленні оптимального рівня якості обслуговування через додатково отримані доходи від надання високоякісного сервісу. Вимір цього рівня здійснюється як відношення прибутку, отриманого від надання високоякісного сервісу, до витрат, пов'язаних з підтримкою цього рівня. Окрім цього розробляється орієнтована на ринок програма з зазначенням рівнів логістичного обслуговування, з якої видно, як планується обслуговувати споживачів продукції, які ранжуються в залежності від їх частки в обсязі продажу, а також терміну виконання замовлень.

Восьма вимога проявляється в ув'язуванні незначних питань з фундаментальними, пріоритетними проблемами підприємства.

Отже, розглянуті вимоги є необхідною умовою використання логістичного підходу при формуванні оборотних активів підприємств харчової галузі.

З метою більш повної оцінки впливу логістики на процес формування оборотних активів харчових підприємств доцільно проаналізувати логістичні підсистеми, що створюються на підприємстві.

Логістика закупівель (постачань) є першою логістичною підсистемою, яка являє собою процес руху сировини, матеріалів, комплектуючих і запасних частин з ринку закупівель до складу підприємства, тобто її основною метою є задоволення потреб виробництва в матеріалах з максимально можливою економічною ефективністю. Раціональне використання закупівельної логістики в харчовій галузі залежать від вирішення таких завдань:

- дотримання обґрунтованих термінів закупівлі сільськогосподарської сировини;
- забезпечення точної відповідності між кількістю постачань та потребою в них;
- дотримання вимог щодо якості сільськогосподарської сировини, що постачається.

Основу економічної ефективності закупівельної логістики становлять пошук і закупівля необхідних матеріалів задовільної якості за мінімальними цінами, доставка до потрібного місця з мінімальними транспортними витратами. Тобто в даному випадку реалізуються всі шість правил логістики: потрібний товар необхідної якості в необхідній кількості повинен бути поставлений в потрібне місце з мінімальними витратами.

Для підвищення ефективності закупівельної логістики потрібно скласти план закупівель, який забезпечує узгодженість дій всіх відділів підприємства по вирішенню таких завдань постачання:

- аналіз та визначення потреби, розрахунок кількості замовлених матеріалів;
- узгодженість ціни та укладання договорів;
- встановлення нагляду за кількістю, якістю та строками поставок;
- організація розташування товарів на складі [3].

Для отримання більш детальної інформації про стан ринку сільськогосподарської сировини потрібно проводити аналіз ринку закупівель та аналіз цін товарів, що купуються. Аналіз цін враховує не тільки вартість сировини, але й додаткові роботи і послуги, транспортні витрати, а також витрати пов'язані із зберіганням сільськогосподарської сировини та продуктів харчування.

Вищевикладене дозволяє зробити висновки про те, що продовольчі товари при просування від виробника до постачальника проходить всі сфери комерційної діяльності: закупівля (закупівельна логістика), транспортування (транспортна логістика), складування (складська логістика), виробництво (виробнича логістика), реалізація (збутова або розподільча логістика). Крім того, кожна ця галузь містить певні відомості про товар, які характеризують його стан в даний момент, що дозволяє говорити про інформаційну логістику.

Основна мета закупівельної логістики або логістики постачання полягає у знаходженні постачальників сільськогосподарської сировини та задоволення тим самим потреб виробництва.

З іншого боку, вироблені харчові продукти потрібно реалізувати. В цьому випадку мова йде вже про збутову або розподільчу логістику.

Збутова логістика, або логістика розподілу є невід'ємною частиною загальної логістичної системи, що забезпечує найбільш ефективну організацію розподілу продукції, що виробляється. Вона охоплює весь ланцюг системи розподілу: маркетинг, транспортування, складування тощо. В цьому проявляється зв'язок між логістикою та маркетингом.

В цілісній стратегії цього виду логістики виділяється дві основоположні сторони. Їх можна представити як у вигляді дослідження потреб ринку (маркетинг), так і у вигляді способів і методів найбільш повного задоволення цих потреб шляхом більш ефективної організації транспортно-експедиційного обслуговування.

При розгляді кожної з цих сторін стає очевидним, що розвиток маркетингу пов'язаний з загостренням проблеми реалізації продукції підприємств харчової галузі та зростанням вимог до підрозділів підприємств, які займаються збутом і матеріально-технічним постачанням. Насамперед, виникає необхідність вдосконалення збутової політики з метою формування ринку та значного покращення планування реалізації продукції підприємства. При розробці такої політики спеціалісти служби збуту повинні орієнтуватися на концепцію наскрізної логістики, яка розповсюджується на всі сфери підприємницької діяльності та охоплює виробництво продуктів харчування як по вертикалі, так і по горизонталі, а також включає в себе планування, управління матеріалами та інформаційними потоками від створення продукції до її розподілу.

В сучасних умовах господарювання доведено, що включення маркетингу до розподільчої логістики в якості її органічної складової може слугувати одним з найбільш ефективних шляхів удосконалення збутової діяльності.

З точки зору логістичного підходу слід розрізняти, по-перше, концепцію маркетингу як загальну філософію бізнесу, що пронизує комерційну організацію діяльності всіх відділів підприємства, і, по-друге, концепцію маркетингу як функціональну діяльність з дослідження ринків збуту продовольчої продукції, виробничої політики, організації реклами і т. д.

В сучасній ринковій економіці збут як концепція розвитку поступається місцем маркетингу, з чого можна зробити висновок про те, що збут як функцію поглинає

маркетинг як концепція.

Центральною функцією маркетингу є розробка маркетингової пропозиції за варіантами конкретної збутової діяльності підприємства. Однак, перед тим, як вона буде сформована, підприємство повинно провести велику роботу по дослідженню ринку продуктів харчування.

Адекватне реагування на зміни кон'юнктури ринку стало необхідним, що можливо лише у випадку ефективного функціонування інформаційного потоку.

Якщо в минулому основна увага приділялась протіканню фізичних процесів при просуванні продукту, то в сучасних умовах, в умовах спеціалізації, розгалуження зв'язків підприємств виробничий процес неможливий без швидкої та достовірної інформації.

Таким чином, розподільча логістика є однією з найбільш сучасних і ефективних організацій збуту. Для неї характерна така особливість: система розподільчої логістики створюється як структура, яка формується партнерами в процесі конкурентного обміну, з метою надання товарів споживачам в потрібні терміни з мінімальними логістичними витратами.

Отже, логістичний підхід до формування оборотних активів підприємств харчової галузі доповнює кредитну політику підприємства та активізує її. Якщо такі завдання, як вивчення потенційної потреби у продуктах, що випускаються, планування реалізації, формування портфеля замовлень, упаковка, відправлення, доставка продуктів харчування споживачу достатньо успішно вирішуються в традиційній системі організації збуту, то для підвищення кредитоспроможності підприємства і, таким шляхом, нарощення його оборотних активів, використання логістичного механізму є більш ефективним у порівнянні з багатоваріантним обґрунтуванням господарських зв'язків, вибором конкретної схеми розподілу логістичного потоку, організацією регіональних складських центрів.

Список літератури

1. Roland H. Ballou. Basic business logistics. – New York, 1987. – 438 p.
2. www.tot.com.ua
3. А.М. Гаджинский. Основы логистики. – М.: ИВЦ „Маркетинг”, 1996. – 124 с.
4. Яндієв С.О. Логістика в керуванні господарськими системами (на прикладі транспортно-експедиторських компаній) /Автореф. дис...канд. екон. наук: 08.06.02 / Одеський держ. економічний ун-т. – О., 1998. – 25 с.
5. Бланк И.А. Управление активами.- К.: Ника-центр, 2000.- 720 с.
6. Альбеков А.У., Митько О.А. Коммерческая логистика: Учеб. пособие для студ. вузов, обуч. по экон. спец. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. – 412 с.

В исследовании проанализировано особенности и возможности использования логистического подхода к повышению кредитного обеспечения предприятий пищевой области региона, определено требования к увеличению оборотных активов предприятий за счет логистического фактора.

In research the features and opportunities of use logistiks of the approach to increase of credit maintenance of the enterprises of a food-processing industry of region are analysed, the requirements to increase of turnaround actives of the enterprises for the logistiks of the factor are determined.

Дослідження стійкості виробничого плану молочного комплексу

У роботі розглядаються можливості практичного застосування методів дослідження стійкості автоматичних систем управління для визначення стійкості виробничого плану молочного комплексу. Запропонована методика оцінки запасу стійкості виробничого плану.

молочний комплекс, система, критерії стійкості, характеристичне рівняння, запас стійкості

Як вже зазначалось, сучасні автоматизовані молочні комплекси, являють собою складні промислові підприємства по виробництву тваринницької продукції. В якості основної загальної мети їх функціонування, слід обирати одержання максимальних прибутків, тобто – створення свого споживача. У зв'язку з цим, важливе значення для економіки України має розробка та аналіз, нових, більш сучасних, адаптованих до ринкових умов, нетрадиційних підходів до аналізу та стратегічного планування діяльності таких підприємств. Тобто, мова йде про створення пакета моделей функціонування молочного комплексу з позиції стійкості його прогностичного виробничого плану [1-5].

Проблемам функціонування промислових підприємств, вивченню якісних сторін планових рішень, приділяють увагу багато як вітчизняних, так і зарубіжних вчених. Серед них такі, як: Колобов А.О., Омельченко И.Н., Лисенко Ю.Г., Клебанова Т.С., Полякова О.Ю., Милов А.В. та інші [1, 6].

Так, Колобов А.О. запропонував розглядати промислове підприємство як виробничо-збутову систему (ВЗС), тобто як єдину організаційно-господарську структуру що складається з промислового підприємства, постачальників сировини, матеріалів і комплектуючих виробів, споживачів готової продукції, а також включає до свого складу систему транспортного і складського господарства. Основними взаємозв'язками у ВЗС є взаємозв'язки постачальників з підприємством і підприємства із споживачами [1].

Підприємство в процесі своєї виробничо-господарської діяльності постійно вступає в прямі і непрямі взаємозв'язки з постачальниками, споживачами і конкурентами. Останні, виходячи з мети – створити свого споживача, прагнуть закріпитися на ринку, послабляючи тим самим позиції інших підприємств. Створення споживача для підприємства (молочного комплексу) пов'язане з мірою задоволення споживчого попиту в молочних продуктах кожного виду номенклатури за показниками обсягів та якості, часу й місця поставок протягом тривалого періоду. Якщо такий стан підприємством досягнуто, вважатимемо, що його прогностичний виробничий план є стійким.

Тому, метою даної статті, є розгляд та практичне застосування основних методів аналізу стійкості автоматичних систем управління для дослідження стійкості виробничого плану молочного комплексу.

Під стійкістю виробничого плану розуміється здатність підприємства повертатися в рівноважний стан у випадку, якщо воно було виведено з нього при

постійній зміні ринкової кон'юнктури шляхом удосконалення і цілеспрямованого розвитку його виробничо-технологічної й організаційної структури [7].

У названих вище роботах, наводилась констатація факту необхідності створення свого споживача, важливості стійкості прогностичного виробничого плану промислового підприємства, проте не наводились шляхи досягнення цього та методика дослідження стійкості. Для вирішення цих проблем та формалізації опису процесів функціонування тваринницького комплексу у часі, пропонується використовувати класичний апарат теорії автоматичного управління (ТАУ) лінійних слідкуючих систем з врахуванням імовірнісних аспектів. Такий підхід надасть можливість використовувати для дослідження стійкості прогностичного виробничого плану методи, які добре себе зарекомендували при аналізі стійкості автоматичних систем [5]. В якості об'єкта дослідження обрано експериментальний молочний комплекс ДПДГ "Кутузівка" (Харківська обл.) інституту тваринництва УАН, де реалізується технологія безприв'язного утримання тварин.

У роботах [2, 3] було показано, що узагальнена передаточна функція ВЗС із врахуванням всіх прямих і зворотних зв'язків описується виразом (1):

$$W_{(1-7)}(p) = \frac{\theta_{вих}(p)}{\theta_{вх}(p)} = \frac{Ap^3 + Bp^2}{(a_6p^6 + \dots + a_2p^2 + a_1p + a_0)e^{p\tau} + b_4p^4 + b_3p^3 + b_2p^2}, \quad (1)$$

де $\theta_{вх}(p)$ – вхід системи (прогностичний виробничий план);

$\theta_{вих}(p)$ – вихід системи (готова продукція у сфері споживача);

$A, B, a_6, a_5, \dots, a_0, b_4, b_3, b_2$ – коефіцієнти, що являють собою відповідні сполучення постійних часу $T_1, T_2, \dots, T_7$ ланок і коефіцієнтів підсилення $K_1, K_2, \dots, K_7$ в ланцюгах прямих і зворотних зв'язків $K_{(2-1)}^{33}, \dots, K_{(7-1)}^{33}$;

p – комплексний оператор Лапласа;

τ – час перевезення вантажу;

e – основа натурального логарифму.

Зібрані на ДПДГ "Кутузівка" дані бухгалтерської звітності дозволили за методикою наведеною у роботі [5] визначити параметри імітаційної моделі. Таким чином, визначивши імітаційну модель молочного комплексу та її коефіцієнти, можна провести дослідження на предмет стійкості прогностичного виробничого плану. З великого розмаїття існуючих методів оцінки стійкості системи оберемо два: алгебраїчний критерій Гурвіца та графоаналітичний критерій Михайлова [8].

Обрання для дослідження саме цих критеріїв обумовлене тим, що алгебраїчний критерій Гурвіца дозволяє дуже швидко (навіть не вирішуючи характеристичне рівняння) встановити, стійкий план або ні. У той же час графоаналітичний критерій Михайлова, дозволяє оцінювати стійкість, судити про ступінь стійкості та встановлювати, якщо необхідно, вплив кожної ланки системи на стійкість процесу в ній. Зрозуміло, що такі глибокі дослідження потребуватимуть набагато більше часу.

Згідно із критерієм Гурвіца, система автоматичного регулювання (у нашому випадку це молочний комплекс) буде стійкою, тобто корені характеристичного рівняння отриманого з виразу (1):

$$a_6p^6 + a_5p^5 + a_4p^4 + a_3p^3 + a_2p^2 + a_1p + a_0 = 0, \quad (2)$$

будуть мати від'ємні дійсні частини, якщо визначник Гурвіца та всі його діагональні мінори додатні [9]. Складені та розраховані у програмі Mathcad 2001 Pro визначник Гурвіца 6-го порядку та 5-ть його діагональних мінорів для характеристичного рівняння (2) наведені на рисунку 1.

При $a_6 = 8.823 \times 10^3$, $a_5 = 3.587 \times 10^9$, $a_4 = 4.868 \times 10^{13}$, $a_3 = 9.977 \times 10^{12}$,

$a_2 = 2.975 \times 10^{11}$, $a_1 = 3.621 \times 10^7$, $a_0 = 1$, будемо мати:

$$\Delta_6 := \begin{pmatrix} a_5 & a_3 & a_1 & 0 & 0 & 0 \\ a_6 & a_4 & a_2 & a_0 & 0 & 0 \\ 0 & a_5 & a_3 & a_1 & 0 & 0 \\ 0 & a_6 & a_4 & a_2 & a_0 & 0 \\ 0 & 0 & a_5 & a_3 & a_1 & 0 \\ 0 & 0 & a_6 & a_4 & a_2 & a_0 \end{pmatrix} \quad |\Delta_6| = 1.876 \times 10^{55}; \quad \Delta_5 := \begin{pmatrix} a_5 & a_3 & a_1 & 0 & 0 \\ a_6 & a_4 & a_2 & a_0 & 0 \\ 0 & a_5 & a_3 & a_1 & 0 \\ 0 & a_6 & a_4 & a_2 & a_0 \\ 0 & 0 & a_5 & a_3 & a_1 \end{pmatrix} \quad |\Delta_5| = 1.876 \times 10^{55};$$

$$\Delta_4 := \begin{pmatrix} a_5 & a_3 & a_1 & 0 \\ a_6 & a_4 & a_2 & a_0 \\ 0 & a_5 & a_3 & a_1 \\ 0 & a_6 & a_4 & a_2 \end{pmatrix} \quad |\Delta_4| = 5.18 \times 10^{47}; \quad \Delta_3 := \begin{pmatrix} a_5 & a_3 & a_1 \\ a_6 & a_4 & a_2 \\ 0 & a_5 & a_3 \end{pmatrix} \quad |\Delta_3| = 1.742 \times 10^{36};$$

$$\Delta_2 := \begin{pmatrix} a_5 & a_3 \\ a_6 & a_4 \end{pmatrix} \quad |\Delta_2| = 1.746 \times 10^{23}; \quad \Delta_1 := a_5 \quad \Delta_1 = 3.587 \times 10^9.$$

Рисунок 1 – Визначники Гурвіца 6-го порядку та його діагональні мінори

Як видно з рис. 1, визначник Гурвіца та всі його діагональні мінори додатні, тобто:

$$\Delta_6 > 0; \Delta_5 > 0; \Delta_4 > 0; \Delta_3 > 0; \Delta_2 > 0; \Delta_1 > 0. \quad (3)$$

Це означає, що прогностичний виробничий план досліджуваного підприємства є стійким. Проте, слід зазначити, що алгебраїчні критерії дозволяють отримати тільки якісні судження про характер протікання процесів регулювання, тобто встановити, стійкий план або ні. На питання, як швидко відбувається затухання процесів, він відповіді не дає. Може виявитись, що план стійкий, але процеси у системі затухають надзвичайно повільно, і такий план виявляється практично непридатним. Саме тому, необхідно провести додаткові дослідження за допомогою критерію Михайлова.

В алгебраїчних критеріях вимога від'ємності дійсних частин коренів накладає певні обмеження на коефіцієнти характеристичного рівняння. В графоаналітичних критеріях ця вимога обумовлює особливе розміщення кривої, яка характеризує динамічні властивості системи.

У критерії Михайлова в якості визначаючої використовується крива, яку описує кінець вектору:

$$F(j\omega) = a_6(j\omega)^6 + a_5(j\omega)^5 + a_4(j\omega)^4 + a_3(j\omega)^3 + a_2(j\omega)^2 + a_1j\omega + a_0 \quad (4)$$

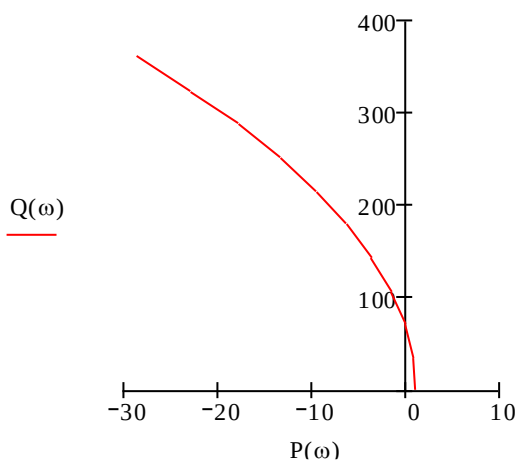
при зміні ω від $-\infty$ до $+\infty$.

Критерій стійкості Михайлова формулюється наступним чином: для того щоб лінійна система автоматичного регулювання, що має характеристичне рівняння n -го порядку, була стійкою, необхідно і достатньо, щоб при зміні ω від 0 до ∞ повна зміна аргументу вектору $F(j\omega)$ дорівнювала $n \frac{\pi}{2}$, де n – степінь характеристичного рівняння [9].

Для характеристичного рівняння (4) при зміні ω від 0 до ∞ повна зміна аргументу вектору $F(j\omega)$ повинна дорівнювати 3π , тобто крива Михайлова повинна бути розміщена так, щоб послідовно перетинати 6 квадрантів рис. 2 а, б, в, г. Таку криву Михайлова (годограф) називають правильною.

$$\omega := 0, 0.000001, 0.00001$$

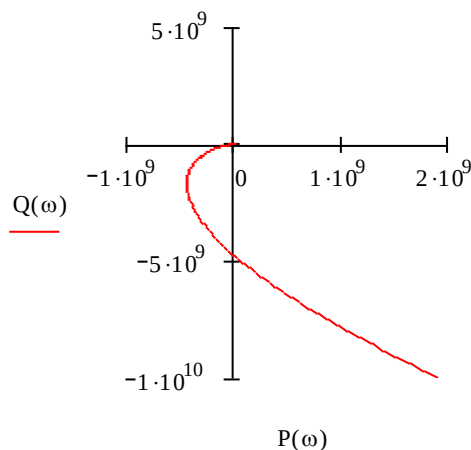
$$P(\omega) := \operatorname{Re}(F(\omega)) \quad Q(\omega) := \operatorname{Im}(F(\omega))$$



а)

$$\omega := 0, 0.001, 0.1$$

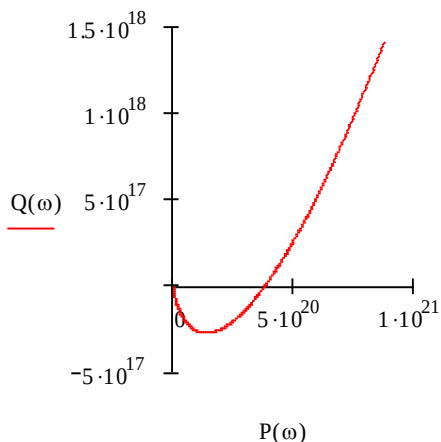
$$P(\omega) := \operatorname{Re}(F(\omega)) \quad Q(\omega) := \operatorname{Im}(F(\omega))$$



б)

$$\omega := 0, 0.1, 65$$

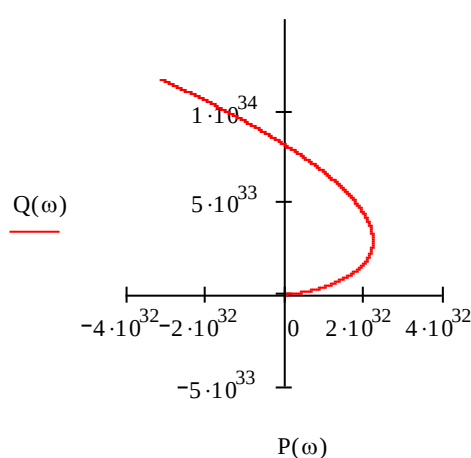
$$P(\omega) := \operatorname{Re}(F(\omega)) \quad Q(\omega) := \operatorname{Im}(F(\omega))$$



в)

$$\omega := 0, 0.5, 80000$$

$$P(\omega) := \operatorname{Re}(F(\omega)) \quad Q(\omega) := \operatorname{Im}(F(\omega))$$



г)

Рисунок 2 – Фрагменти годографу Михайлова для стійкої системи 6-го порядку

Як можна бачити з рис. 2 при існуючих даних виявилось неможливим зобразити всю криву Михайлова на одному графіку. Це пов'язано з тим, що вона будується в частотній області при зміні ω від 0 до ∞ і при заданих параметрах характеристичного рівняння розміщується на дуже великому проміжку значень. Проте, навіть якщо її розбити на окремі фрагменти (а точніше розбити діапазон зміни ω), добре видно, що вона послідовно перетинає 6 квадрантів. Це означає, що і за цим критерієм прогностичний виробничий план досліджуваного підприємства є стійким.

Визначення області стійкості по рівнянням першого наближення не дає повної впевненості в тому, що практично діючий прогностичний виробничий план молочного комплексу буде стійким при всіх значеннях параметрів, що належать до виділеної області. Розрахунок же областей стійкості з врахуванням точних рівнянь або є неможливим, або втрачає свою практичну цінність внаслідок громіздкості. Тому, необхідно виконати розрахунки по наближеним рівнянням, а потім вводити поправочні коефіцієнти (запас стійкості).

Необхідність запасу стійкості можна пояснити наступними обставинами:

- 1) при складанні вихідних рівнянь враховувались лише основні закони економічної теорії та відкидалися другорядні чинники;
- 2) вихідне рівняння є лінеаризованим;
- 3) економічні показники, через які виражаються постійні часу та коефіцієнти підсилення ланок, звичайно визначаються з похибкою;
- 4) розрахунок ведеться для типової схеми ВЗС при типових умовах.

В дійсності же потрібно врахувати статистичний характер зміни зовнішніх чинників та розкид параметрів на різних комплексах.

Запас стійкості може бути виражений у різний спосіб, залежно від того, який критерій прийнятий за основу розрахунку. Так, якщо використовувати критерій Михайлова та знаходження системи на межі стійкості позначити тим, що крива проходить через початок координат, запас стійкості будемо задавати як радіус кола r з центром у початку координат (рис. 3).

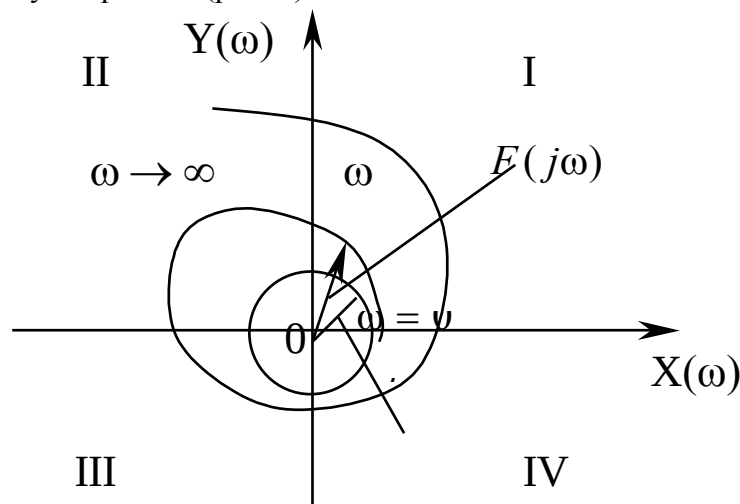


Рисунок 3 – Завдання запасу стійкості за допомогою радіусу кола

Якщо уважно проаналізувати рисунок 2, то можна помітити, що радіус кола з центром у початку координат не може перевищувати 1. Цей факт відображає наявність запасу стійкості рівного одиниці.

У роботі були розглянуті основні методи аналізу стійкості автоматичних систем, які можуть бути практично застосовувані для визначення стійкості виробничого плану молочного комплексу. Проаналізувавши два розглянуті критерії (Гурвіца та Михайлова), можна зробити висновок, що графоаналітичний критерій стійкості Михайлова дає значно більше інформації про стійкість прогностичного виробничого плану. Крім того, він дозволяє встановлювати вплив кожної ланки системи на стійкість процесу в ній, а це видається дуже важливим, зважаючи на кількість ланок ВЗС. У той же час, якщо ставиться задача тільки встановити факт стійкості або нестійкості плану, то найкраще підійде алгебраїчний критерій Гурвіца.

Отже, використання апарату теорії автоматичного управління в економічних системах, відкриває широкі можливості формалізованого опису таких систем та застосування до них критеріїв стійкості. А зважаючи на відносну легкість реалізації зазначених критеріїв за допомогою ЕОМ, перспективним є розробка алгоритму дослідження стійкості прогностичного виробничого плану на певних часових проміжках. Це дозволить оперативно вносити зміни в виробничий план, визначати втрачені вигоди у разі нестійкості плану, та у кінцевому рахунку, призведе до досягнення основної загальної мети функціонування молочного комплексу – створення свого споживача.

Список літератури

1. Колобов А.А. Логистико-ориентированное управление организационно-экономической устойчивостью промышленных предприятий в рыночной среде. – М.: Из-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1997. – 205 с.
2. Кравчук А.Ф., Ніколаєв І.В. Імітаційна модель молочної ферми //Наукові праці Кіровоградського державного технічного університету. Економічні науки. – 2002. Вип. 3. – С. 148–154.
3. Ніколаєв І.В. До питання адекватної імітаційної моделі тваринницької ферми //Економіка: проблеми теорії та практика. Збірник наукових праць. –Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. Вип. 177. Том I. -С.175-179.
4. Гамалій В.Ф., Ніколаєв І.В. Розробка логістичної системи молочної ферми //Наукові праці Кіровоградського державного технічного університету. Економічні науки. – 2004. Вип. 5. – С. 131–140.
5. Гамалій В.Ф., Ніколаєв І.В. Визначення параметрів імітаційної моделі виробничо-збутової системи //Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки. – Кіровоград: КНТУ, 2005. Вип. 7. Ч. I. – С. 10–15.
6. Полякова О.Ю., Милов А.В. Моделирование системных характеристик экономики: Учебное пособие. – Х.: Издательский Дом «ИНЖЕК», 2004. – 296 с.
7. Моделирование экономической динамики: Учебное пособие /Клебанова Т.С., Дубровина Н.А., Полякова О.Ю., Раевнева Е.В., Милов А.В., Сергиенко Е.А. – Х.: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2004. – 244 с.
8. Гамалій В.Ф., Ніколаєв І.В. Дослідження стійкості виробничого плану тваринницького комплексу. Тези доп. X наук.-метод. конференції «Проблеми економічної кібернетики» з нагоди 40-ї річниці «Економічної кібернетики» в Україні. 15-17 вересня 2005 р. м. Київ: 2005. -С.177-179.
9. Основы автоматического управления и регулирования /Зайцев Г.Ф., Костюк В.И., Чинаев П.И. – К.: Техніка, 1975. – 496 с.

В работе рассматриваются возможности практического применения методов исследования устойчивости автоматических систем управления для определения устойчивости производственного плана молочного комплекса. Предложена методика оценки запаса устойчивости производственного плана.

In the work are considered possibility of the practical application of the methods of the study to stability automatic managerial system for determination of stability of the production plan of the milk complex. The offered methods of the estimation of the spare to stability of the production plan.

Системний підхід до розвитку обліку в системі управління процесом матеріального забезпечення

Розглянуто існуючі підходи і поглиблено системний підхід до розвитку функції обліку в системі управління процесом матеріального забезпечення. Надано з обґрунтуванням розроблену автором блок-схему системного підходу до обліку процесу матеріального постачання.

локальний підхід, системний підхід, облік, процес матеріального забезпечення, запаси

Сучасна діяльність промислових підприємств характеризується складністю та динамічністю, і саме це визначає необхідність раціонального управління економічними процесами, зокрема, процесом матеріального забезпечення. Виникає потреба вирішення багатьох питань пов'язаних з удосконаленням організаційної структури, упорядкуванням зв'язків між основними елементами системи управління, посиленням інтеграційних процесів в управлінні на основі ефективного розміщення функцій в структурі, удосконаленням методики обліку та поширення його інформаційних можливостей.

Ефективність вирішення цих і пов'язаних з ними питань багато в чому залежать від підходу, котрий буде обрано для дослідження проблемних питань розвитку обліку в системі управління матеріальним забезпеченням виробництва.

Актуальність дослідження зростає в сучасних умовах реформування бухгалтерського обліку, коли в теорію і практику переносяться закордонні підходи і концепції, які докорінно змінюють традиційні уявлення про систему управління в цілому та процесом матеріального забезпечення, зокрема, а також методику їхнього моделювання, що складались у вітчизняній науці протягом багатьох десятиріч.

Взагалі, можуть бути використані два підходи до удосконалення тої чи іншої частини механізму цілісної системи управління – локальний і системний. Необхідно, таким чином, обрати той, який у нашому випадку є переважним.

Локальний підхід передбачає дослідження і розвиток якої небудь певної, окремо взятої частини системи управління. Проте, далеко не завжди отримані рішення узгоджуються із задачами удосконалення інших, суміжних з нею частин, а це пов'язано з втраченими можливостями для системи в цілому. Можливо, наприклад, шукати шляхи упорядкування інформаційних каналів, не вносячи суттєвих змін в організаційну структуру виробництва і управління чи взагалі не звертатись до питання її удосконалення. Можливо, навпаки, якимось чином покращити структуру чи окремі її елементи, але не внести адекватні зміни в систему комунікацій. Можна прагнути розширити інформаційні можливості обліку, однак залишити осторонь планування і контроль запасів. Втрачені можливості у цих випадках неминучі.

Тому, переважним є системний підхід, який передбачає розгляд питань обліку процесу матеріального забезпечення в комплексі, у взаємозв'язку питань як між собою, так і в контексті інтересів цієї системи управління підприємством.

Звернемося тепер до його змісту і розглянемо підходи, що вже застосовано попередниками щодо інших питань управління та обліку. Критичний аналіз дозволить

не повторювати окремих помилок, а творчо використати плідні результати виходячи з інтересів даного конкретного дослідження.

В одній з останніх дисертаційних робіт [2] запропоновано блок-схему системного підходу до управління процесами матеріального забезпечення, в якій окрім теоретичного, концептуального і методичного блоків, відокремлено ще й аналітичний блок питань. Тобто, повторено підхід, в якому при вирішенні завдання, що пов'язане з обліком і контролем витрат на обслуговування виробництва і управління, виділено складові процесу його удосконалення на концептуальному, методичному та аналітичному рівнях [4].

Погодимося з авторами [5], що виділення окремого аналітичного блоку є недоцільним. Аналіз наукової опрацьованості теоретичних, концептуальних і методичних питань та їхнього стану в практиці промислових підприємств повинен бути проведений стосовно кожного окремого питання, що входять у відповідні блоки. Навряд чи доцільно виводити теоретичний аналіз результатів попередників із контексту відповідних питань кожного блоку, оскільки їх конструктивна розробка проводиться послідовно і має спиратись на вже існуючі наопрацювання – використовувати їх, поглиблювати, відхиляти. Аналіз – органічна, невід'ємна частина опрацювання кожного окремого рішення відповідних блоків.

У роботі, в якій розроблено системний підхід до інтеграції обліку та його орієнтування на цілі забезпечення економічної безпеки підприємств, виділено чотири блоки рішень, що визначають його загальну спрямованість і зміст: теоретичний, концептуальний, методичний, практичний [3]. На відміну від розробок [2] розосередження у складі теоретичного і концептуального блоків, й невиділення в окремий блок аналітичних питань О.І. Паламарчуком є більш правильним й обгрунтованим. Проте, викликає сумнів, запропонований ним окремий блок практичних рішень, який містить питання, пов'язані із зосередженням функцій планування, обліку, контролю, регулювання у центрах загроз безпеці, з упорядкуванням системи оперативного обліку, поглибленням інформаційних можливостей бухгалтерського обліку, удосконаленням передумов, необхідних для адаптації обліку до цілей безпеки.

Доволі цікавою й обгрунтованою, на наш погляд, є розроблена в [5, с. 49] блок-схема системного підходу до розвитку обліку витрат промислового підприємства. Тому, деякі її положення, що стосуються загальних питань розвитку обліку і є достатньо обгрунтованими, будуть залучені до розробленої нами схеми системного підходу. Крім того, запропонована в [2] блок-схема системного підходу до управління процесами матеріального забезпечення також містить деякі положення з якими ми погоджуємось й беремо до уваги при розробці власного бачення проблеми.

Таким чином, три блоки рішень можуть, на наш погляд, скласти зміст системного підходу до розвитку бухгалтерського обліку – теоретичних, концептуальних, методичних (рис. 1).

Логіка підходу полягає в тому, що на теоретичному рівні необхідно провести аналіз положень стандарту 9 „Запаси”, класифікувати запаси та процеси за сукупністю ознак й розробити власну їх класифікацію, визначитись стосовно ідей концепції логістики, яка останнім часом є доволі поширеною, дослідити галузеві особливості підприємств хлібопечення та підійти системно до розгляду процесу матеріального забезпечення; на концептуальному – визначити місце і значення обліку в управлінні, виробити цілі, завдання, принципи, підходи, відповідно до яких повинна створюватись й функціонувати система господарського обліку; на методичному – здійснити розробки, що конкретизують концептуальні рішення, доводять їх до такого стану, який дозволяє впроваджувати їх у практику.

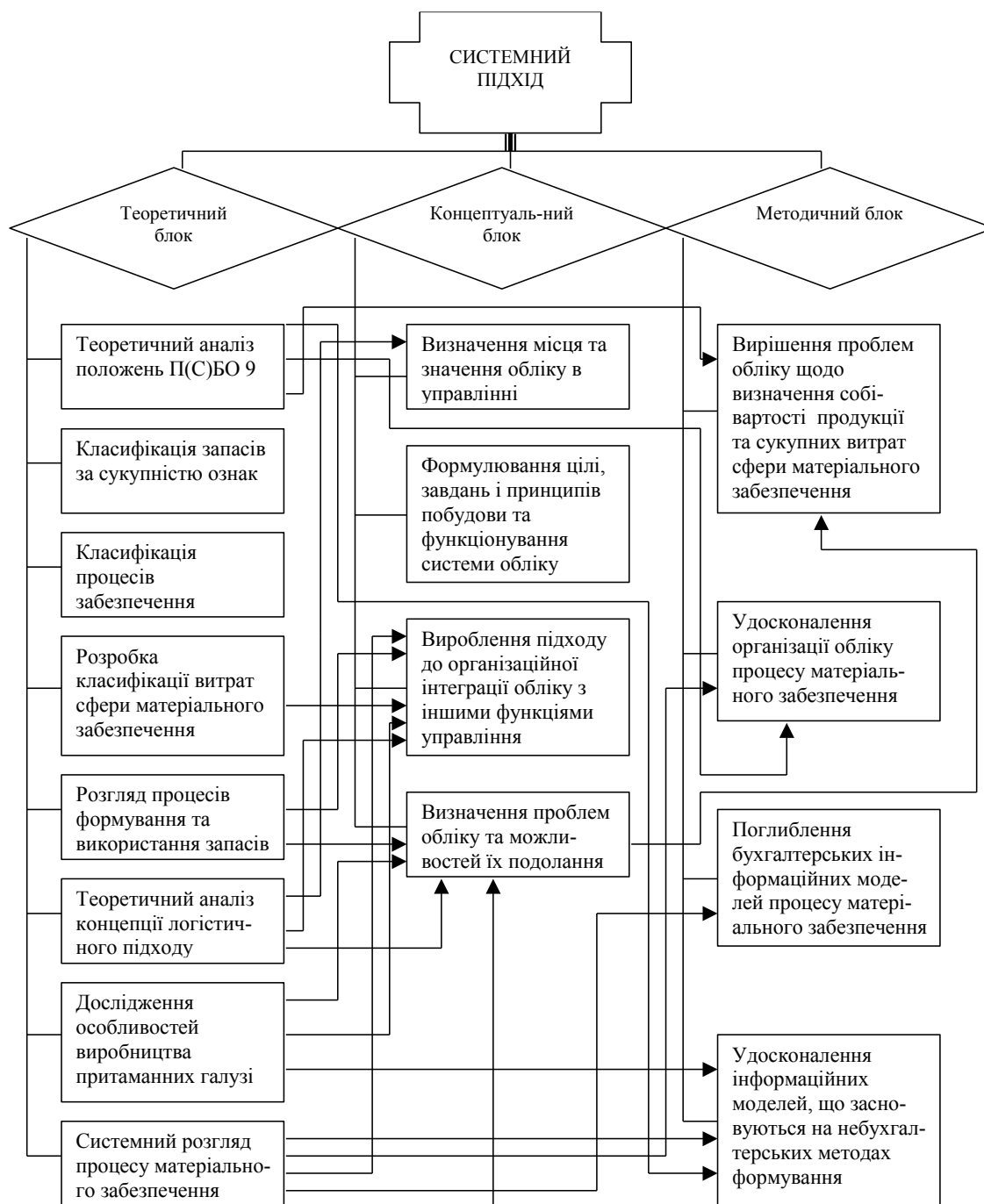


Рисунок 1 - Власна розробка блок-схеми системного підходу до розвитку обліку процесу матеріального забезпечення на основі [2]

Теоретичний аналіз положень П(С)БО 9 „Запаси” покликаний дослідити та визначити його „сильні” й „слабкі” місця, з метою подальшого доопрацювання та пропонування пропозицій щодо удосконалення системи обліку в цілому та запасів зокрема. Особливо важливе значення має відсутність обґрунтованих класифікацій запасів за ознаками, що в свою чергу, зменшує цінність запропонованих положень та ускладнює їх використання для цілей управління. Проведений аналіз існуючих класифікацій запасів і процесів, дозволив запропонувати власні їх класифікації.

Критичний аналіз концепції логістичного підходу потрібен у зв'язку з тим, що деякі дослідники підмінюють поняття, надаючи нових забарвлень й називаючи по-

іншому положення, які існували завжди. Також, дехто з них, намагається замінити загальновідомі істини новими аналогічними, при цьому не поглиблюючись у дослідження їх суті. Окремі елементи логістики (визначення оптимального розміру запасів, методи розв'язання транспортних проблем та інші) були відомі в нашій країні доволі давно й успішно використовувались десятиріччями.

Дослідження галузевих особливостей виробництва підприємств хлібопечення у теоретичному блоці дозволяє з'ясувати вплив виробничих факторів на склад і стан виробничих запасів, що дозволяє окреслити коло проблем обліку та можливості їх подолання у концептуальному блоці, і як наслідок, їх вирішення на методичному рівні.

Розгляд теоретичних положень системного підходу до процесу матеріального забезпечення дає можливість розробити чітку ієрархію проблемних питань та визначити напрямки їх вирішення. Оскільки відомо, що саме системний підхід дозволяє розглядати будь-які елементи у взаємозв'язку і взаємозалежності з іншими складовими системи управління, при цьому враховуючи інтереси всіх її частин.

Розгляд процесів формування і використання запасів, аналіз концепції логістичного підходу, дослідження галузевих особливостей виробництва та системний розгляд процесу матеріального забезпечення у теоретичному блоці дозволять виробити підхід до організаційної інтеграції обліку з іншими функціями управління та визначення проблем і можливостей їх подолання на концептуальному рівні.

Встановлення місця та значення обліку в управлінні у концептуальному блоці повинно спиратись на загальносистемний підхід дослідження. Визначення цілі і завдання функції обліку та персоналу, а також принципів, що визначають напрямки побудови обліку, дозволить чітко визначити його роль в системі управління.

Враховуючи те, що при виробництві продукції хлібопечення, найбільша питома вага у собівартості припадає саме на матеріальні витрати, іноді навіть до 95%, то й вибір методики визначення собівартості випуску є надзвичайно важливим. Отже, на рівні опрацювання загального підходу в концептуальному ракурсі, треба визначитись, чи ж має в принципі сенс бухгалтерська калькуляція виробничої собівартості продукції, що неадекватна реальній собівартості, а тому ніяк не може використовуватись в практичному управлінні. А можливо, для ціноутворення і вирішення інших управлінських потреб достатньо мати обґрунтовану планову калькуляцію і розвинену систему бухгалтерського аналітичного обліку витрат, яка б дозволяла контролювати, регулювати та аналізувати відхилення від норм і кошторисів.

Також, однією з суттєвих концептуальних проблем є відсутність, на даний момент, можливостей визначення сукупних витрат сфери матеріального забезпечення, необхідність обрахунку яких є надзвичайно важливою. Уточнення принципів побудови обліку витрат сфери матеріального забезпечення має бути основою розробки їх інформаційної облікової моделі, що передбачається на методичному рівні.

Враховуючи, що в сучасних ринкових умовах господарювання, затрати, які несе підприємство та оптимізація їх складу, є надзвичайно важливою проблемою, необхідна класифікація процесів, запасів і витрат сфери матеріального забезпечення, що зазначена в теоретичному блоці, є основою побудови інформаційних моделей витрат. Саме аналіз на теоретичному рівні різного роду існуючих класифікацій запасів та процесів, їх власного тлумачення, розгляд процесів формування та використання запасів сприяли виробленню класифікації витрат, які несе підприємство на придбання і зберігання матеріальних ресурсів.

Удосконалення організації обліку процесу матеріального забезпечення повинно спиратись на дослідженні існуючих наукових рекомендацій та аналогів в різних групах

підприємств, на вивченні інформаційних зв'язків облікових працівників з оперативним та іншим персоналом.

Справа в тому, що існують різні можливості формування організаційних структур, які в тій чи іншій мірі сприяють наближенню функцій управління та обліку, зокрема, до організаційних центрів, в яких безпосередньо здійснюються господарські процеси, виникають витрати, створюються результати діяльності.

В одному випадку, основна увага приділяється забезпеченню тісної взаємодії між відділом забезпечення і виробничими підрозділами, наголос робиться на підвищенні ефективності управління матеріальними потоками на етапах забезпечення і виробництва. Це досягається створенням спеціалізованого підрозділу, керівник якого контролює рух матеріального потоку від закупки матеріалів до передачі готової продукції на склад збуту. Структура такого типу застосовується на підприємствах, які виробляють складну матеріалоемну продукцію.

У другому приділяється увага упорядкуванню руху матеріалопотоків на стадії виробництва і збуту. Всі функції управління зосереджені в спеціальній службі. Її керівник забезпечує постійну ув'язку виробничих і збутових планів, оперативно вирішує конфлікти і труднощі в цій галузі, координує дію виробничих, збутових і транспортних ланок. Такі структури отримали широке поширення в підприємствах споживчого комплексу, а також у компаніях, які випускають великий асортимент різноманітної продукції, що мають складності при їх доведенні до багаточисельних і територіально розрізнених споживачів.

У третьому, в рамках підсистеми управління матеріальними потоками об'єднуються всі види діяльності з управління матеріальними ресурсами і запасами на підприємстві. Цей варіант орієнтований на підвищення ефективності використання матеріально-товарних цінностей по всьому ланцюжку „забезпечення-виробництво-збут”. Він найбільш властивий для об'єднань, підприємств, які випускають складну матеріаломістку продукцію, мають розгалужені внутрізаводські зв'язки і характеризуються великою кількістю постачальників і складською розподільчою сіткою [1].

Можливості системи управління окремо взятим об'єктом, в даному випадку процесом матеріального забезпечення виробництва, залежать від стану системи управління в цілому, від її ціленаправленості, від підходу до побудови. Очевидь, не можна зробити так, щоб у відношенні будь-якого одного об'єкту застосовувались принципи побудови, відмінні від принципів, які прийняті у відношенні до інших відносно відокремлених об'єктів.

Поглиблення бухгалтерських інформаційних моделей процесу матеріального забезпечення створює умови для удосконалення функцій планування, контролю, аналізу, тобто, визначає можливість розвитку всієї системи управління і транспортно-заготівельних витрат.

Процес удосконалення інформаційних моделей, що засновуються на небухгалтерських методах формування полягає у дослідженні складу і змісту моделей, розробці алгоритму формування та розгляді напрямків їх використання в оперативному режимі управління.

Таким чином, системний підхід передбачає наукове опрацювання сукупності питань, які визначають розвиток як власне обліку процесів матеріального забезпечення, так і управлінського процесу в цілому.

Такі основні міркування стосовно поглиблення системного підходу до розвитку обліку в системі управління процесом матеріального забезпечення підприємств харчової промисловості. Наукова новизна положень статті полягає в тому, що підхід

поглиблено введенням до нього питань пов'язаних з дослідженням класифікації запасів, процесів і витрат системи матеріального забезпечення, теоретичним аналізом концепції логістики, аналізом особливостей організації і технології виробництва, обґрунтуванням необхідності вирішення проблем концептуального рівня за допомогою поглиблення бухгалтерських інформаційних моделей процесу матеріального забезпечення та удосконалення інформаційних моделей, що засновуються на небухгалтерських методах формування.

Подальші дослідження передбачають послідовне опрацювання питань, які складають зміст системного підходу, доведення їх до конкретних організаційних і методичних рішень, здатних суттєво покращити практику управління процесом матеріального забезпечення, в тому числі – практику ведення господарського обліку.

Список літератури

1. Крушельницька О.В. Управління матеріальними ресурсами: Навч. посібник. – К.: Кондор, 2003. – 162 с.
2. Шурупов Г.В. Механизм управления материальным обеспечением деятельности промышленных предприятий // Дис....канд. экон. наук: 08.06.01. – Одесса, ОГЭУ, 2004. – 203 с.
3. Паламарчук О.І. Принципи і форми інтеграції функцій обліку в посиленні економічної безпеки промислових підприємств: Дис....канд. экон. наук: 08.06.04. – Луганськ: 2001. – 185 с.
4. Лоханова Н.О. Облік і контроль витрат на обслуговування виробництва і управління: Дис....канд. экон. наук: 08.06.04. – Одеса, 1998. – 266 с.
5. Валуєв Б.І., Шелковнікова О.В. Системний підхід до розвитку обліку витрат виробництва промислового підприємства // Вісник соціально-економічних досліджень. Вип. 16 / Одес. держ. экон. ун-т. – 2004. – С. 46-52.

Рассмотрено существующие подходы и углублено системный подход к развитию учета в системе управления процессом материального обеспечения. Подана с обоснованиями разработанная автором блок-схема системного подхода к учету процесса материального снабжения.

The system aproatch to accounting in the system of management by the process of inventory providing is considered in the article. The block-scheme of system aproatch to accounting of the process of inventory providing is proposed.

Франчайзінг в сфері ресторанного бізнесу: економічна суть та відображення в обліку

У статті розглянуто економічні проблеми, пов'язані з організацією та відображенням в обліку відносин франчайзінгу підприємств у сфері ресторанного бізнесу. На основі дослідження наукових джерел, нормативно-законодавчої бази, практичного досвіду уточнено поняття франчайзінг, франчайзі, франшиза, концесія. Запропоновано методику обліку для підприємств у сфері громадського харчування на умовах франчайзінгу.

франчайзінг, франшиза, франчайзер, франчайзі, використання торгівельної марки, нематеріальний актив, комерційна концесія, облік

Проблема у загальному вигляді полягає у недостатній чіткості трактування термінології, а також відсутності методичного відпрацювання облікового забезпечення відносин франчайзінгу. Поряд з цим, в країнах з розвинутою економікою постійно збільшується продаж товарів та послуг на умовах франчайзінгу. За даними експертів Всесвітньої організації інтелектуальної власності (ВОІВ) в США товарообіг на умовах франчайзінгу складає більше третини всієї роздрібною торгівлі. В Австралії більше 90% загальної торгівлі на підприємствах швидкого обслуговування здійснюється на умовах франчайзінгу. Кожні вісім хвилин в світі з'являється один франчайзі, тому що ефективність таких компаній у півтора – два рази більша за звичайних. Існують офіційні дані, за якими франшиза використовується більше ніж у 80 країнах. За середньостатистичними даними Великобританії кожний вкладений фунт стерлінгів приносить через вісім років шість фунтів прибутку (у той час як звичайні підприємства – три) [6].

Вирішення економічних проблем сучасної України потребує створення нових економічних механізмів, одним з яких є франчайзінг. В останні роки посилюється інтерес до даної проблеми що знайшло відображення в ряді публікаціях [5; 6, 7, 8, 9]. Проте, проблема обліку в них майже не висвітлюється, за винятком одиничних випадків [5].

Сьогодні відносини франчайзінгу залишаються неврегульованими на нормативному рівні. Крім того, питання відображення в обліку відносин франчайзінгу залишаються невирішеними, що зумовлює актуальність, мету, напрямки проведеного дослідження.

Мета даної статті полягає у обґрунтуванні методики відображення в обліку відносин франчайзінгу як у франчайзера, так і у франчайзі.

Система ринкових відносин типу франчайзінг в сучасних умовах інтенсивно формується і в Україні. За даними Мінекономіки, в Україні підписано більше 80-ти франчайзінгових угод, одна третина яких належить угодам fast food. Великими франчайзерами є «МакДональдз®», «Баскін Робінс», «Швидко», «Ростикс» та інші [6].

Сучасні тенденції розвитку обліку свідчать про принципові зміни концептуального характеру, а саме зміни в структурі об'єктів обліку. Очікується, що в новій економіці, заснованій на знаннях, доля нематеріальних активів буде складати не

менше 70 % [8]. Саме такі умови, на нашу думку, відповідають особливостям функціонування закладів ресторанного бізнесу на умовах франчайзінгу.

Термін «франчайзінг» походить від англійського «franchising» - право, привілей, а «франшиза» - від французького «franchise» - пільга, привілей. За змістом ці терміни рівнозначні і розбіжність в них обумовлена особливостями транскрипції термінів при перекладі. Так, словник Ів Бернара і Жан-Клода Коллі, що публікується у Франції на протязі 20 років, дає таке трактування терміну «франчайзінг»: контракт, за яким підприємство за винагороду надає іншим самостійним підприємства право на використання його фірмової назви і торгової марки для продажу товарів та послуг [6]. Відповідно до визначення Міжнародної Асоціації Франчайзінга: «франчайзінг – це система перманентних відносин, які встановлюються між франчайзером і франчайзі, в результаті яких знання, імідж, успіх, методи виробництва і маркетинг передаються франчайзі в обмін на задоволення інтересів» [5].

Сучасний російський економічний словник визнає франчайзінг як «змішану форму великого і малого підприємництва, за якою великі «батьківські» корпорації (франчайзери) заключають договір з малими «дочірніми» фірмами або окремим бізнесменами»[5].

В Україні франчайзінг, як самостійний вид правового договору, знайшов законодавче закріплення у проекті ЗУ «Про франчайзінг» та прийнятих Верховною Радою України кодексах – Господарському та Цивільному, які вступили в дію з 1 січня 2003р [1, 2, 3].

Аналіз Проекту Закону «Про франчайзінг» свідчить про те, що він має ряд недоліків: відсутність визначень ключових понять, які використовуються у франчайзінгу (ноу-хау, франшиза, територіальна франшиза, генеральна франшиза, субфранчайзінг, комерційна інформація, об'єкти прав і т. ін); законопроект не співставлений із законодавством в області правової охорони інтелектуальної власності; проект дублює розділи кодексів; багаторазова реєстрація франчайзінгового договору; відсутність регулювання відносин перед заключенням договору; не передбачені питання економічного стимулювання франчайзінга, побудови системи саморегулювання тощо.

До Цивільного кодексу України (ЦК) включено спеціальну статтю про франчайзінг. За договором комерційної концесії у відповідності зі ст.1115 ЦК одна сторона зобов'язується надати іншій стороні за плату право користування у відповідності з її вимогами комплексом наданих цій стороні прав з метою виготовлення і (або) продажу визначеного виду товару і (або) надання послуг [1]. Необхідно відмітити, що з 01.01.2004 р. договір франчайзінгу набув в Україні правову характеристику у вигляді комерційної концесії. Слово «концесія» (від латинського concessio) означає дозвіл, уступка. Таким чином, в Господарському кодексі франчайзінгу відведений розділ, в якому надане визначення комерційної концесії. У відповідності зі ст. 366 кодексу одна сторона зобов'язана надати іншій стороні на строк або без встановлення строку право використання в підприємницькій діяльності користувача комплексу прав, а користувач зобов'язується дотримуватися наданих йому прав і сплатити визначену договором плату [2].

Однак, не зважаючи на швидке поширення франчайзінгу, залишається ряд проблем, перша з яких - нечіткість правових основ. Так, договір франшизи, безумовно, відрізняється від комерційної концесії. Відмінність полягає не тільки в тім, що договір франшизи може передбачати не лише продаж товарів, а ще і надання послуг, і не тільки в тім, що франчайзі може виробляти товари або послуги, аналогічні франчайзеру, хоча це є вагомим. Головна відмінність – в ступені співпраці, кооперування сторін. Чим більший обсяг прав, які надає франчайзер своєму франчайзі,

тим більше франчайзінг відрізняється від комерційної концесії. Франчайзінг - це дійсно нова договірна модель, яка передбачає систему пільгового підприємництва, а комерційна концесія, все ж таки, не є пільговим підприємництвом.

Так, можливість однобічного розірвання відносин франчайзінга, легко дозволяє диктувати франчайзеру свої умови. І навіть після закінчення строку договору, франчайзі не може отримати судове забезпечення у зв'язку з франшизними зобов'язаннями і обмеженнями. Саме такі особливості відносин франчайзінга створюють другу проблему його регулювання – тиск франчайзера на франчайзі у взаємовідносинах. Переваги і недоліки для учасників франчайзінгу представлені рис. 1.

Суть системи франчайзінгу – в експлуатації випробуваної і, як правило, оригінальної концепції бізнесу. Система такого типу включає в себе використання ряду об'єктів, насамперед торгової марки – знаку для товарів і послуг, патентів, ноу-хау тощо. Торговий знак — позначення, за яким товари і послуги одних осіб відрізняють від товарів і послуг інших осіб (ст. 1 Закону про охорону прав на знаки). Господарський Кодекс України [2] називає знак для товарів і послуг усім зрозумілим словосполученням — торгова марка.

Покупець такої концепції бізнесу (франчайзі) зазвичай одержує потужну організаційну і консультативну підтримку власника системи (франчайзера). Головна вигода такої системи для франчайзера – розширення своєї мережі і підвищення впізнаваності торгової марки. Крім того, за користування такою системою франчайзер справляє визначену плату.

З іншого боку, як зазначає проф. Житня І. П., з якою ми повністю згодні, одним із недоліків використання такої системи є ускладнення контролю достовірності фінансових звітів франчайзі [5]. Така ситуація характерна для багатьох країн, проте, в сучасних умовах організації обліку вона посилюється. Тому необхідно створити такі умови, які б надавали можливість контролю достовірності даних. На наш погляд, можливим є введення особливого виду аудиторських послуг – перевірка відносин франчайзінгу, що потребує розробки відповідної методики.

На сьогоднішній день не врегульовані питання відображення відносин франчайзінгу в обліку. З нашого погляду, їх можна розглядати в двох аспектах: по-перше, як відображення в обліку франчайзера створення торгівельної марки та її передачі франчайзі; по-друге, як відображення в обліку франчайзі використання торгівельної марки.

Торгова марка відноситься до об'єктів прав інтелектуальної власності (ст. 155 ГКУ). Вартість первісного створення торговельної марки в обліку франчайзера не відображається в обліку їх власників, як це трактує п.9 П(С)БО 8 [3]. При цьому витрати на створення торговельної марки, на наш погляд, необхідно відображати у складі витрат на збут на рахунку 93 «Витрати на збут» або на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів», з якого списувати на витрати періоду залежно від терміну використання. Особливість відображення в обліку франчайзера таких відносин полягає в тому, що з моменту дії договору активи франчайзера збільшуються на суму довгострокової дебіторської заборгованості франчайзі (Дт рахунку 163 «Інша дебіторська заборгованість»). Оскільки заборгованість франчайзі з оплати франшизи буде погашатися частковими платежами протягом тривалого строку, то при заключенні угоди в обліку має відображатись нарахування доходів майбутніх періодів за кредитом рахунку 69 «Доходи майбутніх періодів». Зазначена проводка Дт 163 «Інша дебіторська заборгованість» Кт 69 «Доходи майбутніх періодів» точно відображає господарську сутність операції з довгострокового й оплачуваного у заздалегідь відомій сумі надання прав користування брендом і ноу-хау.



Рисунок 1 - Переваги і недоліки учасників франчайзінгу

Віднесення доходів від надання франшизи до складу доходів поточного періоду необхідно відображати кореспонденцією Дт 69 «Доходи майбутніх періодів» Кт 719 «Інші доходи від операційної діяльності». Вибір субрахунку 719 пояснюється тим, що: по-перше, платне надання франшизи, не будучи реалізацією нематеріальних активів, належить до операційної (як правило, не основної) діяльності франчайзера; по-друге, дозвіл на користування нематеріальними активами за своєю природою, а також відповідно до ЦКУ не є наданням послуг, тому субрахунок 703 «Дохід від реалізації робіт та послуг» застосовувати не можна. Отже, залишається рахунок 71 «Інший операційний дохід» і субрахунок 719 «Інші доходи від операційної діяльності», як найбільш відповідний.

Відповідно, доцільно в Інструкції № 291 внести зміни до структури рахунку 70 «Доходи від реалізації»: доповнити його субрахунком «Інші доходи основної діяльності», на якому могли б обліковувати свої основні доходи франчайзери, холдінг, торгівці цінними паперами, лізингові компанії та інші подібні суб'єкти господарювання. Або дозволити підприємствам самостійно вводити субрахунки першого порядку (типу 708, 709). Поки що Інструкцією № 291 це допускається лише для рахунку 23 «Виробництво» [9].

Особливості договору «комерційної концесії» обумовлюють методику обліку франчайзінгу. Згідно договору франчайзінгу, у правовласника зберігаються права на результати інтелектуальної діяльності, а у користувача виникає лише право на користування об'єктів інтелектуальної власності у своїй діяльності. Тому передача прав в обліку правовласника відображається поза рахунками фінансових результатів. Саме тому, що у користувача не виникає зобов'язань з оплати самої вартості об'єкта інтелектуальної власності, проф. Житня І. П. пропонує відображати їх на рахунку 012 «Право користування об'єктами інтелектуальної власності» [5]. На нашу думку, такий підхід відповідає економічній сутності процесу.

Одним із основних представників франчайзерів в сфері громадського харчування є МакДональдз®. Понад 54 % продукції МакДональдз®, що реалізується в Україні, на сьогодні виробляють вітчизняні підприємства постачальники. Компанія "УСПОТ" є ланкою між безпосередніми постачальниками всіх видів сировини та закладами МакДональдз®. Основним завданням компанії "УСПОТ" є повністю забезпечити продукцією всіх закладів, що працюють під фірмовим знаком МакДональдз®.

Такі особливості організації діяльності зумовлюють відсутність транспортно – заготівельних витрат. В закладах, що використовують таку торгову марку, відсутній процес заготівлі, їм не належить компетенція визначення цін реалізації, ціни регламентує франчайзер. Всі витрати, пов'язані з комерційною діяльністю у франчайзі є витратами на збут (рахунок 93 «Витрати на збут»). Такі заклади використовують стандартизоване обладнання з визначеними нормами амортизації. Фінансовий результат визначається як різниця між комерційним валовим доходом (різницею між вартістю отриманих запасів та ціною реалізації) та витратами на збут. В системі франчайзінгу є можливим заключенням договорів оренди, тому особливістю обліку є відображення в структурі витрат орендної плати.

Отже, на сьогодні франчайзінг в Україні відбувся: у різних сферах бізнесу діють франчайзі-мережі, існує зовнішньоекономічний франчайзінг, зустрічається навіть субфранчайзінг. Існує відповідне законодавство. Проте, термін «франчайзінг» не визначено в нормативних актах, які регулюють таку діяльність. Тому є необхідним врегулювання цієї проблеми на законодавчому рівні. Також є потреба в розробці адекватної методики аудиту цих взаємовідносин. Крім того, в обліковій практиці певні проблеми, пов'язані з відсутністю адресних методик обліку. Запропонована методика

дозволить об'єктивно відображати та формувати в обліку достовірну інформацію про відносини франчайзінгу.

Список літератури

1. Цивільний кодекс України від 16.01.03 р. № 435 – IV.
2. Господарський кодекс України від 16.01.03 №436 – IV.
3. Проект Закону України «Про франчайзінг». -2001 р.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджене наказом Мінфіну України від 18.10.99 р. №242.
5. Житня І. П., Манухина М. Ю. Учетно-правовые проблемы франчайзинга в Украине / Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – Вип. 7. – Част. 1. -2004 р.
6. Андрощук Г., Денисюк В. Экономико-правовые аспекты регулирования франчайзинга / Гостиничный и ресторанный бизнес. - № 6(10). – 2002 г. - С. 36-45.
7. Герасименко А. Починаємо свій бізнес: вибір організаційної форми / Все про бухгалтерський облік. - № 2 (790). - 3 січня 2003р. - С. 2-4.
8. Гетьман В. Г. Всемирный форум бухгалтеров / Бухгалтерский учет. -№3. – 2005 г. - С. 65-70.
9. Короп О. Не такий страшний франчайзінг, як його назва / Бухгалтерія. - №12 (635).- 21 березня 2005р.- С. 40-45.

В статье рассмотрены экономические проблемы, связанные с организацией и отображением в учете отношений франчайзинга предприятий в сфере ресторанного бизнеса. На основе исследования научных источников, нормативно-законодательной базы, практического опыта уточнено понятие франчайзинг, франчайзи, франшиза, концессия. Предложена методика учета для предприятий в сфере общественного питания на условиях франчайзинга.

In the article the economic problems related to organization and reflection in consideration of relations of franchising enterprises in the field of restaurant business are considered. On the basis of research of scientific sources, normative-legislative base, practical experience the notion of franchising is specified, franchiser, franchise, concession. The method of consideration is offered for enterprises in the field of public food consumption subject to the conditions franchising.

Аналіз формування експортного потенціалу машинобудівного підприємства Кіровоградського регіону та механізми його реалізації

У статті досліджено питання формування експортного потенціалу підприємства. Запропоновано комплекс основних напрямків і пріоритетів з розвитку і використання експортного потенціалу регіону на прикладі машинобудівного підприємства.

експортний потенціал, машинобудівний комплекс, конкурентоспроможність, регіональна експортна діяльність, інноваційна діяльність

Інтереси розвитку економіки України вимагають активного її включення у міжнародний поділ праці, світові господарські зв'язки. Розвиток зовнішньої торгівлі, і зокрема експорту, є надзвичайно важливим фактором розвитку національної економіки. Проте, розраховувати на успішну експортну діяльність можуть лише ті країни, які мають конкурентоспроможну економіку. У зв'язку з цим економічна політика, метою якої є поліпшення позицій держави на світовому ринку, повинна бути спрямована на підвищення конкурентоспроможності країни, формування національних конкурентних переваг, а також на сприяння їх ефективній реалізації на світовому ринку. Все це диктує необхідність невідкладного здійснення ґрунтовних теоретичних досліджень та пошуку практичних рішень і механізмів, які б дозволили країні подолати ситуацію, що склалася в експортуванні, прискорити всебічне і повноцінне її залучення до світового господарства і тим самим користуватися всіма перевагами міжнародного економічного співробітництва. Машинобудування як багатогалузевий комплекс є одним з провідних секторів національної економіки України. Досвід розвинених країн свідчить, що саме ця галузь є індикатором промислового розвитку, вершиною економічного рівня тієї або іншої держави.

Реальна участь країни в експортній діяльності є, як відомо, багаторівневим системним процесом. Характерною особливістю сучасного стану розвитку експортної діяльності в Україні є глибокі зміни у співвідношеннях динаміки можливостей (перспектив) загальнодержавного і регіонального рівнів експортної діяльності. Наявна соціально-економічна ситуація в країні зумовлює необхідність більш активної експортної діяльності регіонів. Отже, формування якісно нового рівня взаємовідносин України із світовим співтовариством потребує глибокого вивчення об'єктивних основ та обґрунтування практичних шляхів розгортання більш активної участі її регіонів в експортній діяльності, розширення їх повноважень в організації і розвитку цього процесу. Зрозуміло, що без певних теоретичних досліджень здійснити це неможливо, так само як без останнього неможливо забезпечити повноцінну і рівноправну інтеграцію України у світове господарство, ефективну реалізацію її великого експортного потенціалу.

Оскільки саме експортна діяльність регіонів багато в чому обумовлює місце країни в системі поділу праці на терені СНД, Європи і світу в цілому, то відповідно формування і ефективна реалізація на світовому ринку конкурентоспроможного

експортного потенціалу країни потребує глибокого вивчення об'єктивних основ формування та обґрунтування практичних шляхів активізації використання експортного потенціалу регіонів. Дослідження і теоретичне узагальнення цих явищ, на нашу думку, є досить актуальним і має непересічне значення для практичного здійснення активної політики держави у сфері ефективної експортної діяльності з урахуванням соціально-економічного становища і ролі кожного її регіону, як територіально-виробничого комплексу, у формуванні та ефективній реалізації національного експортного потенціалу.

У теоретичному плані питання суті економічної категорії "експортний потенціал", визначення його місця в загальній системі економічних категорій, досліджене порівняно мало, в основному фрагментарно, з висвітленням окремих складових. Проте, останнім часом теоретико-методологічні та прикладні аспекти формування, оцінки та активізації використання експортного потенціалу різних економічних систем знаходять своє відображення в ряді робіт українських та зарубіжних вчених. Серед інших необхідно виділити праці Бураковського І., Василенка Ю., Воронової Є., Дібрової Л., Деніелса Д., Радеби Л., Кредісова А., Онешенко В., Мазаракі А., Макогона Ю., Новицького В., Портера М., Сіденка В., Слюсара В., Соколенка С., Філіпенка А., в яких накопичено значний досвід по дослідженню експортного потенціалу різних економічних систем [2, 4].

Разом з тим, сучасні аспекти формування, розвитку та напрямків активізації використання експортного потенціалу регіонів не знайшли достатнього відображення у науковій літературі. Експортний потенціал регіону ще не став самостійним об'єктом дослідження, цілеспрямованого формування та ефективного використання. В наукових роботах розглядається, як правило, окремі аспекти цієї проблеми, що звужує можливість здійснення системного підходу до її вирішення. Доводиться констатувати, що майже відсутні роботи щодо формування та реалізації стратегії управління інноваційною діяльністю машинобудівних підприємств і на сьогодні практично не створені сприятливі умови для здійснення інноваційної діяльності. Наявність ще недостатньо розроблених і невирішених проблем у цій сфері визначили тему статті та її актуальність, обумовили зміст, мету, завдання та структуру.

Мета статті полягає у визначенні комплексу основних напрямків і пріоритетів з розвитку і використання експортного потенціалу регіону (як складової національного) на основі виявлення тенденцій цих процесів на окремому Кіровоградському підприємстві ВАТ „Червона Зірка”; пошуку шляхів покращення його використання на міжнародному ринку з урахуванням специфіки розвитку регіональної економіки.

На основі визначення економічного потенціалу визначається сутність поняття „експортний потенціал” як обсяг благ, які національна економіка може виробити і реалізувати на зовнішніх ринках постійно максимізуючи свій прибуток.

Експортний потенціал є органічною частиною економічного потенціалу і уявляє собою можливість країни встановлювати міжнародні економічні зв'язки за допомогою залучення комплексу ресурсів, які є на її території, використання особливостей структури виробничого потенціалу, географічного положення, соціально-інституціональних факторів. Експортний потенціал являє собою можливість вітчизняних фірм виробляти конкурентоспроможну продукцію та реалізовувати її на світових ринках. З огляду на вищевказане, у процеси адаптації української системи господарювання пильна увага повинна приділятися визначенню та ефективному використанню експортного потенціалу об'єкта як індикатора його здатності адекватно співпрацювати із зовнішнім середовищем.

Про великі потенційні можливості України в сфері експортної діяльності свідчить той факт, що у 2004 році зовнішньоторговельний оборот товарів склав 61,7

млрд. дол., що більше 2003 року на 33,8%. Сальдо зовнішньої торгівлі товарами є позитивним і складає 3,7 млрд.дол. проти 46,7 млн.дол. за 2003 рік [6].

Обсяги експорту товарів в 2004 році склали 32,7 млрд.дол. і зросли на 41,6% або 9,6 млрд.дол.

Серед факторів, що обумовили значне зростання показників експорту товарів за 2004 рік, були досить висока кон'юнктура на основні товари українського експорту та продовження процесу відновлення міждержавної кооперації в машинобудівній галузі в рамках країн СНД.

У 2004 році приріст експорту товарів по основних товарних групах відбувався за рахунок росту у машинобудівній галузі фізичної складової на 45,2%, вартісної складової на 54,8 % [6].

В 2004 році збільшилися експортні поставки з України машин, устаткування та механізмів в 1,6 рази (як результат поступового відновлення міждержавних коопераційних зв'язків в рамках країн СНД, перш за все з Російською Федерацією) [3].

Експортний потенціал, як і потенціал в цілому, в теорії та на практиці розглядається як на державному, регіональному, галузевому, так і на рівні первинної ланки економіки. Первинною ланкою формування експортного потенціалу господарського комплексу держави є суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності – підприємство.

Завод "Червона Зірка" являється одним із старіших підприємств Кіровоградського регіону по випуску сільськогосподарських машин. Він заснований в 1874 році англійськими братами Робертом і Томасом Ельворті. Спочатку це була невелика майстерня по збиранню, налагодженню та передпродажної підготовки сівалок, які поставляються з-за кордону.

За короткий час, до кінця століття завод став монополістом по випуску кінних сівалок, жаток та іншого сільськогосподарського інвентарю не тільки в Росії, але і в Європі.

Починаючи з 1946 року підприємство виготовило всього 3641174 одиниці посівної техніки. Більш ніж 50 тис. посівних машин було експортовано у 56 країн світу. До розвалу СРСР завод стабільного випускав 60-65 тис. сівалок на рік. У послідуючі роки було освоєно виробництво стогометателів, культиваторів, жаток, сценок та інших сільгоспмашин.

У 2004р. було виготовлено 13,6 тис. сільгоспмашин. Продукція поставляється до Росії, Білорусії, Казахстану, Молдови, Болгарії. Об'єм експорту у 2004 році - 46,6% (рис. 1).

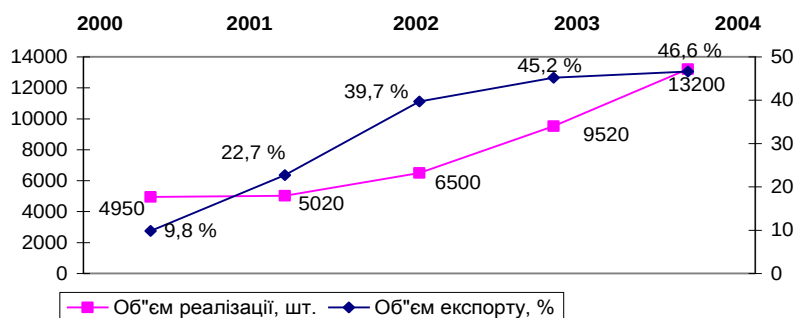


Рисунок 1 - Об'єми реалізації та об'єми експорту ВАТ «Червона Зірка» за 2000-2004рр.

Основними споживачами сільськогосподарської техніки, яка виробляється на ВАТ "Червона зірка", є Україна та Росія, на долю яких припадає більше 90% загальної поставки. Наглядно це показана на рис.2.

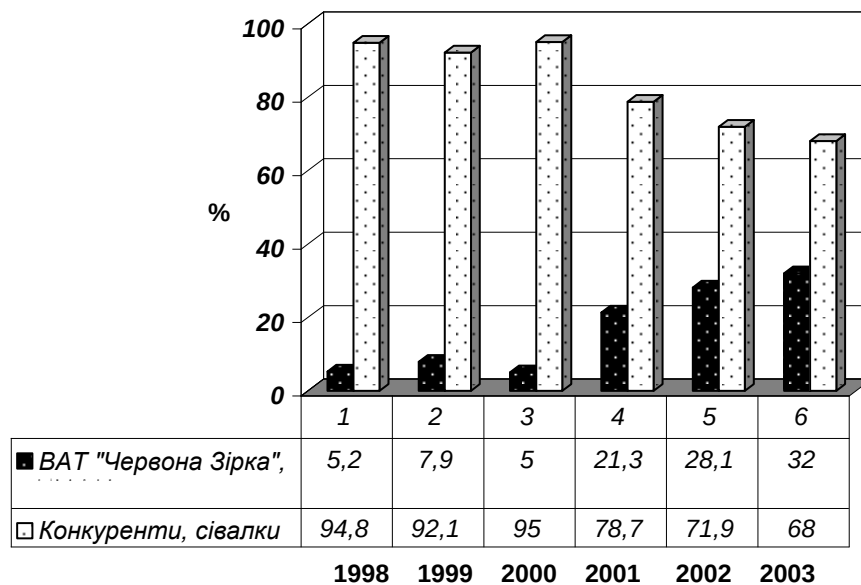


Рисунок 2 - Частка ринку Росії, що займає БАТ „Червона Зірка”, %

Як позитивне, слід відзначити розширення ринків збуту і не тільки в країнах СНГ (табл.1).

Таблиця 1 - Поставки продукції на ринки основних споживачів БАТ „Червона Зірка”

Країна	2002		2003		2004	
	шт.	У % до підсумку	шт.	У % до підсумку	шт.	У % до підсумку
Поставка сівалок по споживачам	4191	100,0	6290	100,0	9252	100,0
Україна	2027	48.4	2729	43,4	3695	39,9
Росія	1811	43,2	3014	47,9	4294	46,4
Молдова	112	2,8	112	1,8	392	4,2
Казахстан	26	0.6	65	1,0	213	2,3
Білорусія	3	0,1	25	0,4	64	0,69
Туркменія	2	0,1	71	1,1	152	1,64
Таджикистан	200	4,8	-	-	12	0,13
Болгарія	-	-	274	4,4	430	4,65

Слід відзначити збільшення питомої ваги поставки сівалок у загальних поставках підприємства до Росії. Цей показник збільшився з 43,2% у 2002 році до 44,9% у 2004 році.

З 2003 року розпочалися поставки сівалок у Болгарію (поставлено 274 штук, а в 2004 – 430 штук). Відновлено збут у Таджикистан (у 2003 році не поставлено жодної, а в 2004 - 12 штук).

З даних табл. 2 можна зробити висновок, що найбільш привабливішими і необхідними для споживача є сівалки зернові, тому що їх питома вага у збуті всіх видів

сівалок по об'єднанню складає більше половини. Також користуються попитом сівалки кукурудзяні, яких у 2003 році поставлено 2674 проти 1524 штук у 2001 році.

В об'єднанні розпочалося виробництво жаток, але їх кількість незначна, хоча крім України є замовники Росії, Болгарії. У 2004 році відвантажено 202 жатки проти 142 у 2003 році.

Таблиця 2 - Збут сівалок тракторних по видах

Види продукції	Роки			2004 у % до	
	2002	2003	2004	2002	2003
Сівалки - всього	4191	6290	9252	220,7	147,0
У тому числі: Зернові	2384	3716	6208	260,4	167,1
Кукурудзяні	1524	2044	2674	175,4	180,8
Буякові	226	484	307	135,8	63,4
Овочеві	57	46	63	110,5	139,9

За даними табл. 3 план по прибутку перевиконано на 13828 тис. грн., або на 39,7%. Відхилення фактичного прибутку від планового сталося в наслідок зміни обсягу реалізації, собівартості, структури, асортименту продукції та оптових цін на продукцію.

Порівнюючи суму прибутку планову і суму прибутку, розраховану за плановими цінами і плановою собівартістю, але за фактичним обсягом і асортиментом продукції, обчислимо, наскільки вона змінилася у наслідок зміни обсягу і структури реалізації продукції: $38281 - 34800 = 3481$ тис. грн.

Але щоб визначити вплив тільки обсягу реалізації, треба плановий прибуток помножити на відсоток перевиконання плану обсягу реалізації. Цей відсоток становить 110%.

Таблиця 3 - Аналіз прибутку від реалізації продукції, тис. грн..

Показники	За планом	За планом на фактично реалізовану продукцію	Звіт
Виручка від реалізації продукції	97360	107101	136019
Собівартість реалізованої продукції	62560	68820	87391
Прибуток	34800	38281	48628

З даних табл. 4 видно яких фінансових результатів досягло підприємство порівняно з фактичними даними базисного періоду. Так, обсяг реалізованої продукції у 2004 склав 130 млн. грн., що на 51,9% більше 2003року, і на 78,8% більше проти 2002 року. Також можна зазначити, що за трьох річний період зростання собівартості випереджає зростання виручки від реалізації на 4,1 процентних пункту.

Таблиця 4 - Аналіз діяльності ВАТ „Червона зірка” за основними показниками

Показники	2002		2003		2004	
	Тис. грн.	Базовий рік	Тис. грн.	У % до 2002 р.	Тис. грн.	У % до 2003 р.
Виручка від реалізації	76067	100,0	89525	117,7	136019	151,9
Собівартість	47777	100,0	55401	116,0	87391	157,7
Прибуток	28290	100,0	34124	120,6	48628	142,5

Підприємство має у своєму активі ряд важливих факторів:

- якісна продукція;
- розвинена дилерська мережа;
- спеціалізовані кадри;
- необхідні потужності.

Все це позитивно впливає на об’єми реалізації продукції та збільшення частки ринків збуту.

На сьогоднішній день існує декілька інноваційних пропозицій. Бізнес-планом розвитку заводу на 2005-2010рр. передбачено:

- Модернізація та створення нової продукції для інтенсивних технологій.
- Підвищення рівня якості продукції.
- Оновлення станочного парку та іншого обладнання.
- Впровадження нових технологічних процесів.

В той же час, практична діяльність окремих підприємств машинобудування України, до яких належить і ВАТ „Червона Зірка”, показує, що одним з найбільш ефективних напрямків подальшого розвитку вітчизняного машинобудування є підвищення ступеня гнучкості підприємств до потреб ринку. А гнучкість підприємств до потреб ринку в теперішній час є не тільки необхідним компонентом їх подальшого успішного розвитку, але і можливістю існування, свого роду гарантією від банкрутства.

Прискорення організації випуску нової продукції в сучасних економічних умовах виступає в якості важливого інструменту задоволення запитів споживачів. В зв’язку з цим для підприємств важливим є виробництво різних видів виробів при постійному освоєнні нових сфер діяльності.

Підвищення гнучкості та ефективності роботи ВАТ „Червона Зірка” до потреб ринку зумовили наступні позитивні напрямки розвитку:

1. Розширення асортименту і номенклатури продукції.
2. Відродження і розвиток вітчизняного ринку і насичення його високоякісною продукцією.
3. Широке використання передової світової техніки та прогресивних технологій з метою підвищення якості продукції.
4. Розвиток інтелектуального потенціалу підприємства.

5. Збільшення фінансових ресурсів за рахунок кардинального підвищення технологічного рівня та реалізації продукції на внутрішньому і особливо на зовнішньому ринках.

Інтегрованим завданням при реалізації визначених вище напрямків є кардинальне підвищення технологічного рівня продукції, активізація інвестиційної діяльності, накопичення відтворювального потенціалу, масове оновлення і переоснащення основних фондів.

Уникнути технологічної залежності, як показує досвід ВАТ „Червона Зірка”, можна шляхом самостійного науково-технічного розвитку. Практичне вирішення цього питання в значній мірі залежить від відродження і підйому науково-технічного потенціалу підприємства. Для цього необхідні скоординовані дії всіх суб’єктів управління і господарювання в формуванні і реалізації ефективної промислової політики, необхідно знайти свою нішу на ринку продукції.

В той же час технологічний розвиток більшості вітчизняних підприємств машинобудування починає все більше залежати від інноваційної продукції інших країн. Однак необхідно пам’ятати, що країна, концепція управління якої спирається на імпорту техніку і технологію, не тільки опиняється в залежності від економічно розвинутих країн, але і ніколи не досягне їх рівня. Науково-технічна відсталість машинобудування викликає і економічну відсталість країни.

Розробка відповідної промислової політики в Україні повинна забезпечити ефективну перебудову деформованої структури машинобудівних підприємств, оптимальні масштаби, структуру, галузеве і регіональне розміщення державного і приватного секторів машинобудівного комплексу, правових основ його функціонування, спеціальних галузевих і міжгалузевих регуляторів, що відповідають завданням стимулювання пріоритетних сфер діяльності, реструктуризацію депресивних областей і технічно застарілих виробництв.

Аналізуючи вищезазначене, можна з впевненістю стверджувати, що запровадження в Україні інноваційної моделі розвитку – це об’єктивна потреба і альтернативного шляху не існує. Адже досвід доводить, що вихід на міжнародні ринки неможливий без активізації інноваційної діяльності.

Досліджуючи стан інноваційної діяльності машинобудівних підприємств, можна констатувати, що машинобудівні підприємства зацікавлені у здійсненні інновацій, проте через застарілість основних фондів вони фізично нездатні до запровадження радикальних інноваційних змін, а через відсутність фінансових ресурсів неспроможні здійснити необхідну технологічну перебудову.

Тому перехід до інноваційної моделі економічного розвитку потребує виваженої комплексної державної стратегії, головним принципом якої є максимально повна реалізація експортного потенціалу та підвищення національної конкурентоспроможності.

Список літератури

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятия: Учебник для вузов/ Л.Е.Стровский, С.К.Казанцев, Е.А.Паршина и др.; Под ред. проф. Л.Е.Стровского.- 3-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001.-847с.
2. Дэниелс Джон Д., Радеба Ли Х. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции: Пер.с англ. – 6-е изд.-М.:Дело1998,-784с.
3. Експортний потенціал України на російському векторі: стан і прогноз: Монографія / За ред. Пирожкова С.І., Сухорукова А. І.- К.: НІУРВ, 1998. – 168 с.
4. Макогон Ю.В., Гохберг Ю.А., Чернега О.Б.. Управление международной конкурентоспособностью предприятий (организаций). - Донецк: ДонНУ, 2003.-278с.
5. Портер М. Международная конкуренция: Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993.– 659с.

6. Статистичний щорічник України за 2004 рік. Київ: Видавництво "Консультант", 2005. - 675 с.
7. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки)"Шляхом Європейської інтеграції"/ Авт.кол.: Гальчинський А., Геєць В. та ін.-К.:ІВЦ Держкомстату України, 2004.
8. Управление внешнеэкономической деятельностью: Учебн.пособ..-2-е изд./ Под общ. ред. А.И.Кредисова.-К.:ВИРА-Р, 2001.-640с.
9. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. – М.: Тандем, 1996.-272с.

В статті досліджено питання формування експортного потенціалу підприємства. Предложено комплекс основных направлений и приоритетов развития и использования экспортного потенціала регіона на прикладі машинобудівного підприємства.

The question of forming of export potential of enterprise is explored in the article. The complex of basic directions and priorities of development and use of export potential of region on the example of machine-building enterprise is offered.

З М І С Т

<i>Бандур С.І.</i> Стратегія забезпечення зайнятості населення Кіровоградської області в контексті переходу її економіки на модель інноваційного розвитку	3
<i>Быстрыков И.К.</i> Проблемные узлы пространственного развития регионов сквозь призму социально-экономических трансформаций в Украине	8
<i>Давидов Г.М., Шалімова Н.С.</i> Проблеми формування доходів місцевих бюджетів України в частині податкових надходжень	22
<i>Гамалій В.Ф., Романчук С.А.</i> Логістика розподілу, як засіб підвищення ефективності збутової діяльності підприємства	34
<i>Заяць Т.А.</i> Стратегічні напрями соціально-демографічного розвитку регіону та підвищення життєвого рівня його населення	40
<i>Кужельний М.В., Давидов Г.М.</i> Система науки про аудит	49
<i>Куценко В.І.</i> Соціальна полісфера регіону: шляхи вдосконалення	62
<i>Лисецький А.С.</i> Стратегія інноваційного розвитку сільського господарства	71
<i>Петренко М.М., Корнєєва Т.С.</i> Інтелектуалізація основного капіталу як визначальний фактор економічного розвитку	75
<i>Ельжбета Комоса</i> Проблеми оподаткування та інформаційного забезпечення податку на додану вартість в Польщі в період її вступу до Євросоюзу	78
<i>Качала Т.М., Чернюк Л.Г.</i> Дослідження факторів ризикованості регіонального комерційного банку (кредитний аспект)	84
<i>Чижова В.І.</i> Інституціональні та інноваційні аспекти регіонального розвитку	92
<i>Валуєв Ю.Б.</i> Процеси зовнішньоекономічної діяльності промислового підприємства – системне уявлення	101
<i>Виговська Г.П.</i> Вторинний ресурсний потенціал області	111
<i>Гнатієнко Г.М., Миронова К.М.</i> Використання схем послідовного аналіз у варіантів при визначенні економічної доцільності виробництва діагностичного поживного середовища	120
<i>Жесан Р.В., Котенко Т.М., Солових А.Є.</i> Врахування елементів сегментації ринку освітніх послуг при створенні дистанційних курсів у вищих навчальних закладах	125
<i>Коваль Л.А.</i> Стимулювання розвитку інноваційних груп в управлінні персоналом промислового підприємства	130
<i>Костромін Г.Т., Корнєєва Т.С.</i> До питання класифікації показників оцінки ефективності основного капіталу	134
<i>Ковальський В.С.</i> Роль біоенергетики у формуванні енергетичної та екологічної безпеки	140
<i>Котенко Т.М.</i> Проблеми розвитку продуктивних сил Кіровоградської області	146
<i>Лисенко М.І.</i> Складові високої вартості свинини та напрямки її зниження	150

<i>Лисенко А.М.</i> Проблеми та перспективи розвитку молокопереробної промисловості Кіровоградщини	153
<i>Магопєць О.А.</i> Оцінка фінансового стану сільськогосподарських підприємств регіону	157
<i>Малахова В.М., Скінтей Л.Ф.</i> Етапи та методи прогнозування показників проєктованих фінансових звітів	166
<i>Медведева О.В., Мірзак Т.П.</i> Економіко-екологічне обґрунтування механізму землекористування	170
<i>Нечай Н.М.</i> Аналіз інформаційного забезпечення управління невиробничими витратами	174
<i>Медведева О.В., Мірзак Т.П.</i> Економічні аспекти охорони навколишнього середовища в Кіровоградському регіоні.....	181
<i>Пальчук О.В.</i> Податковий облік: проблеми та перспективи	185
<i>Ревенко А.Д.</i> Пріоритетні напрямки розвитку економіки Кіровоградської області.....	193
<i>Ревчун Б.Г.</i> З історії досліджень соціально-трудових відносин	196
<i>Саловська Л.В.</i> Тенденції розвитку форм бухгалтерського обліку.....	202
<i>Сисоліна Н.П.</i> Особливості формування механізму оцінки діяльності керівників.....	206
<i>Сухіна О.М.</i> Еколого-економічні аспекти реабілітації територій видобутку бурого вугілля у Кіровоградській області.....	209
<i>Саловська Л.В., Липчанський В.О.</i> Доходи сільського населення – проблеми та перспективи	219
<i>Тарасова Н.В.</i> Промисловий комплекс Кіровоградської області: стан і перспективи розвитку	229
<i>Тарнавський М.П., Решитько Т.В.</i> Структура та професійно-кваліфікаційний рівень безробітних села	235
<i>Шалімов В.В.</i> Амортизаційна політика в сільському господарстві: проблеми удосконалення та раціоналізації	240
<i>Шумейко В.М.</i> Маркетингова товарна політика як інструмент підвищення конкурентоспроможності підприємства	247
<i>Бевз З.В.</i> Кадрові стратегії в сучасному управлінні банківським персоналом	253
<i>Булах Н.А.</i> Співвідношення економічних категорій конкуренції, конкурентної переваги і конкурентоспроможності	257
<i>Бурлака Ю.М.</i> Формування заходів з антикризового менеджменту у сільськогосподарських підприємствах.....	263
<i>Глебов Є.М.</i> Особливості формування інвестиційної стратегії регіону з використанням лінійної регресії	270
<i>Давидов І.Г.</i> Методи управління приватизаційним процесом	277
<i>Затовська О.О.</i> Поняття, сутність контролінгу та проблеми його впровадження на вітчизняних підприємствах	282

<i>Іоненко К.В.</i> Механізм удосконалення місцевого оподаткування з використанням методів мікроімітаційного моделювання	289
<i>Кошулько О.П.</i> Сільський зелений туризм як альтернатива безробіттю та трудовій міграції в сільській місцевості.....	295
<i>Масленко О.С.</i> Інноваційна активність підприємств через призму інвестування в людський капітал	301
<i>Mytsenko V.I.</i> Some aspects of comparison of efficiency of the socio-economic market systems (on the example of Sweden and Germany)	307
<i>Назарова І.Я.</i> Організаційні форми та обліково-аналітичне забезпечення реорганізації підприємств	312
<i>Ткаченко Ю.О.</i> Механізм управління ризиками в системі банківської діяльності регіону	317
<i>Черновол О.М.</i> Витрати олійно-жирових підприємств – класифікаційний аспект.....	323
<i>Шпак Л.О.</i> Оцінка конкурентоспроможності організацій оптової торгівлі.....	329
<i>Яковенко Р.В.</i> Демографічні об'єкти соціально-економічного впливу та їх економічна роль	334
<i>Беляєв О.В.</i> Прогноз кон'юнктури ринку сої та продукції її переробки.....	340
<i>Глевацька Н.М.</i> Напрями забезпечення конкурентоспроможності робочої сили в контексті Стратегії економічного та соціального розвитку Кіровоградської області	346
<i>Демиденко В.В.</i> Розвиток інноваційних технологій у системах керування підприємствами.....	353
<i>Пасенко В.М.</i> Дослідження факторів формування податкового потенціалу регіону	359
<i>Любченко О.М.</i> Роль податкової та бюджетної політики у стимулюванні економічного розвитку регіону	366
<i>Назаренко С.А.</i> Використання логістичного підходу для підвищення рівня фінансово-кредитного забезпечення підприємств харчової промисловості регіону	372
<i>Ніколаєв І.В.</i> Дослідження стійкості виробничого плану молочного комплексу	377
<i>Пугаченко О.Б.</i> Системний підхід до розвитку обліку в системі управління процесом матеріального забезпечення.....	383
<i>Смірнова Н.В.</i> Франчайзінг в сфері ресторанного бізнесу: економічна суть та відображення в обліку	389
<i>Фабрика І.В.</i> Аналіз формування експортного потенціалу машинобудівного підприємства Кіровоградського регіону та механізми його реалізації.....	395